

 Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña - Colombia Vicerrectoría de Investigación	UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA			
	Documento FORMATO HOJA DE RESUMEN PARA TRABAJO DE GRADO	Código F-AC-DBL-007	Fecha 10-04-2012	Revisión A
Dependencia DIVISIÓN DE BIBLIOTECA	Aprobado SUBDIRECTOR ACADEMICO		Pág. i(109)	

RESUMEN – TRABAJO DE GRADO

AUTORES	ADRIANA INÉS LUQUEZ BORNACHERA		
FACULTAD	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS		
PLAN DE ESTUDIOS	ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS		
DIRECTOR	Esp. OSCAR ORLANDO HORMAZA FAJARDO		
TÍTULO DE LA TESIS	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORAMIENTO CON ÉNFASIS EN COMERCIO EXTERIOR PARA EL MUNICIPIO DE OCAÑA, NORTE DE SANTANDER		
RESUMEN (70 palabras aproximadamente)			
<p>LA CREACIÓN DE LA EMPRESA CUBRIRÁ LA NECESIDAD DE INFORMACIÓN ESPECIALIZADA Y ESPECÍFICA CON PROGRAMAS DE ASESORÍA Y CAPACITACIÓN, CONSIGUIENDO QUE LOS EMPRESARIOS INICIEN SU PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN Y EMPRENDAN SUS IDEAS DE NEGOCIO PROYECTÁNDOSE A NUEVOS MERCADOS EXTRANJEROS; AL TIEMPO QUE SE GENERARAN APORTES A LOS LINEAMIENTOS GUBERNAMENTALES, ENFOCADOS A APOYAR Y PREPARAR A LA COMUNIDAD EN GENERAL PARA QUE PUEDAN ASUMIR EL RETO DE LA GLOBALIZACIÓN COMERCIAL; PUES EL PROPÓSITO DE ESTA ES TRANSFORMAR LAS MEDIDAS EMPÍRICAS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN OCAÑA.</p>			
CARACTERÍSTICAS			
PÁGINAS: 109	PLANOS:	ILUSTRACIONES: 29	CD-ROM: 1



Vía Acolsure, Sede el Algodonal, Ocaña, Colombia - Código postal: 546552
 Línea gratuita nacional: 01 8000 121 022 - PBX: (+57) (7) 569 00 88 - Fax: Ext. 104
 info@ufpso.edu.co - www.ufpso.edu.co

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
ASESORAMIENTO CON ÉNFASIS EN COMERCIO EXTERIOR PARA EL
MUNICIPIO DE OCAÑA, NORTE DE SANTANDER**

AUTORA

ADRIANA INÉS LUQUEZ BORNACHERA

Proyecto presentado para obtener el título de Administradora de Empresas

DIRECTOR

Esp. OSCAR ORLANDO HORMAZA FAJARDO

**UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Ocaña, Colombia

Agosto, 2019

Índice

Capítulo 1. Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoramiento con énfasis en comercio exterior para el municipio de Ocaña, Norte de Santander	1
1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.2 Formulación del problema	2
1.3 Objetivos	3
1.3.1 Objetivo general.....	3
1.3.2 Objetivos específicos.	3
1.4 Justificación	3
1.5 Delimitaciones	5
1.5.1 Delimitación conceptual.	5
1.5.2 Delimitación operativa.....	5
1.5.3 Delimitación temporal.	5
1.5.4 Delimitación geográfica.....	6
 Capítulo 2. Marco referencial	 7
2.1 Marco histórico	7
2.1.1 Antecedentes a nivel internacional del comercio exterior.....	7
2.1.2 Antecedentes a nivel nacional del comercio exterior.....	9
2.1.3 Marco histórico a nivel local.....	10
2.2 Marco teórico	12
2.2.1 Consultoría empresarial	12
2.2.2 Teoría de las relaciones humanas.....	17
2.2.3 Teoría organizacional. A partir de	17
2.2.4 La ventaja competitiva.....	17
2.2.5 Teoría de la cadena de valor.	18
2.2.6 Teoría del comportamiento.	18
2.3 Marco conceptual.....	19
2.3.1 Comercio exterior:	19
2.3.2 Exportación:.....	19
2.3.3 Importación:.....	20
2.3.4 Desarrollo empresarial.....	20
2.3.5 Competitividad:.....	21

2.3.6 Estudio de mercados:	21
2.3.7 Estudio Técnico:	21
2.3.8 Estudio Económico	22
2.3.9 Estudio Social:	22
2.3.10 Crecimiento económico	22
2.4 Marco legal	23
2.4.1 Constitución política de Colombia 1991.....	23
2.4.2 Decreto 410 de 1971.....	27
2.4.3 Ley 590 de 2000.....	30
2.4.4 Ley 6 de 1971.....	31
2.4.5 Decreto 2666 de 1984.....	31
2.4.6 Decreto 1909 de 1992	31
2.4.7 Decreto 2685 de 1999	31
2.4.8 Decreto 1232 de 2001	32
2.4.9 Ley 67 de 1979.....	32
2.4.10 Ley 48 de 1983.....	32
2.4.11 Ley 7 de 1991.....	32
2.4.12 Ley 9 de 1991.....	32
2.4.13 Ley 790 de 2002.....	33
Capítulo 3. Diseño metodológico	34
3.1 Tipo de investigación	34
3.2 Población.....	34
3.3 Muestra	34
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de la información.....	37
3.5 Técnicas de recolección y análisis de la información.....	37
Capítulo 4. Resultados	38
4.1 Realizar un estudio de mercado para determinar las características del servicio, precio, demanda, oferta, estrategia de publicidad y promoción	38
4.1.1 <i>Diagnostico situacional</i>	50
4.1.2.1 <i>Descripción del servicio.</i>	51
4.1.2.2 <i>Características de la empresa. Asesorate Ltda., se caracterizara por:</i>	52
4.1.2.3 <i>Análisis de la Demanda.</i>	52
4.1.2.4 <i>Determinación de la demanda.</i>	53

4.1.2.5 Proyección de la demanda.....	53
4.1.2.6 Determinación de la oferta.....	54
4.1.2.7 Análisis de la Competencia.....	54
4.1.2.8 Determinación del precio.....	55
4.1.2.9 Canales de Distribución.....	55
4.1.2.10 Estrategia de Publicidad y Promoción.....	55
4.2 Recursos y elementos requeridos para la creación de una empresa de asesoramiento con énfasis comercio exterior, por medio de un estudio técnico, que conlleve a la planificación del mismo.....	56
4.2.1 Macrolocalización.....	56
4.2.2 Microlocalización.....	56
4.2.3 Requerimiento de Muebles, equipos y enseres.....	57
4.2.4 Tamaño del proyecto.....	58
4.2.4.1 Capacidad diseñada e instalada.....	58
4.2.4.2 Distribución en planta.....	58
4.2.4.3 Necesidades de Recurso Humano.....	59
4.3 Identificación a través del estudio administrativo y legal de la estructura organizacional y de la determinación de los aspectos legales que permita la creación de una empresa de asesoramiento con énfasis en comercio exterior.....	59
4.3.1 Misión.....	59
4.3.3 Valores Corporativos.....	59
4.3.4 Objetivos estratégicos.....	60
4.3.5 Políticas de la empresa.....	60
4.3.6 Estrategias.....	60
4.3. Estructura Organizacional.....	61
4.3.8 Manual de Funciones.....	61
4.3.9 Manual de Procedimientos.....	64
4.3.10 Reglamento interno.....	66
4.4 Realizar un estudio financiero que determine la inversión, costos, ingresos y egresos.....	77
4.4.1 Gastos de Funcionamiento.....	77
4.4.1.1 Muebles, equipos y enseres.....	78
4.4.1.2 Papelería y útiles.....	78
4.4.1.3 Gastos de person.....	79
4.4.1.4 Gastos varios.....	80

4.4.1.5 Gastos de constitución	80
4.4.2 Ingresos	80
4.4.2.1 Ingresos Operacionales	80
4.4.3 Diferidos	81
4.4.4 Depreciación	81
4.4.5 Balance Inicial	82
4.4.6 Estados de Resultados Proyectado	82
4.5 Evaluar económicamente la rentabilidad de la empresa a través de indicadores financieros.	83
4.5.1 Valor presente neto (VPN)	83
4.5.2 Razón costo beneficio (RCB)	84
4.5.3 Tasa Interna de Retorno	84
4.6 Evaluar el impacto del proyecto en términos ambientales y sociales	86
Capítulo 5. Conclusiones	87
Capítulo 6. Recomendaciones.....	88
Referencias	89
Apéndices	93

Lista de tablas

Tabla 1. Manejo de procedimientos de comercio exterior	38
Tabla 2. Actividades del Comercio Exterior que desarrollan los empresarios.....	39
Tabla 3. Conocimiento de los requisitos para realizar un proceso de importación y exportación	40
Tabla 4. Interés para realizar procesos de exportación o importación de productos	41
Tabla 5. Clase de productos a exportar o importar preferiblemente	42
Tabla 6. Conocimiento de organizaciones que presten el servicio de asesoría a pequeñas y medianas empresas frente a los procesos de exportación e importación.	43
Tabla 7. Perspectiva para ejecutar procesos de exportación o importación con los productos que producen en la empresa.....	44
Tabla 8. Interés para recibir la asesoría en procesos de exportación e importación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander.....	45
Tabla 9. Conveniencia de la creación de la empresa de asesorías que brinde acompañamiento a los procesos de importación y exportación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander	46
Tabla 10. Perspectiva sobre la importancia de tener conocimiento en Comercio Exterior	47
Tabla 11. Disposición para el pago del servicio de asesoría en procedimientos de importación y exportación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander	48
Tabla 12. Preferencias para la ubicación de la empresa de asesorías en importación y exportación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander.....	49
Tabla 13. Servicios ofrecidos por Asesorate Ltda.....	51
Tabla 14. Proyección de la Demanda mensual	53
Tabla 15. Proyección de la demanda anual	53
Tabla 16. Determinación de la oferta.....	54

Tabla 17. Proyección del precio del servicio a 5 años	55
Tabla 18. Inversión en Publicidad.....	56
Tabla 19. Requerimiento Muebles, Equipos y Enseres.....	57
Tabla 20. <i>Requerimiento Elementos de oficina</i>	57
Tabla 21. Funciones del Gerente.....	61
Tabla 22. <i>Funciones del Contador</i>	62
Tabla 23. Funciones de la Secretaria.....	63
Tabla 24. Funciones asesores en Comercio Exterior	63
Tabla 25. Muebles, Equipos y Enseres	78
Tabla 26. Papelería y Útiles mensuales.....	78
Tabla 27. Requerimientos de personal para Asesorate Ltda.	79
Tabla 28. Gastos Varios.....	80
Tabla 29. Gastos de Constitución de Asesorate Ltda.	80
Tabla 30. Ingresos Operacionales	80
Tabla 31. Proyección de ingreso a cinco años	81
Tabla 32. Diferidos.....	81
Tabla 33. Depreciación	81
Tabla 34. Estados de Resultados Proyectado.....	82
Tabla 35. Flujo de caja.....	82

Lista de Graficas

Grafica 1. Manejo de procedimientos de comercio exterior.....	38
Grafica 2. Actividades del Comercio Exterior que desarrollan los empresarios	39
Grafica 3. . Conocimiento de los requisitos para realizar un proceso de importación y exportación	40
Grafica 4. Interés para realizar procesos de exportación o importación de productos	41
Grafica 5. Clase de productos a exportar o importar preferiblemente	42
Grafica 6. Conocimiento de organizaciones que presten el servicio de asesoría a pequeñas y medianas empresas frente a los procesos de exportación e importación.	44
Grafica 7. Perspectiva para ejecutar procesos de exportación o importación con los productos que producen en la empresa.....	45
Grafica 8. Interés para recibir la asesoría en procesos de exportación e importación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander	46
Grafica 9. Conveniencia de la creación de la empresa de asesorías que brinde acompañamiento a los procesos de importación y exportación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander	47
Grafica 10. Perspectiva sobre la importancia de tener conocimiento en Comercio Exterior	48
Grafica 11. Disposición para el pago del servicio de asesoría en procedimientos de importación y exportación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander	49
Grafica 12. Preferencias para la ubicación de la empresa de asesorías en importación y exportación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander.....	50

Lista de Ilustraciones

Ilustración 2. Imagen del Centro Comercial Santa María.....	58
Ilustración 3. Estructura Organizacional Asesorate Ltda.....	61

Lista de Figuras

Figura 1. Canales de Distribución.....	55
Figura 2. Símbolos para la utilización del manual de procedimientos.	64
Figura 3. Proceso de atención al cliente	65
Figura 4. Área administrativa- Secretaria	66
Figura 5. Área administrativa- Contador	66

Lista de apéndices

Apéndice A. Modelo de encuesta.....	94
-------------------------------------	----

Capítulo 1. Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoramiento con énfasis en comercio exterior para el municipio de Ocaña, Norte de Santander

1.1 Planteamiento del problema

Si bien, la apertura económica tiene como fin convertir al mercado en el eje de la competencia por medio de la libre oferta y demanda, gracias a la eliminación del proteccionismo del estado, es sabido que este proceso fue iniciado por consecuencia de la crisis de la deuda externa en 1982, cuando los países latinoamericanos se ven obligado por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial a pactar diferentes programas de apertura económica para tener acceso a nuevos créditos (Londoño, 1998). Así mismo, Londoño indica que la apertura económica limita el desarrollo económico de los países subdesarrollados. En este contexto las empresas exportadoras entran en un reto competitivo de altos estándares, en donde Colombia carece de las condiciones políticas y sociales para poder competir bajo los mismos niveles de productividad y competitividad.

Según un artículo de la Revista Dinero, el problema estructural de la economía colombiana está en sus exportaciones que alcanzaron US\$61.600 millones en el 2012 y de ahí en adelante empezaron a caer para iniciar la recuperación apenas en 2017, cuando sumaron US\$37.700 millones. (Revista Dinero , 2018)

Ahora bien, el Plan de Desarrollo Departamental de Norte de Santander, relaciona las exportaciones por grupo de productos a noviembre de 2015, donde se puede apreciar que los mayores porcentajes exportación se encuentra en el sector agropecuario y la industria básica, de allí mismo, que dicho PDD profundice en diferentes encadenamientos productivos dentro de los

priorizados se encuentran: palma de aceite, cacao, café, caña panelera, arroz y el sector hortifrutícola. En este último, se enfatizan productos como el aguacate, la mora, la cebolla, el frijol, el durazno y los cítricos. (Villamizar, 2017)

Dentro de este contexto, Ocaña con su gran variedad de productos posee un gran potencial para que sus Pymes oferten a nuevos mercados sus producciones. De esta manera al aprovechar el auge que tiene Colombia a nivel de exportaciones y los buenos ojos con que los demás países observan nuestra patria se coadyuva al desarrollo económico regional y por ende nacional.

Sin embargo, Ocaña cuenta con poca información, falta de capacitación y asesoría hacia los empresarios sobre esta temática, lo que ha conllevado a que los procesos de esta índole sean casi nulos, pues los pocos intentos no han trascendido en el tiempo sino que se han extinguido, llevando a Ocaña a un retraso comercial.

Lo anterior, debido principalmente a la inexistencia de organizaciones que brinden información y asesoría en temas de comercio exterior, que permitan contar con los mecanismos de apoyo técnico para iniciar los trámites, y sobretodo que estén actualizados sobre las novedades internacionales. Esto consecuentemente impacta en los empresarios de Ocaña y su región hacia la no motivación para iniciar procesos de exportación e importación, coaccionando el crecimiento económico y generando un conformismo frente a la poca demanda regional.

1.2 Formulación del problema

¿Será posible la creación de una empresa de asesoramiento con énfasis en comercio exterior para incentivar las exportaciones e importaciones en las pequeñas y medianas empresas de Ocaña y su región?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general. Diseñar la creación de una empresa de asesoramiento con énfasis en comercio exterior en el municipio de Ocaña, para satisfacer las necesidades de los empresarios a través de información actualizada y pertinente.

1.3.2 Objetivos específicos. Realizar un estudio de mercado para determinar las características del servicio, precio, demanda, oferta, estrategia de publicidad y promoción

Determinar los recursos y elementos requeridos para la creación de una empresa de asesoramiento con énfasis comercio exterior, por medio de un estudio técnico, que conlleve a la planificación del mismo.

Identificar a través del estudio administrativo y legal la estructura organizacional y de la determinación de los aspectos legales que permita la creación de una empresa de asesoramiento con énfasis en comercio exterior.

Realizar un estudio financiero que determine la inversión, costos, ingresos y egresos.

Evaluar económicamente la rentabilidad de la empresa a través de indicadores financieros.

Evaluar el impacto del proyecto en términos ambientales y sociales.

1.4 Justificación

La exportación es un proceso en el que se encuentran inmerso una gran cantidad de organizaciones en el todo el país, donde según Daniels y Radebaugh citador por Catarina.udlap, “La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus

actividades internacionales”. Con lo que se deduce, que el hecho de que una empresa ingrese en este campo es sobre todo para lograr incrementar sus ventas, conseguir economías de escala y diversificar sus ventas. (Catarina.udlap, s.f)

Ahora bien, el hecho de que este proceso se haya convertido con el paso del tiempo en el motor principal para generar desarrollo en los países, ha sido gracias a la creación de políticas que sirven de guía y apoyo para las organizaciones (Espinosa & Ana, 2000); de allí, que la creación de una empresa de asesoramiento en comercio exterior en el municipio de Ocaña, sería de gran ayuda, ya que permitiría que aquellos empresarios que presenten falencias y poco conocimiento sobre los procedimientos para llevar a cabo una exportación, tengan la posibilidad de solucionarlas.

De manera que, la realización de un estudio de mercados, servirá para determinar las características del servicio, precio, demanda, oferta, estrategia de publicidad y promoción, logrando con ello, determinar los recursos y elementos requeridos para la puesta en marcha, por medio de un estudio técnico, que conlleve a la planificación del mismo, para luego, poder identificar a través del estudio administrativo y legal, la estructura organizacional y la creación de una plataforma estratégica empresarial, logrando así examinar los costos y rentabilidad del proyecto, a través de un estudio financiero y económico, al igual que el impacto en términos ambientales y sociales.

Finalmente, la creación de la empresa cubrirá la necesidad de información especializada y específica con programas de asesoría y capacitación, consiguiendo que los empresarios inicien su proceso de internacionalización y emprendan sus ideas de negocio proyectándose a nuevos mercados extranjeros; al tiempo que se generaran aportes a los lineamientos gubernamentales,

enfocados a apoyar y preparar a la comunidad en general para que puedan asumir el reto de la globalización comercial; pues el propósito de esta es transformar las medidas empíricas de las pequeñas y medianas empresas en Ocaña, mediante la identificación de sus necesidades, ya que con este tipo de herramientas es posible generar cultura exportadora, preparación de la oferta exportable y fortalecer dicho enlace, convirtiéndose en un elemento necesario para incorporar adecuadamente los beneficios que trae la globalización.

De esta forma la investigación permitirá generar un aporte desde la academia para lograr nuevas proyecciones de negocios y mejorar la prestación de servicios y la comercialización de servicios a través del asesoramiento en exportaciones.

1.5 Delimitaciones

1.5.1 Delimitación conceptual. Para el desarrollo de la investigación se contó con los conceptos relacionados con comercio exterior, exportación, importación, desarrollo empresarial, competitividad, estudios de mercados, técnico, administrativo, legal, económico, social y ambiental, crecimiento económico y demás relacionado con la normatividad de los mercados internacionales.

1.5.2 Delimitación operativa. Ante los posibles inconvenientes que puedan llegase a presentar, durante el desarrollo del proyecto se acudirá al apoyo del director.

1.5.3 Delimitación temporal. El estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoramiento en énfasis comercio exterior en Ocaña, se desarrolló en un lapso de ocho (8) semanas.

1.5.4 Delimitación geográfica. La investigación se desarrolló en la ciudad de Ocaña, Norte de Santander.

Capítulo 2. Marco referencial

2.1 Marco histórico

2.1.1 Antecedentes a nivel internacional del comercio exterior. Dentro de la historia se puede observar que el comercio ha sido muy importante para el desarrollo de las comunidades, este proceso fue iniciando desde la creación de los imperios coloniales y se hizo fundamental para poder satisfacer las necesidades que una población posee, y no solo eso, el comercio también ayuda a que las poblaciones puedan compartir dentro de los aspectos sociales, y de ésta manera compartir cada uno de los rasgos que las culturas poseen. Desde el inicio del comercio las poblaciones intercambiaban ciertos bienes por medio del trueque que les permitía acceder a bienes que no poseían dentro del sitio donde vivían con el fin de obtener más riqueza. (Alvear)

Actualmente los países dependen del comercio internacional para el desarrollo económico y bajo el mismo principio como inició el trueque dentro de las comunidades satisfacer las diferentes necesidades que la población posee, éste comercio se refiere a las importaciones y exportaciones, inversión directa, financiación internacional, mercadeo etc., las cuales se realizan mundialmente y participan las diferentes comunidades. (Alvear)

El comercio internacional se produce debido a que ningún país es autosuficiente, es decir, siempre va a necesitar de otro país debido a que cada país posee cierta ventaja comparativa, que es uno de los fundamentos básicos del comercio internacional. (Alvear)

La ventaja comparativa que tienen los países se refiere a que ciertos países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes o servicios que producen con un coste relativamente más bajo con respecto al resto del mundo. Esto produce una competencia

entre países lo cual hace que la calidad, eficiencia y eficacia de producción mejore y la competencia de comercios sea más competitiva y mejor. (Alvear)

Se puede observar a lo largo del tiempo que el comercio internacional ha sido de gran ayuda para el crecimiento económico mundial ayudando de ésta manera a la población a tener mejores condiciones de vida y poseer mayores posibilidades de trabajo, pero a pesar de la evolución que hemos tenido muchos países aún no se han desarrollado adecuadamente y aún se encuentran sumidos en la pobreza , y esto se debe a la competencia que poseen las empresas mundiales para captar mayormente el mercado bajo costos más bajos, lo cual hace que busquen mano de obra mucho más barata bajo la explotación de países subdesarrollados, bajo un trato no adecuado a los obreros muchas veces exponiendo sus propias vidas debido a que muchos de los materiales que utilizan para la producción son tóxicos para la salud humana. (Alvear)

Con el inicio del comercio exterior se pueden ver muchas ventajas pero a la vez encontramos desventajas, como por ejemplo la más importante es la destrucción de nuestro medio ambiente debido a la explotación exagerada de algunos recursos naturales y que por lo general son vitales para el ser humano. Con este tipo de desventaja podemos ver que se va desviando el principio básico del comercio exterior, que si bien es buscar la riqueza de un pueblo mediante el intercambio, pero no se toma en cuenta los daños que podríamos estar causando al ambiente. (Alvear)

Es de vital importancia que se cree una estrategia para que existan menores impactos dentro de nuestra naturaleza, ya que muchos de los recursos que son usados no son renovables, se debe producir de una manera más responsable para que todos nos veamos beneficiados dentro de éste importante proceso como es el intercambio de las mercancías. Se deben adoptar medidas

para que el enriquecimiento y el beneficio sea para todas las naciones y de ésta manera que las personas obtengan mejores condiciones de vida. (Alvear)

2.1.2 Antecedentes a nivel nacional del comercio exterior. En 1967 con la presidencia de Carlos Lleras Restrepo se introdujo en el país el Estado Aduanero y Control Cambiario, a su vez se creó la Ley 444 de 1967 denominada como Plan de Promoción de Importación y Exportación (Plan Vallejo), a través del cual se puede importar materia prima, insumos, partes, repuestos y bienes de capital con exención total o parcial de tributos aduaneros, con destino a ser transformado en Colombia y posteriormente exportado. Por medio de la Ley 444 se estableció al Banco de la República como el único ente para ejercer el control cambiario. (Sectorial, 2012)

Hacia 1972 con la presidencia de Misael Pastrana Borrero se creó el Abono Tributario, ahora denominado CERT (Certificado de Reembolso Tributario), este como incentivo del Estado para los exportadores en los pagos impositivos. (Sectorial, 2012)

Para 1982, en la presidencia de Virgilio Barco se aplicaron flexibilizaciones sobre los productos importados: 80% de productos son de libre importación (anteriormente solo el 10% de la mercancía se podía importar sin el visto bueno del Gobierno), 5% prohibida importación (anteriormente la limitantes estaba en el 30%. Aplica para la industria militar principalmente), 15% con licencia previa (antes estaba en el 60%). Por otra parte se aplicaron disminuciones de aranceles, que estaban en un 80% y 120%, para pasar a un 5% y 20%. (Sectorial, 2012)

En 1991, bajo la presidencia de César Gaviria se da la creación de la nueva constituyente y la gran reestructuración del comercio exterior, introduciendo nuevas instituciones como Mincomex, Bancoldex, DIAN (antes DAN y DIN), Consejo Superior de Comercio Exterior y los

Intermediarios del Mercado Cambiario. A su vez se establece la libre tenencia y posesión de divisas. (Sectorial, 2012)

Actualmente se han dado grandes avances con importantes inversiones en base tecnológico. La DIAN cuenta con un sistema informático robusto, como lo es el SYGA (importaciones) y el MUISCA (exportaciones y tributos), por su parte el Ministerio de Comercio cuenta con el Vuce (Ventanilla Única del Comercio Exterior) que agiliza trámites de permisos y registro de importaciones. De otro lado se ha dado la introducción de nuevas figuras que apoyan el comercio exterior como es el caso de las zonas francas y las comercializadoras internacionales. (Sectorial, 2012)

2.1.3 Marco histórico a nivel local. Según Jiménez (2013), la participación del producto interno bruto (PIB) de Norte de Santander en el PIB nacional ha sido muy poco significativa y su representatividad en el PIB de la región nororiental ha sido muy volátil y decreciente. Lo anterior, puede constatarse al hacer una revisión histórica de la participación de Norte de Santander sobre el PIB de la región nororiental colombiana, mientras que el departamento de Santander ha tenido el porcentaje más alto en el periodo 2001-2013, teniendo un porcentaje de participación para el 2013 de 7,3 %, mientras que la participación de Norte de Santander fue de 1,6 %.

Jiménez et al. (2013) y Ramírez et al. (2015) muestran que la escasa contribución al producto nacional y el bajo crecimiento económico de Norte de Santander se debe al menor grado de especialización en actividades industriales y los modestos encadenamientos productivos que se dan al interior de la estructura económica del departamento. Por lo que el sector terciario, según el Dane (2014), se convierte en el sector económico de mayor participación; sin embargo,

la historia del comercio interno y exterior del departamento muestra unas fases crecientes y otras decrecientes acordes con los años en que el intercambio comercial se fortalece o se ralentiza, habida cuenta el proceso de globalización donde se acelera más el proceso, lo que se refleja en el bajo crecimiento del PIB y el intercambio comercial con los principales socios comerciales.

Al respecto, Jiménez (2013) manifiesta que desde mediados del siglo pasado se ha venido atribuyendo un papel importante a la actividad manufacturera en el crecimiento y desarrollo económico de los países. Reconocidos autores como Kaldor (1967), Chenery *et al.* (1986), Thirlwall, (2003), Sarmiento (2005), entre otros, han respaldado esta hipótesis. Kaldor (1967), por ejemplo, afirmaba que, en países con un grado de desarrollo intermedio (Colombia, por ejemplo), las mayores tasas de crecimiento de la economía, generalmente están asociadas con mayores tasas de crecimiento de su industria manufacturera. Este crecimiento es impulsado por la globalización y sus procesos actuales impulsan el crecimiento y desarrollo de las naciones, aumentando los términos de intercambio con otros países, por esta razón los países deben buscar nuevos mercados para fortalecer sus empresas y el propiciar el desarrollo desde una escala regional.

En el municipio de Ocaña, los productos agrícolas también hacen parte de la economía de la exportación entre ellos se destaca la cebolla ocañera, que actualmente se exporta a otras ciudades y países del mundo.

Pero no solo es protagonista de las exportaciones la cebolla, puesto que en el año 2015 los productores agrícolas de la provincia de Ocaña, adscritos a la Asociación de Frutas y Hortalizas de la región (Asohofrucol), formularon un proyecto para adecuar sus fincas y cumplir con la normatividad que les permita exportar sus cosechas.

Productos como filtros de agua también han sido creados para exportarse, pero la dinámica es baja en cuanto no cuentan con el conocimiento suficiente para emprender el camino de las exportaciones e importaciones. (La Opinion, 2015)

2.2 Marco teórico

2.2.1 Consultoría empresarial. La evolución empresarial le ha permitido a los diferentes negocios cambiar conforme las condiciones del entorno se lo exigen, esto se relaciona con temas como el mejoramiento de los procesos, nuevos conocimientos y la experiencia. De la mano de estos temas aparece la consultoría empresarial como el mecanismo a través del cual las empresas se apoyan para guiar determinado proceso dentro de sus funciones diarias, respecto de la definición de consultoría empresarial, Bustelo y García (2000) mencionan que la consultoría es “un servicio de apoyo a las empresas para diseñar políticas de gestión de la información, definir estrategias para su implantación, proponer soluciones o actuaciones concretas en la materia”. (González, Rodríguez, & Duarte, 2011)

De la definición anterior resulta interesante señalar el papel que se le atañe a la consultoría relacionado con la gestión y la definición de estrategias, lo que se puede ubicar en un proceso de mejoramiento relacionado con un determinado entorno, a ello se refiere Miranda y Vita (2008) cuando definen consultoría como “el conjunto de actividades que realiza el consultor para ayudar al cliente a percibir y comprender los acontecimientos de los procesos que se presentan en el ambiente y a influir sobre ellos”. Dicho ambiente debe responder a determinadas circunstancias que inciden dentro de la gestión de las empresas y sobre las que se hace necesario actuar a fin de posicionarlas como incidencias positivas, y que lleven al aumento de la

competitividad. En el mundo de la consultoría, los diferentes autores definen varios tipos, por un lado se encuentran los dos enfoques abordados por Pérez, quien habla de consultoría centrada en los negocios (organizacional) y otra basada en el valor. (Perez , 2006)

De manera complementaria otros autores clasifican la consultoría de acuerdo con la experiencia de la empresa consultora, mientras que otros lo hacen según el proceso interno que se intervenga. Se debe señalar que el servicio de consultoría como unidad de negocio debe responder a una serie de requisitos o condicionantes a fin de que sea exitoso.

Sobre ello, Gerusa Rodríguez presenta las características propias de un consultor mediante la definición de 4 aspectos: Perfil técnico, competencias, habilidades y conocimiento.

(Rodríguez, 2002) De los aspectos abordados por Gerusa se subraya que todos se relacionan con cuatro dimensiones:

- Dimensión técnica: Se refiere a los conocimientos relacionados con determinada área del saber que posee el recurso humano y que incide en el uso de tecnologías.
- Dimensión administrativa: Se refiere a la aplicación práctica del conocimiento, es decir, al desarrollo de acciones enfocadas a la planificación, organización y control, así como el manejo de los diferentes recursos que puede tener una organización.
- Dimensión psicosocial: Se refiere a temas de creatividad, motivación, equilibrio motivacional, percepción de la realidad, nivel de afectividad, autocontrol, autoadministración, entre otras, que relacionan el comportamiento humano con las creencias, valores y percepciones del mundo.

- Dimensión política: Se refiere a los términos de negociación de consultoría, en los que se abordaron temas de resolución de conflictos, acceso a información y toma de decisiones.

(Rodrigues, 2002).

Dichas dimensiones permiten identificar en el proceso de creación de empresas, los diferentes ítems que se deben desarrollar en pro de consolidar la imagen del negocio así como definir pautas en la consultoría empresarial. La participación de la consultoría como una actividad empresarial, abarca múltiples sectores de la economía nacional, entendiéndose que todas las empresas procuran por mejorar los procesos y que para ello recurren a los conocimientos especializados de los consultores. Y aunque se reconoce la importancia del “saber” para la consultoría empresarial, es necesario tener en cuenta otra serie de características relacionadas con las habilidades que permitan promover el negocio de manera adecuada, habilidades tales como:

- Observador: La empresa consultora debe tener una visión de la compañía, inclusive más amplia que la del propietario o gerente, permitiéndole ello tomar partido del negocio de una manera clara y coherente con la necesidad que se tenga, 22 proponer cambios a la estructura organizacional, siempre enfocado en dar valor a la propuesta y satisfacer las necesidades de los clientes. Existe una relación entre las PYMES y la consultoría, al respecto Eduardo Marcelo señala que:

Las organizaciones de micro y pequeñas empresas deben utilizar el asesoramiento organizacional con el fin de depender de la ayuda exterior por su constante mejora del rendimiento, ya sea en la empresa en su totalidad o en áreas específicas, buscando siempre cambios con el fin de aumentar su competitividad. Pero siempre debe exigir resultados, la ética y la calidad de prestado servicios de consultoría (Rodríguez, 2002)

La dinámica de trabajo de las PYMES las ha llevado a determinar ciertas falencias de carácter administrativo, comercial y legal, dando lugar a obstáculos a la hora de emprender proyectos como la internacionalización o inclusive expansión del negocio en el territorio nacional. Gerusa señala que la finalidad del trabajo de consultoría para las PYMES es la de “ayudar a los clientes en la mejora su rendimiento, tanto en los aspectos de eficiencia como en la tecnología de introducción, o es decir, la mejora de las relaciones interpersonales” (Rodrigues, 2002), y esto les permite actuar competitivamente en el mercado. Respecto de los beneficios que pueden percibir las PYMES por medio del servicio de consultoría empresarial se encuentra que este tipo de empresas:

- **Adquieren conocimientos y técnicas especiales:** En el momento de que la dirección de la empresa identifica una falencia en algunos de los procesos empresariales pero no cuentan con la capacidad ni la experiencia técnica para dar solución, se opta por recurrir a la consultoría como el medio a través del cual se proporcionan tales conocimientos y técnicas que permitirán definir estrategias para enfrentar los procesos que se decidan intervenir.
- **Toman la ayuda profesional de forma temporal:** Dadas las condiciones propias de las PYMES con las cuales se les dificulta contratar y mantener los servicios de un profesional que funcione como un consultor, se convierte en un beneficio la contratación temporal del servicio de consultoría sin incurrir en costos fijos.
- **Tienen una opción externa e imparcial:** La cultura organizacional generalmente funciona como un impedimento para el desarrollo de estrategias, debido a que las costumbres y la rutina arraigada imposibilita el desarrollo de propuestas de mejoramiento; sin embargo la figura de la consultoría empresarial resulta externa y con una visión más clara del negocio para brindar un panorama crítico que permitirá definir y ejecutar las acciones que sean necesarias.

- Implementan las acciones correctivas: En muchas ocasiones las empresas no pueden identificar los problemas presenten y por ende las acciones correctivas no promueven soluciones permanentes, contrario a las estrategias definidas por el consultor, quien diagnostica y planea a fin de promover acciones directas.

- Mejoran y potencializan la situación actual: Las acciones de consultoría se enfocan en el mejoramiento de los proceso, es decir, que parten de la situación actual y promueven estrategias de desarrollo para determinada área o proceso de la empresa según las necesidades de estas.

- Manejan deficiencias personales: En la mayoría de PYMES se identifican deficiencias de recursos humanos en gran medida por los límites financieros propios de estas empresas; mediante la consultoría se pretende llenar el vacío de los profesionales capacitados para solucionar problemas de la empresa así como incidir en la estructura de costos fijada para el pago de la nómina.

- Sistematizan experiencias: Las PYMES como unidades de negocio cambiantes y continuo desarrollo se ven involucradas en cambios o nuevas experiencias de negocio y no cuentan con los mecanismos para abordarlas, para ello surge el apoyo de la consultoría con la que se proponen alternativas para minimizar riesgos y amenazas, maximizar fortalezas y oportunidades.

La identificación de la consultoría como un negocio en el campo empresarial, especialmente enfocado a las PYMES toma valor en la medida de que se alinea con la tendencia actual en la que se promueve la gestión, el mejoramiento de los procesos y la óptima administración de los recursos; todo ello enfocado directamente a determinada área del saber, que para el caso de la presente propuesta se vincula la logística como un tema central en las

mesas de las gerencias de las PYMES, y que a su vez incide en los procesos de expansión y manejo de costos propios del escenario actual.

Teniendo en cuenta la finalidad del estudio y con el fin de brindar una mejor perspectiva a cerca de las diferentes teorías que apoyan y dan fundamento al mismo, a continuación se presentan algunas de ellas.

2.2.2 Teoría de las relaciones humanas. Esta teoría, tiene como propósito contrarrestar las fuertes tendencias de la deshumanización del trabajo, la cual fue iniciada a partir de la aplicación de métodos rigurosos, científicos y precisos, a los que los colaboradores debían someterse forzosamente, de allí que la razón por la que surge es por la necesidad de humanizar y democratizar la administración, es decir, liberar los conceptos rígidos y mecanicistas que se venían dando, a causa de las preconcepciones de la teoría clásica, a través de la democratización de los conceptos administrativos, a partir del desarrollo de ciencias humanísticas. (Jaramillo, 2006)

2.2.3 Teoría organizacional. A partir de esta teoría, fue posible comprobar la importancia que tiene para el desarrollo organizacional, el compromiso de la dirección, ya que debido a la complejidad que presentan muchas organizaciones al momento de llevar a cabo sus procesos y actividades es necesaria la cooperación de los diferentes niveles: individual, interpersonal, por grupos e inter grupos, para la ejecución de estos. De manera que, lo que busca dicha teoría es, que se den cambios al interior de las organizaciones pero que estos hayan sido estudiados, analizados y planeados previamente (Rivas L. , 2009).

2.2.4 La ventaja competitiva. Hace énfasis a la amenaza que existe en las organizaciones al momento que hay entrada de nuevos competidores, teniendo en cuenta que pueden existir

ganancias y beneficios en un sector cualesquiera que aún no han sido explotadas, lo que indica que en cualquier instante pueden llegar nuevas empresas para aprovechar las oportunidades que ofrece ese mercado, aumentando de esta manera la competencia, lo cual incide directamente en la rentabilidad, sin embargo, se deben tener en cuenta aspectos relacionados con el requerimiento de capital, costos de producción, la falta de información, saturación del mercado, etc., que puedan ser barreras de entrada que solo aquellos que saben tratarlos serán quienes sobrevivan (Villalobos, 2012).

2.2.5 Teoría de la cadena de valor. En las organizaciones independientemente del sector al que pertenezcan es de suma importancia, debido a que a partir de esta es posible determinar cuáles son las principales actividades que generan mayor valor para los clientes y/o usuarios, y a su vez las que sirven de apoyo para el diseño de otras nuevas, de manera que, la cadena permite identificar los distintos costos en que puede incurrir, de allí que se constituya como uno de los elemento más fundamentales para lograr determinar la estructura de costos (Quintero & Sánchez, 2006).

2.2.6 Teoría del comportamiento. La teoría del comportamiento hace énfasis en la toma de decisiones, donde según Herbert Simón, citado por Rivas (2009), este es uno de los puntos más fundamentales que una organización debe tener presente. Pues respecto a lo expuesto por Herbert, la tarea principal de un gerente es la de definir bien el problema para así lograr tomar las decisiones más adecuadas, entre las que podemos encontrar, las decisiones programables y no programables. Donde para el caso de las primeras pueden seguir procedimientos establecidos y las segundas por su complejidad no tienen precedentes útiles. (Rivas, 2009)

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Comercio exterior: El comercio exterior es la compra o venta de bienes y servicios que se realiza fuera de las fronteras geográficas de un país (en el exterior). Esto es, se transan productos en donde las partes interesadas se encuentran ubicadas en distintos países o regiones.

El Comercio Exterior generalmente se encuentra sujeto a diversas normas tanto de control de los productos (sanitarios, seguridad, etc.), como de procedimientos (trámites burocráticos, registros, etc.) y de tributación (impuestos, aranceles, etc.).

El objetivo principal del comercio exterior es satisfacer la demanda de los consumidores aprovechando las ventajas comparativas que tiene cada país. (Economipedia)

2.3.2 Exportación: las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Junto con las importaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional.

Una exportación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización.

El ente físico y órgano gubernamental principalmente encargado de este trámite es la Aduana, por lo que una mercancía debe de salir de determinada aduana en determinada nación o bloque económico y debe de entrar a otro similar en el país receptor. Es importante mencionar, que estas transacciones entre varios estados suelen presentar un importante grado de dificultad a nivel legal y fiscal, ya que varían ostensiblemente de un país a otro. (Economipedia)

2.3.3 Importación: Las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional. Junto con las exportaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional. (Economipedia)

Una importación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que un país (llamado ‘importador’) compra a otro país (exportador) para su utilización. (Economipedia)

Esta acción comercial tiene como objetivo de adquirir productos que hay en el extranjero que no encontramos en nuestro territorio nacional, o en el caso de que haya, los precios sean superiores que en el país extranjero. (Economipedia)

Las importaciones, normalmente, suelen estar sujetas a restricciones económicas y reguladas por todos los países para la entrada de productos. Actualmente, existen muchos convenios entre países para acordar normativas ventajosas para los países que los firman. La Unión Europea es un ejemplo claro. (Economipedia)

El término que se opone a éste y con el que existe una estrecha relación es el de exportaciones, donde se produce el proceso contrario. Como hemos dicho antes, son un buen instrumento de medición dentro de la economía de un país. (Economipedia)

2.3.4 Desarrollo empresarial: El desarrollo empresarial se refiere al progreso que experimenta la empresa como consecuencia de su evolución a lo largo del tiempo. Conseguir una imagen corporativa o imagen de marca, consolidar una posición competitiva determinada, alcanzar un buen ambiente de trabajo o convertirse en una empresa socialmente responsable son indicadores de desarrollo empresarial. (Diccionario empresarial wolters kluwer)

2.3.5 Competitividad: La competitividad es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores. La competitividad depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado. El concepto de competitividad se puede aplicar tanto a una empresa como a un país. (Zona Economica)

2.3.6 Estudio de mercados: Estudio de mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado (Target (demanda) y proveedores, competencia (oferta)) ante un producto o servicio.

Se analiza la oferta y la demanda, así como los precios y los canales de distribución.

El objetivo de todo estudio de mercado ha de ser terminar teniendo una visión clara de las características del producto o servicio que se quiere introducir en el mercado, y un conocimiento exhaustivo de los interlocutores del sector. Junto con todo el conocimiento necesario para una política de precios y de comercialización. (www.estudiosdemercado.org)

2.3.7 Estudio Técnico: Desde la óptica financiera, este estudio tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertenecientes a esta área.

Este estudio debe definir la función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí podrá obtenerse la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha, como para la posterior operación del proyecto. (Ecolink)

2.3.8 Estudio Económico: El estudio económico financiero conforma la tercera etapa de los proyectos de inversión, en el que figura de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario, en resultado a la investigación y análisis efectuado en la etapa anterior - Estudio Técnico- ; que será de gran utilidad en la evaluación de la rentabilidad económica del proyecto. Este estudio en especial, comprende el monto de los recursos económicos necesarios que implica la realización del proyecto previo a su puesta en marcha, así como la determinación del costo total requerido en su periodo de operación. (UNAM)

2.3.9 Estudio Social: Un estudio de impacto social está basado en la caracterización, evaluación, seguimiento y gestión de las consecuencias y riesgos sociales de un proyecto sobre su entorno socio-económico. (Local Understanding for Sustainable Solutions, INSUCO)

2.3.10 Crecimiento económico: El crecimiento económico es el aumento de la cantidad de trabajos que hay por metro cuadrado, la renta o el valor de bienes y servicios producidos por una economía. Habitualmente se mide en porcentaje de aumento del Producto Interno Bruto real, o PIB.

El crecimiento económico así definido se ha considerado (históricamente) deseable. Porque guarda una cierta relación con la cantidad de bienes materiales disponibles y por ende, una cierta mejora del nivel de vida de las personas.

El crecimiento suele calcularse en términos reales para excluir el efecto de la inflación sobre el precio de los bienes y servicios producidos. En economía, las expresiones “crecimiento económico” o “teoría del crecimiento económico” suelen referirse al crecimiento de potencial

productivo. Esto es: la producción en “pleno empleo”, más que al crecimiento de la demanda agregada.

En términos generales el crecimiento económico se refiere al incremento de ciertos indicadores. Como la producción de bienes y servicios, el mayor consumo de energía, el ahorro, la inversión, una Balanza comercial favorable, el aumento de consumo de calorías per cápita, etc. El mejoramiento de éstos indicadores debería llevar teóricamente a un alza en los estándares de vida de la población.

2.4 Marco legal

2.4.1 Constitución política de Colombia 1991.

Preámbulo: donde se establece el compromiso del pueblo de impulsar la integración latinoamericana.

Artículo 1. Define el Estado colombiano como estado de derecho.

Artículo 2. La facilitación de la participación de los habitantes en la toma de decisiones que los afecten, la vida económica, etc.

Artículo 4 y 95. Establece la obligación de nacionales y extranjeros de acatar la Constitución y las leyes y respetar a las autoridades.

Artículo 6. La responsabilidad de particulares y autoridades por la infracción de la Constitución o de las leyes y por omisión o extralimitación de sus funciones.

Y en particular, el sector Comercio Exterior se ciñe a los siguientes artículos:

Artículos 9, 226 y 227. Se establece la soberanía nacional y se reconocen los principios del derecho internacional aceptados por Colombia como fundamento de sus relaciones exteriores; se establece la integración latinoamericana y del Caribe; se establece la obligación del Estado de promover la internacionalización de las relaciones políticas, económicas, sociales y ecológicas, y promover la integración económica, social y política con otras naciones.

Artículo 80. La obligación del Estado de prevenir y controlar los factores de deterioro ambiental y de cooperar con otras naciones en la protección de los ecosistemas de las zonas fronterizas.

Artículo 150, num. 1,3,7,12,16, 19 b y c, 21, 22 y 24; 334; 338; 339; 340; 341; 342 y 372: Se establecen las funciones del Congreso de la República de interpretar, reformar y derogar las leyes; aprobar el plan nacional de desarrollo; determinar la estructura de la administración nacional y crear, fusionar o suprimir entidades nacionales; establecer contribuciones fiscales o parafiscales; aprobar o improbar tratados internacionales celebrados por el Gobierno Nacional con otros Estados o entidades de derecho internacional, incluyendo aquellos en los cuales, sobre bases de equidad, reciprocidad y conveniencia nacionales, el Estado colombiano transfiera parcialmente determinadas atribuciones a organismos internacionales cuyo objeto sea promover o consolidar la integración económica con otros Estados; expedir normas generales o leyes marco dentro de las cuales el Gobierno Nacional regule el Comercio Exterior, los cambios internacionales, la administración aduanera y las tarifas y aranceles aduaneros – lo último, atendiendo las necesidades de la política comercial de la Nación -; expedir leyes de precisas intervenciones y racionalizaciones económicas sobre la explotación de recursos naturales; el uso del suelo y/o producción, distribución, utilización y consumo de bienes; o promotoras de la

productividad y competitividad y del desarrollo armónico de las regiones, a través de las cuales el Estado como director general de la economía, busque el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, la distribución equitativa de las oportunidades y los beneficios del desarrollo y la preservación de un ambiente sano; expedir leyes relacionadas con el Banco de la República y con las funciones de su Junta Directiva; y regular el régimen de propiedad industrial, de patentes, de marcas y de las demás formas de la propiedad intelectual.

Artículos 154; 200; 339; 340; 341; 342 y 372: se establece la facultad exclusiva del gobierno nacional, de presentar al Congreso de la República proyectos de ley sobre el plan nacional de desarrollo; la estructura de la administración pública nacional; los regímenes de comercio exterior y de cambios internacionales; y el Banco de la República y las funciones de su Junta Directiva.

Artículo 189, nums. 2, 11, 29, 25 y 27: se establecen las atribuciones del Presidente de la República de celebrar tratados o convenios con otros Estados y entidades de derecho internacional – los cuales deben someterse a la aprobación o improbación del Congreso de la República -; reglamentar las leyes para su cumplida ejecución, mediante decretos, resoluciones u órdenes; velar por el estricto recaudo de las rentas y caudales públicos; regular el comercio exterior y la administración aduanera y fijar las tarifas y aranceles aduaneros dentro del marco de las reglas generales dictadas por el Congreso; y conceder conforme a la ley, patentes de privilegio temporal a autores de invenciones o perfeccionamientos útiles.

Artículo 223. Establece la imposibilidad de que personas distintas del gobierno nacional, importen o fabriquen armas, municiones de guerra y explosivos.

Artículo 224. Se establece la facultad del Presidente de la República de aplicar provisionalmente – hasta su aprobación o improbación por el Congreso de la República – los tratados económicos o comerciales acordados en el ámbito de organismos internacionales, que así lo dispongan.

Artículo 24. Se establecen las funciones de la Corte Constitucional, de decidir sobre las demandas de inconstitucionalidad que presenten los ciudadanos contra las leyes y contra los decretos leyes dictados por el Gobierno Nacional con base en los artículos 150 numeral 10 (facultades extraordinarias aprobadas por el Congreso) y 341 (Plan Nacional de Desarrollo) de la Constitución, de decidir definitivamente sobre la constitucionalidad de los decretos legislativos dictados por el Gobierno Nacional con base en los artículos 212 (estado de guerra exterior), 213 (estado de conmoción interior) y 215 (estado de emergencia económica, social o ecológica) de la Constitución; de decidir definitivamente sobre la exequibilidad de los tratados internacionales y/o sus leyes aprobatorias, condicionándose el canje de notas por el gobierno, a su declaratoria de constitucionalidad; se establece la potestad de cualquier ciudadano de intervenir en esta última acción.

Artículo 289 y 337. Se establece la posibilidad de que, previa autorización legal, los departamentos y municipios de zonas fronterizas, adelanten directamente con entidades territoriales del país vecino con ellos limítrofe y del mismo nivel, programas de cooperación e integración para fomentar el desarrollo comunitario, la prestación de servicios públicos y la preservación del ambiente.

Artículo 332 y 360. Se establece la propiedad del Estado sobre el subsuelo y los recursos naturales no renovables.

Artículo 333. se establece la libre actividad económica y la libre iniciativa privada, dentro de los límites legales exigidos por el bien común, el interés social, el ambiente y el patrimonio cultural de la Nación; se establece su ejercicio previos permisos y/o requisitos únicamente cuando la ley los exija; se establece el derecho de todos los habitantes a la libre competencia económica; se define a la empresa como base del desarrollo; se establece la obligación del Estado de estimular la producción empresarial de bienes y servicios, y por mandato de la ley, de impedir obstrucciones o restricciones a la libertad económica, y de evitar o controlar los abusos de posición dominante en el mercado colombiano que efectúen personas o empresas.

Artículo 334. La obligación del Estado de dirigir la economía y, en desarrollo de esa función, intervenir por mandato de la ley en la explotación de los recursos naturales, el uso del suelo, la producción, distribución, utilización y consumo de bienes y los servicios públicos y privados, para dar pleno empleo a los recursos humanos y asegurar que todas las personas y en particular las de menores ingresos, tengan acceso efectivo a los bienes y servicios básicos y para racionalizar la economía y conseguir el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, la distribución equitativa de las oportunidades y beneficios del desarrollo, la preservación de un sano ambiente, la promoción de la productividad y competitividad y el desarrollo armónico de las regiones.

2.4.2 Decreto 410 de 1971. Por el cual se expide el código de comercio.

Artículo 1. Aplicabilidad de la ley comercial. Los comerciantes y los asuntos mercantiles se regirán por las disposiciones de la ley comercial, y los casos no regulados expresamente en ella serán decididos por analogía de sus normas.

Artículo 10. Comerciantes - concepto - calidad. Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles.

La calidad de comerciante se adquiere aunque la actividad mercantil se ejerza por medio de apoderado, intermediario o interpuesta persona.

Artículo 11. Aplicación de las normas comerciales a operaciones mercantiles de no comerciantes. Las personas que ejecuten ocasionalmente operaciones mercantiles no se considerarán comerciantes, pero estarán sujetas a las normas comerciales en cuanto a dichas operaciones.

Artículo 12. Personas habilitadas e inhabilitadas para ejercer el comercio. Toda persona que según las leyes comunes tenga capacidad para contratar y obligarse, es hábil para ejercer el comercio; las que con arreglo a esas mismas leyes sean incapaces, son inhábiles para ejecutar actos comerciales.

Artículo 19. Obligaciones de los comerciantes. Es obligación de todo comerciante:

- 1) Matricularse en el registro mercantil;
- 2) Inscribir en el registro mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exija esa formalidad;
- 3) Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales;
- 4) Conservar, con arreglo a la ley, la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades;
- 5) Denunciar ante el juez competente la cesación en el pago corriente de sus obligaciones mercantiles, y
- 6) Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal

Artículo 34. Trámite de registro de las escrituras de constitución de sociedades. El registro de las escrituras de constitución de sociedades mercantiles, de sus adicciones y reformas se hará de la siguiente manera:

- 1) Copia auténtica de la respectiva escritura se archivará en la cámara de comercio del domicilio principal.
- 2) En un libro especial se levantará acta en que constará la entrega de la copia a que se refiere el ordinal anterior, con especificación del nombre, clase, domicilio de la sociedad, número de la escritura, la fecha y notaría de su otorgamiento
- 3) El mismo procedimiento se adoptará para el registro de las actas en que conste la designación de los representantes legales, liquidadores y sus suplentes

Artículo 35. Abstención de matricular sociedades con nombres ya inscritos. Las cámaras de comercio se abstendrán de matricular a un comerciante o establecimiento de comercio con el mismo nombre de otro ya inscrito, mientras éste no sea cancelado por orden de autoridad competente o a solicitud de quién haya obtenido la matrícula.

En los casos de homonimia de personas naturales podrá hacerse la inscripción siempre que con el nombre utilice algún distintivo para evitar la confusión.

Artículo 36. Documentos que pueden exigir las cámaras al solicitarse la matrícula mercantil. Las cámaras podrán exigir al comerciante que solicite su matrícula que acredite sumariamente los datos indicados en la solicitud con partidas de estado civil, certificados de bancos, balances autorizados por contadores públicos, certificados de otras cámaras de comercio o con cualquier otro medio fehaciente.

Artículo 37. Sanciones por ejercicio del comercio sin registro mercantil. La persona que ejerza profesionalmente el comercio sin estar inscrita en el registro mercantil incurrirá en multa hasta de diez mil pesos, que impondrá la Superintendencia de Industria y Comercio, sin perjuicio de las demás sanciones legales. La misma sanción se aplicará cuando se omita la inscripción o matrícula de un establecimiento de comercio. (Presidente de la República, 1971)

2.4.3 Ley 590 de 2000.

"Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa".

Artículo 1. Objeto de la ley. La presente ley tiene por objeto:

a) Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos;

b) Modificado por el art. 1, Ley 905 de 2004, Modificado por el art. 74, Ley 1151 de 2007. Estimular la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes;

c) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas;

d) Promover una más favorable dotación de factores para las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso a mercados de bienes y servicios, tanto para la adquisición de materias primas, insumos, bienes de capital y equipos, como para la realización de sus productos

y servicios a nivel nacional e internacional, la formación de capital humano, la asistencia para el desarrollo tecnológico y el acceso a los mercados financieros institucionales;

e) Modificado por el art. 74, Ley 1151 de 2007. Promover la permanente formulación, ejecución y evaluación de políticas públicas favorables al desarrollo y a la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas;

f) Señalar criterios que orienten la acción del Estado y fortalezcan la coordinación entre sus organismos; así como entre estos y el sector privado, en la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas;

g) Coadyuvar en el desarrollo de las organizaciones empresariales, en la generación de esquemas de asociatividad empresarial y en alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas;

i) Asegurar la eficacia del derecho a la libre y leal competencia para las Mipymes;

j) Crear las bases de un sistema de incentivos a la capitalización de las micro, pequeñas y medianas empresas. (Congreso de Colombia, 2000)

2.4.4 Ley 6 de 1971. Ley marco de aduanas: por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno para modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas.

2.4.5 Decreto 2666 de 1984: por el cual se revisa parcialmente la legislación aduanera.

2.4.6 Decreto 1909 de 1992: por el cual se modifica parcialmente la legislación aduanera.

2.4.7 Decreto 2685 de 1999 – Régimen de Aduanas 1999: por el cual se modifica la legislación aduanera.

2.4.8 Decreto 1232 de 2001: por el cual se modifica parcialmente el Dec. 2685 de 1999 y se dictan otras disposiciones.

2.4.9 Ley 67 de 1979 - Sociedades de comercialización internacionales: Por la cual se dictan las normas generales a las que deberá sujetarse el Presidente de la República, para fomentar las exportaciones a través de las Sociedades de Comercialización Internacional, y se dictan otras disposiciones para el fomento del comercio exterior.

2.4.10 Ley 48 de 1983. Ley marco. Criterios generales que orientan las regulaciones sobre comercio exterior (El artículo 27 de la ley 7 de 1991 la deroga en “lo pertinente”): Por la cual se expiden normas generales a las cuales debe sujetarse el gobierno nacional para regular aspectos del comercio exterior colombiano.

2.4.11 Ley 7 de 1991. Criterios generales para la regulación del comercio exterior. Creación del Ministerio de Comercio Exterior, del Banco de Comercio Exterior y del Fondo de Modernización Económica: Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones.

2.4.12 Ley 9 de 1991. Criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional del café: Por la cual se dictan normas generales a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias.

2.4.13 Ley 790 de 2002. Por la cual se expiden disposiciones para adelantar el programa de renovación de la administración pública y se otorgan unas facultades extraordinarias al Presidente de la República.

Artículo 4°. Fusión del Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio de Desarrollo Económico. Fusióñese el Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio de Desarrollo Económico y confórmese el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Los objetivos y funciones del Ministerio de Desarrollo y Comercio serán las establecidas para los ministerios fusionados.

Capítulo 3. Diseño metodológico

3.1 Tipo de investigación

El presente estudio de factibilidad que se desarrolló se encuentra enfocado en la investigación de tipo descriptiva, la cual consiste en hacer una descripción de los datos, teniendo en cuenta que su propósito es el de llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes de una comunidad, por tanto, a través de esta modalidad de exploración será posible analizar la aceptación, del proyecto, por medio de la recolección de información, lográndose conocer así la factibilidad del mismo. (Hernandez, 2006)

3.2 Población

Para el desarrollo de la investigación, la población tomada como referencia fue de 2.499 establecimientos de comercio, de acuerdo al informe brindado por la cámara de comercio de Ocaña. (Camara de Comercio de Ocaña, 2017)

3.3 Muestra

Teniendo como base la población antes mencionada, se acudió a la Cámara de Comercio para de manera más precisa identificar las empresas que cumplían con las características para la aplicación de la encuesta determinándose que la misma se aplicó a 43 empresas en el municipio de Ocaña, Norte de Santander.

Las empresas encuestadas se relacionan a continuación:

1. Cooperativa De Trabajo Asociado Alto Del Pozo Cta
2. Cooperativa De Trabajo Asociado Caliservicios
3. Administración Publica Cooperativa Agua Vida Hacarí
4. Asociación De Usuarios Del Canal Comunitario De Televisión De Ocaña San Jorge
5. Cooperativa Especializada De Ahorro Y Crédito De Teorama Limitada
6. Fundación Crediservir
7. Cooperativa Especializada De Ahorro Y Crédito Coinprogua Ltda.
8. Cooperativa Especializada De Ahorro Y Crédito Crediservir
9. Cooperativa De Caficultores Del Catatumbo Limitada
10. Cooperativa De Transportadores Unidos De Ocaña
11. Cooperativa Única De Transportadores De Servicio Urbano De Ocaña Ltda.
12. Dasalud S.A. En Liquidación
13. Márquez Bermúdez Nidia
14. Empresa De Servicios Públicos De Ocaña S.A. Esp Espo S.A.
15. Sociedad Terminal De Transporte Ocaña S.A. Álvaro Arévalo Ferrero
16. Quintero Trillos Luis Alfonso
17. Hora Sas
18. Serviurbe Zomac S.A.S
19. World Finances & Investment Group S.A.S
20. Distribuciones Tierra Fértil Sas

21. Sociedad Transportadora Y Comercializadora Alfa S.A.

22. Sociedad Mavicol Mantenimiento De Vías De Colombia Sociedad Por Acciones

Simplificada

23. La Merced Supermercado S.A.S.

24. Tvcable Telecomunicaciones S.A.S.

25. Jy Servicios S.A.S

26. Asvalca Sas

27. Gutiérrez De Piñeres Santiago Napoleón

28. Deposito Distrifármacos Ocaña S.A.S

29. Droguería X Sas

30. Cc Inversiones S.A.S.

31. Sociedad Agrícola De Calidad Colombiana Sociedad Por Acciones Simplificada Sadco

Sas

32. Servicios Innovadores De Colombia

33. Buil Distribuciones Sas

34. Sim Kar S.A.S

35. Casinos Andama S.A.S.

36. Jarlep Ingeniería S.A.S

37. León Distribuciones Sas

38. Almanca Limitada

39. Pisos & Enchapes Ryl Sas

40. Bidesa Distribuciones S.A.S

41. Construcciones Y Urbanizaciones L.G S.A.S

42. Mafra Distribuciones Limitada

43. Re-Ingenierias Sas

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de la información

La información para el estudio fue recolectada mediante la implementación de una encuesta elaborada por la autora del proyecto, la cual estuvo dirigida a las empresas dedicadas al comercio en la ciudad de Ocaña.

3.5 Técnicas de recolección y análisis de la información

Una vez recopilada la información obtenida mediante la encuesta como datos primarios, se procedió a realización de un análisis de forma cualitativo, el cual consistió en describir por medio de un análisis la percepción que tiene la comunidad objeto de estudio frente a la creación de una empresa de asesoramiento en comercio exterior en la ciudad de Ocaña, inicialmente se realizó la descripción cuantitativa a través de tablas y gráficas, dando así cumplimiento a cada una de las preguntas realizadas a los encuestados y posteriormente cualitativamente se llegó a cada uno de los objetivos planteados.

Capítulo 4. Resultados

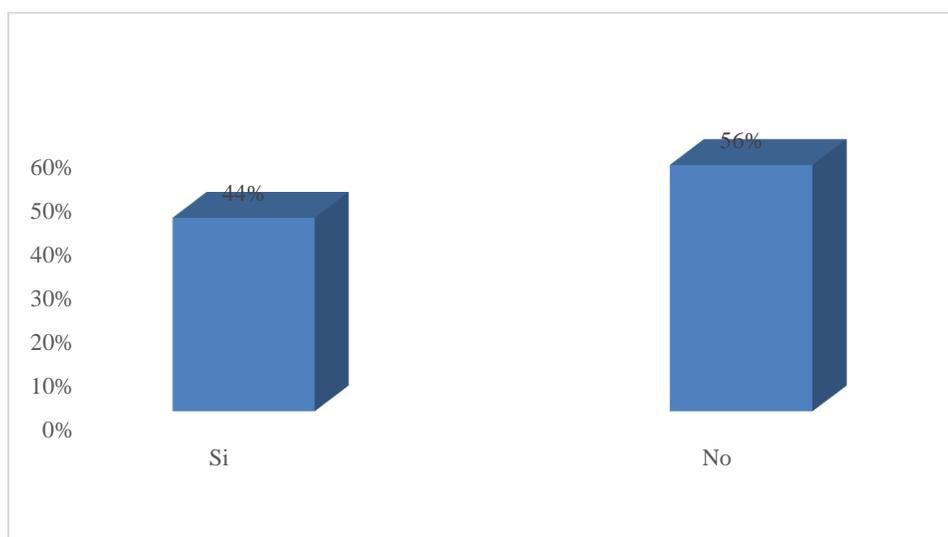
4.1 Realizar un estudio de mercado para determinar las características del servicio, precio, demanda, oferta, estrategia de publicidad y promoción

A continuación para el desarrollo del primer objetivo enmarcado en el estudio de mercados, se presentaron los resultados de la encuesta realizada con 43 empresas en el municipio de Ocaña, buscando determinar las necesidades de las mismas para enfocar el estudio de factibilidad. Inicialmente se determinó en la encuesta sobre el conocimiento que tienen las empresas sobre los procedimientos para realizar las importaciones o exportaciones de productos.

Tabla 1. Manejo de procedimientos de comercio exterior

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	19	44%
No	24	56%
Total General	43	100%

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña



Gráfica 1. Manejo de procedimientos de comercio exterior

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña

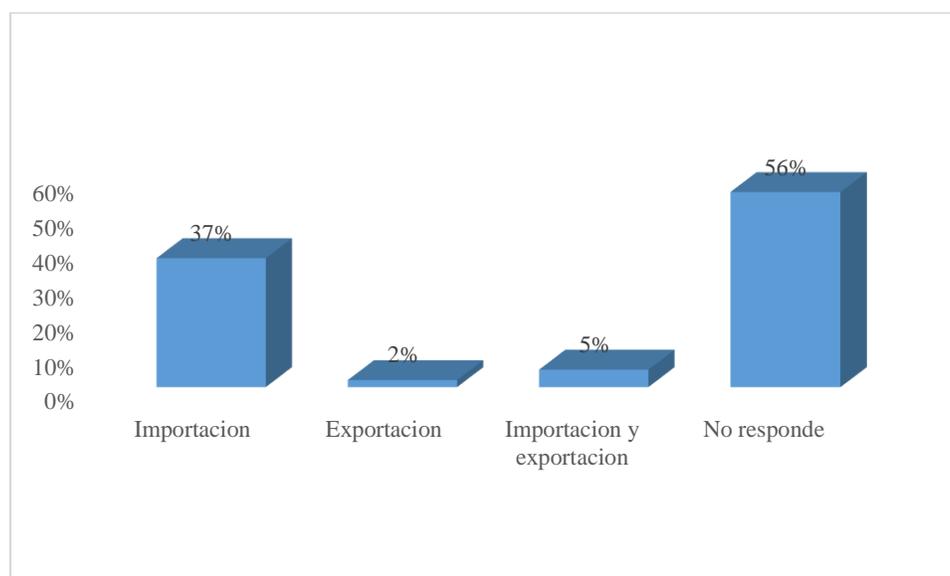
De acuerdo con la tabla 1 y grafica 1, las empresas en el municipio de Ocaña en su mayoría con un porcentaje del 44% si tienen dicho conocimiento y en cambio el 56% destaca que no tienen fundamentos para el desarrollo de dichos procedimientos tan importantes a la hora de ver crecer las empresas del municipio de Ocaña, Norte de Santander.

En el segundo interrogante y con base en la respuesta anterior, se le pregunto a las empresas sobre que procesos llevan a cabo referentes al comercio exterior.

Tabla 2. *Actividades del Comercio Exterior que desarrollan los empresarios*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Importación	16	37%
Exportación	1	2%
Importación y exportación	2	5%
No responde	24	56%
Total General	43	100%

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña



Grafica 2. *Actividades del Comercio Exterior que desarrollan los empresarios*

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña

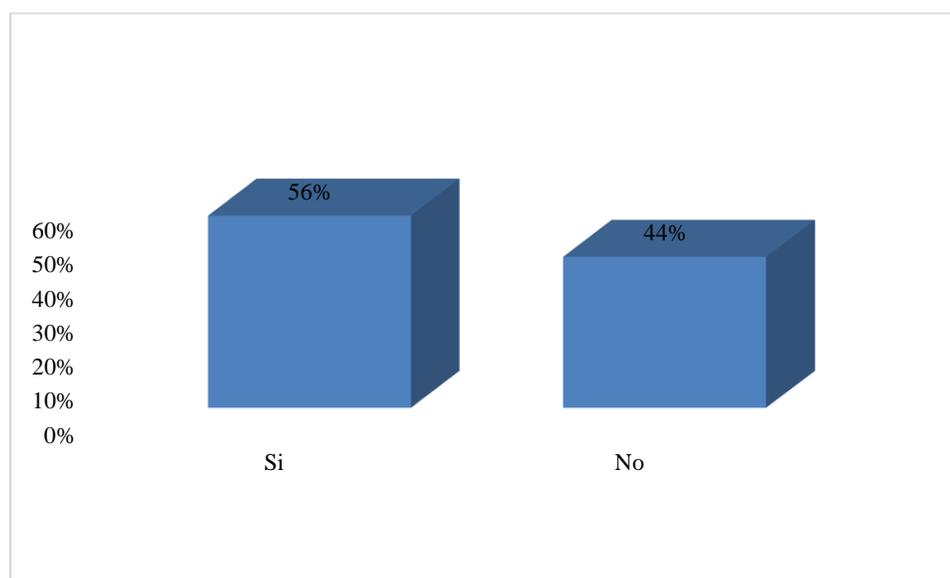
La respuesta la encontramos en la tabla 2 y grafica 2, donde se puede evidenciar que las empresas que si tienen conocimiento en los procesos de comercio exterior, realizan procesos de importación en un 37%, exportación el 2% y exportación e importación 5%. El restante de la población encuestada no respondió a la encuesta.

En el siguiente aspecto se enfocó hacia la indagación sobre el conocimiento de los requisitos para llevar a cabo importaciones y exportaciones.

Tabla 3. *Conocimiento de los requisitos para realizar un proceso de importación y exportación*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	24	56%
No	19	44%
Total General	43	100%

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña



Grafica 3. . Conocimiento de los requisitos para realizar un proceso de importación y exportación

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña

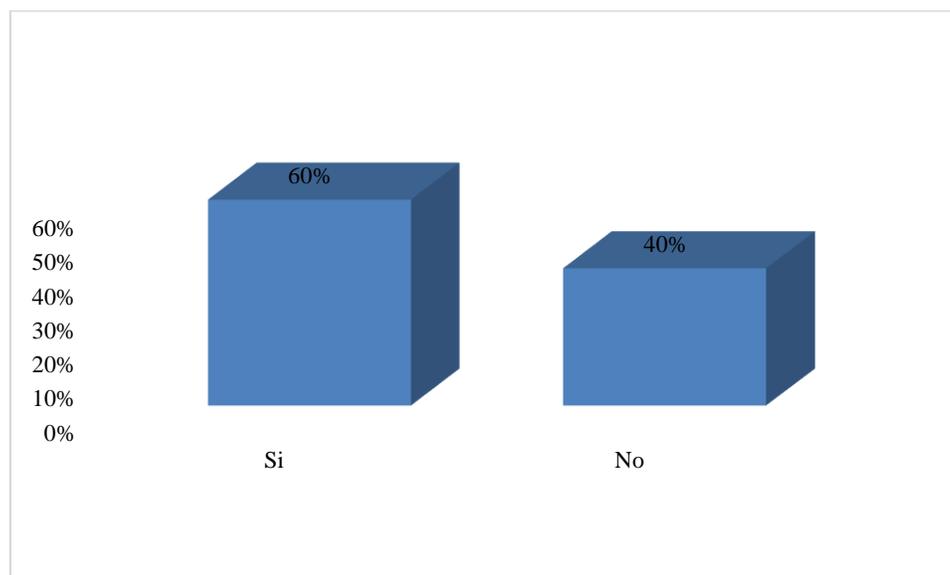
Al respecto la población encuestada manifestó a partir de los resultados evidenciados en la tabla 3 y grafica 3, que las empresas en una proporción del 56% si tienen conocimientos frente a los requisitos para llevar a cabo los procesos de exportación e importación, mientras que el 44% restante de la población manifestó que no contaban con dicho conocimiento.

Referente al interés para llevar a cabo esta clase de procesos de exportación e importación, los empresarios manifestaron con base en la encuesta aplicada que en efecto si encuentran interés en hacer crecer la empresa a través de los procesos de internacionalización de los mercados.

Tabla 4. *Interés para realizar procesos de exportación o importación de productos*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	26	60%
No	17	40%
Total General	43	100%

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña



Gráfica 4. *Interés para realizar procesos de exportación o importación de productos*

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña

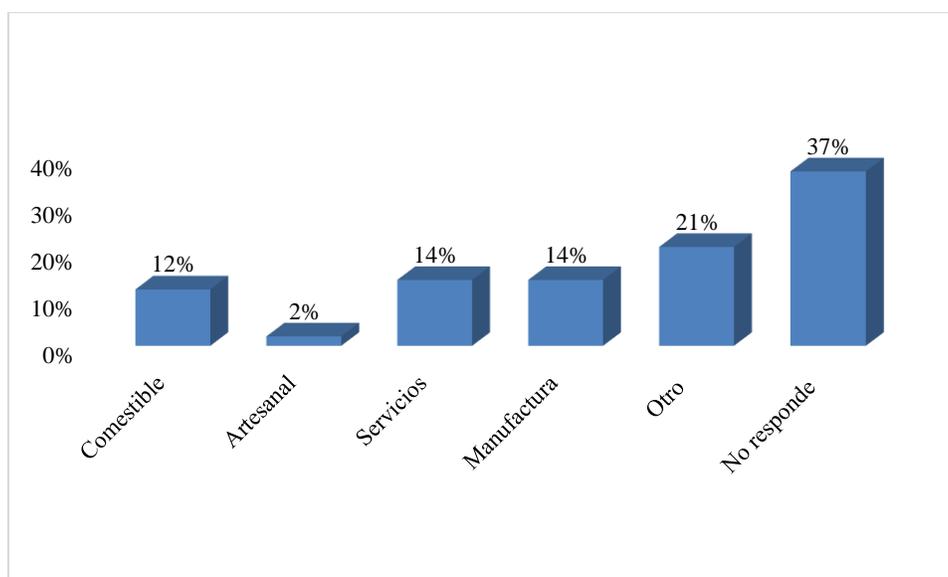
Con base en ello la tabla 4 y la gráfica 4 permiten evidenciar que el 60% de la población encuestada encuentra interés en aprender y ejecutar procesos de exportación e importación, mientras que el 40% manifestó no estar interesados en dichos procesos.

El siguiente tema sobre el cual se indago a los empresarios, fue el referente a la clase de productos que estarían dispuesto a importar o a exportar con el objetivo de viabilizar el procedimiento de crecimiento empresarial que todas las empresas buscan a largo plazo.

Tabla 5. Clase de productos a exportar o importar preferiblemente

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Comestible	5	12%
Artesanal	1	2%
Servicios	6	14%
Manufactura	6	14%
Otro	9	21%
No responde	16	37%
Total General	43	100%

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña



Gráfica 5. Clase de productos a exportar o importar preferiblemente

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña

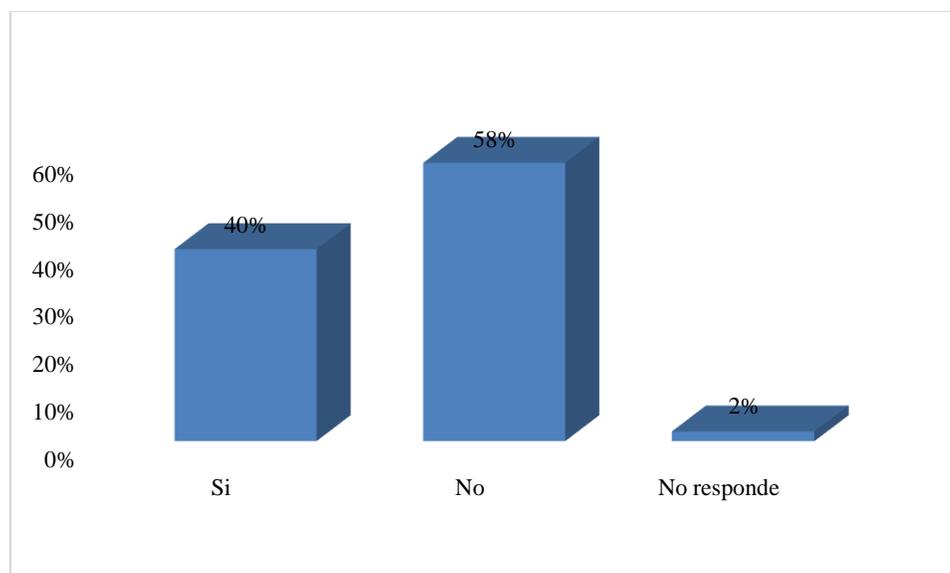
Al respecto la tabla 5 y grafica 5, permiten concluir que para los empresarios del municipio de Ocaña les interesa la importación o exportación de productos comestibles de acuerdo con un 12% de la población, productos artesanales de acuerdo con el 2% de la población, el sector de los servicios el 14%, la manufactura el 14% y de otra clase el 21%, entre los cuales se destacan los productos del agro, medicamentos o material médico, electrodomésticos, hidrocarburos y cerámica. No obstante el resto de la población correspondiente al 37% manifestó no tener interés en el desarrollo de dicha actividad.

Ahora bien, dentro de los aspectos que se revisan en un estudio de factibilidad, encontramos, la determinación de la competencia, por cuanto se le ha preguntado a la población encuestada sobre el conocimiento de otras entidades que presten el servicio de asesorías en procesos de exportaciones e importaciones.

Tabla 6. *Conocimiento de organizaciones que presten el servicio de asesoría a pequeñas y medianas empresas frente a los procesos de exportación e importación.*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	17	40%
No	25	58%
No responde	1	2%
Total General	43	100%

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña



Gráfica 6. Conocimiento de organizaciones que presten el servicio de asesoría a pequeñas y medianas empresas frente a los procesos de exportación e importación.

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña

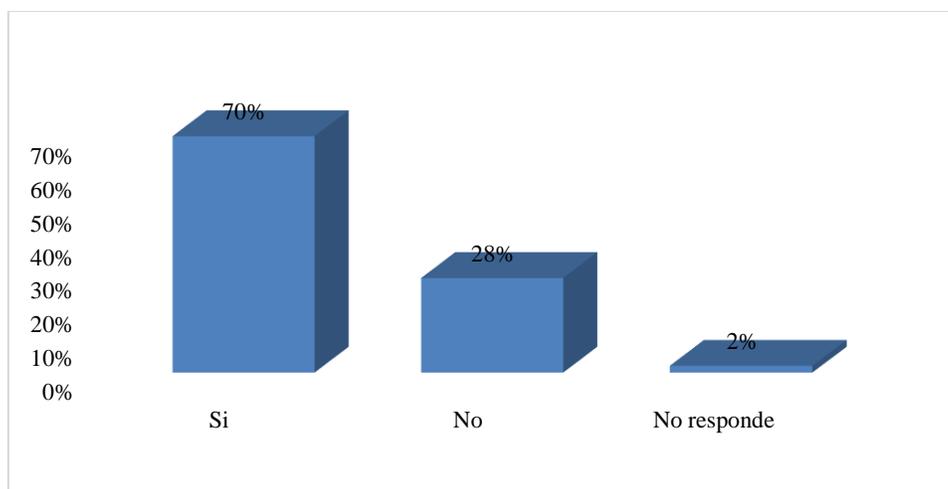
Las respuestas de los empresarios se fundaron en un si el 40%, para quienes han encontrados que entidades como la Cámara de Comercio y el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA les brinda dichas asesorías, y de acuerdo con el 58%, manifiestan no conocer de esas entidades que les puedan brindar dichas asesorías.

Dentro de ese mismo ámbito del estudio del mercado, se preguntó sobre la perspectiva para llevar a cabo en sus empresas los procesos de importación o exportación.

Tabla 7. *Perspectiva para ejecutar procesos de exportación o importación con los productos que producen en la empresa*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	70%
No	12	28%
No responde	1	2%
Total General	43	100%

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña



Gráfica 7. Perspectiva para ejecutar procesos de exportación o importación con los productos que producen en la empresa

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña

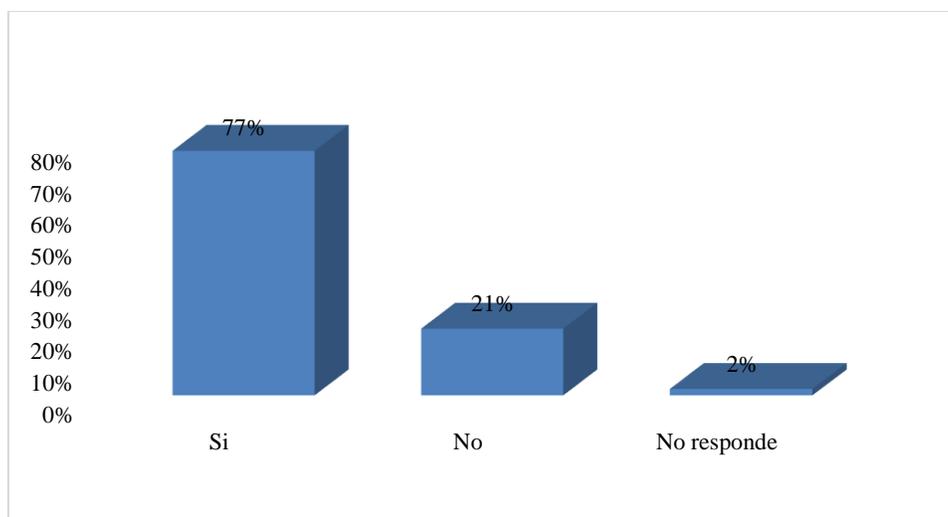
Con fundamento en dicha pregunta, la tabla 7 y gráfica 7, se ha podido determinar que el 70% manifiesta estar de acuerdo con el servicio y solo el 28% se niega a emprender el crecimiento de la empresa a partir de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios de otros países.

En el siguiente contexto, y entrando en materia de estudiar la factibilidad de la empresa de asesoría con énfasis en materia de comercio exterior, se le pregunto al gremio de empresarios del municipio de Ocaña, sobre el interés para recibir dichos servicios.

Tabla 8. *Interés para recibir la asesoría en procesos de exportación e importación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	33	77%
No	9	21%
No responde	1	2%
Total General	43	100%

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña



Gráfica 8. Interés para recibir la asesoría en procesos de exportación e importación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña

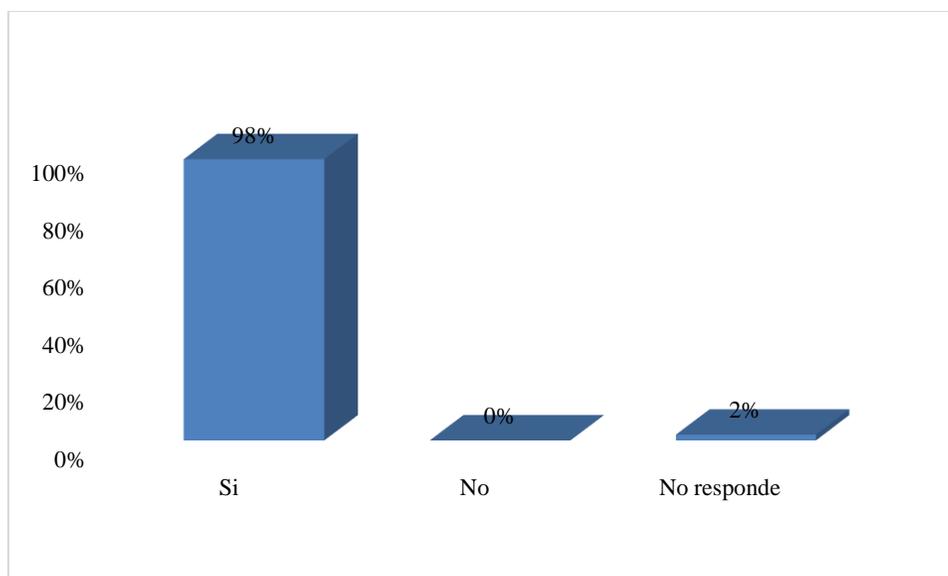
Con base en la tabla 8 y grafica 8 permite determinar la necesidad del servicio de asesorías en materia de comercio exterior, tal como lo manifiesta el 77% del gremio de empresarios encuestados y con un porcentaje correspondiente casi al 21%, responden que no estarían dispuesto a recibir dicho servicio de asesoramiento.

El siguiente interrogante complementa lo ya dicho en el anterior párrafo, y con base en ello se preguntó sobre la conveniencia de crear la empresa de asesoría para brindar acompañamiento en los procesos de importación y exportación para los empresarios en el municipio de Ocaña.

Tabla 9. Conveniencia de la creación de la empresa de asesorías que brinde acompañamiento a los procesos de importación y exportación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	42	98%
No	0	0%
No responde	1	2%
Total General	43	100%

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña



Gráfica 9. Conveniencia de la creación de la empresa de asesorías que brinde acompañamiento a los procesos de importación y exportación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña

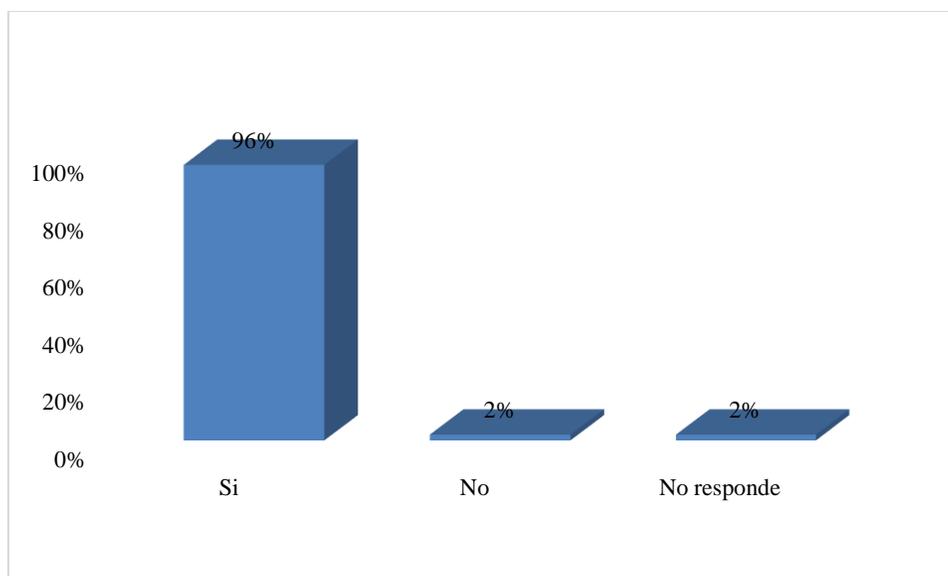
Al respecto la tabla 9 y gráfica 9 permiten evidencia como el 98% respondieron de forma afirmativa, lo que conlleva a concluir que el 98% de la población estaría de acuerdo con que se diera apertura a la empresa de asesoramiento en procesos de importación y exportación.

En la siguiente medición se hizo una pregunta referente a la perceptiva que se tiene de la importancia de tener conocimiento en comercio exterior.

Tabla 10. *Perspectiva sobre la importancia de tener conocimiento en Comercio Exterior*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	41	96%
No	1	2%
No responde	1	2%
Total General	43	100%

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña



Grafica 10. Perspectiva sobre la importancia de tener conocimiento en Comercio Exterior

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña

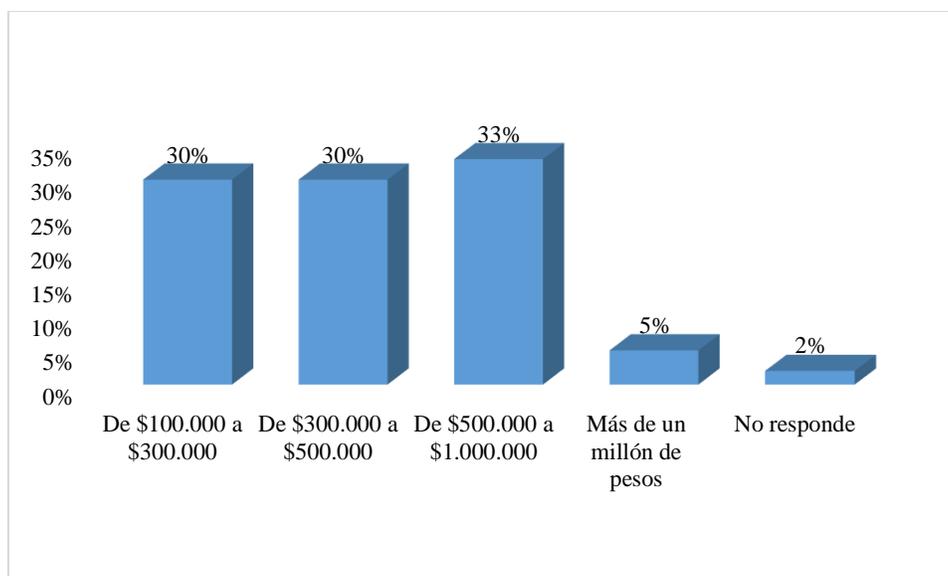
Al respecto la población del gremio de empresarios respondió en 96% de forma positiva, por lo cual existe conciencia en el gremio de tener conocimiento acerca de los procesos de exportación e importación, con miras al crecimiento de la empresa.

Ahora bien, teniendo en cuenta los aspectos ya estudiados, encontramos ahora que determinar los precios para ofertar el servicio y que los clientes estarían dispuestos a pagar pudimos establecer los siguientes rangos:

Tabla 11. Disposición para el pago del servicio de asesoría en procedimientos de importación y exportación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
De \$100.000 a \$300.000	13	30%
De \$300.000 a \$500.000	13	30%
De \$500.000 a \$1.000.000	14	33%
Más de un millón de pesos	2	5%
No responde	1	2%
Total General	43	100%

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña



Grafica 11. Disposición para el pago del servicio de asesoría en procedimientos de importación y exportación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña

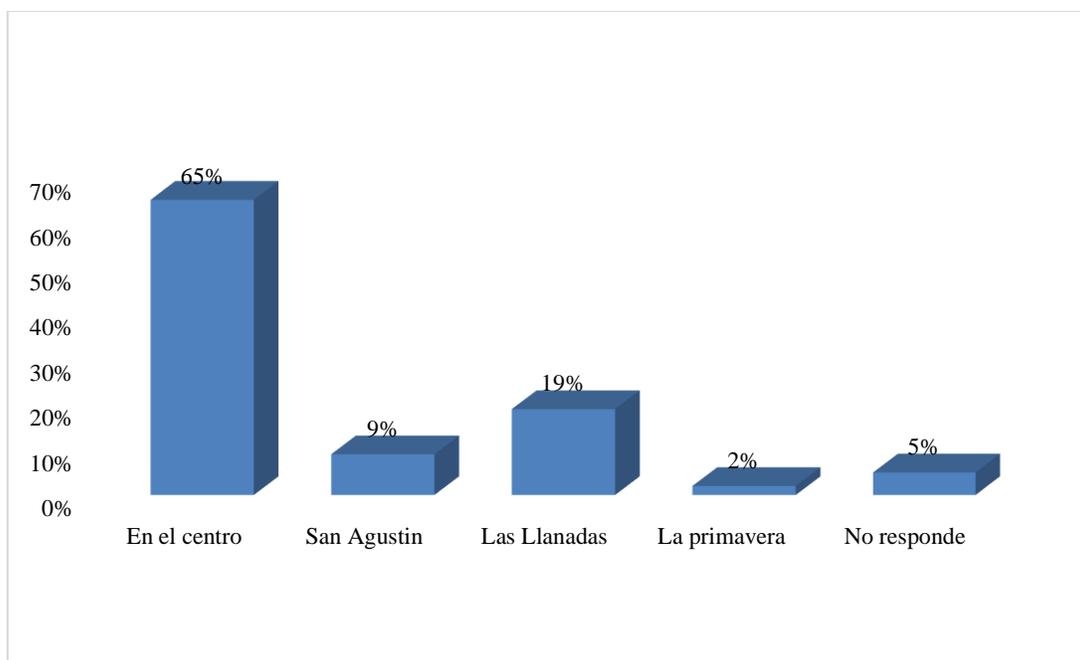
A partir de la tabla 11 y grafica 11 que el 30% de la población pagaría por el servicio de asesoría entre \$300.000 y \$500.000 pesos, seguidamente otro 30% pagaría entre \$100.000 y \$300.000 y otra porción de la población representada también en el 33% optaría por pagar entre \$500.000 y \$1.000.000, y solo el 5% pagaría más de un millón de pesos.

Finalmente para terminar con el desarrollo de las preguntas de la encuesta aplicada a la población, se indago frente a la preferencia para la ubicación de la empresa.

Tabla 12. Preferencias para la ubicación de la empresa de asesorías en importación y exportación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
En el centro	28	65%
San Agustín	4	9%
Las Llanadas	8	19%
La primavera	1	2%
No responde	2	5%
Total General	43	100%

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña



Gráfica 12. Preferencias para la ubicación de la empresa de asesorías en importación y exportación en el municipio de Ocaña, Norte de Santander

Nota fuente: Autora de la investigación basada en la aplicación de la encuesta a los empresarios en Ocaña

Al respecto la tabla 12 y gráfica 12 permiten concluir que los empresarios prefieren que la empresa que ofertara el servicio de asesorías y acompañamiento en los procesos de importación y exportación propios del comercio exterior, deberá ser ubicada en la zona céntrica del municipio de Ocaña de acuerdo con el 65% de los encuestados.

4.1.1 Diagnóstico situacional. La encuesta dirigida al gremio de empresarios que corresponde a las características de la muestra, de los cuales el 44% manifestó tener manejo de los procedimientos de comercio exterior, y específicamente el 37% manifestó su disposición para ejecutar procesos de importación, y el 56% expreso que tiene conocimiento sobre los requisitos para ejecutar las exportaciones y las importaciones.

De otra parte el 60% de la población expreso que tiene interés en la realización de los procesos de exportación e importación, lo cual quiere decir que existirá demanda del servicio, y

que estarían interesados en hacerlo en productos de manufactura, agroindustriales, electrodomésticos, hidrocarburos y cerámica.

Frente a las organizaciones que presten este servicio y que pudiesen ser competencia de la empresa que se propone en el estudio de factibilidad, el 40% manifiesta que si existen en Ocaña y que principalmente son el SENA y la Cámara de Comercio.

El 70% de los empresarios expresó su posición afirmativa frente a la posibilidad de ejecutar procesos de importación y exportación para sus empresas y con sus productos. Y el 77% de este mismo gremio manifestó su interés de recibir asesoría para llevar a cabo dichos procesos.

Finalmente el 98% de la población cree conveniente que se abra la empresa de asesoramiento en materia de comercio exterior en el municipio de Ocaña y el 96% afirma conocer sobre dicho tema es de suma importancia para el desarrollo de la empresa.

4.1.2 Estudio de Mercado. 4.1.2.1 Descripción del servicio. Asesorate Ltda., será una empresa creada y localizada en el municipio de Ocaña, Norte de Santander donde se ofrecerá el servicio de asesorías en materia de comercio exterior para los empresarios del municipio de Ocaña, con el objetivo de visionar a la empresa para que sus productos se posicionen en el mercado nacional e internacional.

Tabla 13. *Servicios ofrecidos por Asesorate Ltda.*

Servicios a ofrecer
Asesoría y consultoría en Comercio Internacional

Fuente: Resultados de la encuesta aplicada a la población

4.1.2.2 Características de la empresa. Asesorate Ltda., se caracterizara por:

Nombre y/o Razón Social. Asesorate se identificara por la siguiente razón social:

Asesorate Ltda.

“Proyecta tu empresa y posicónala en el mercado nacional e internacional”

El logotipo. El logotipo será el siguiente.



Figura 1. Logo de la empresa

Fuente: Autora del proyecto

A partir de dicho logo se busca que los empresarios pueda conocer de una empresa que busca internacionalizar su productividad y posicionarla en el mercado local, regional y nacional.

4.1.2.3 Análisis de la Demanda. La demanda corresponde a aquellas empresas que están dispuestas a adquirir los servicios de Asesorate Ltda., tal como se ha determinado en la tabla 8, con un porcentaje de aceptabilidad del 77%.

4.1.2.4 Determinación de la demanda. Para realizar el estudio de la demanda, se tuvo como base la aplicación de la encuesta realizada y la cual determino a partir de las 43 empresas que están dispuestas a adquirir el servicio de asesoría en materia de comercio exterior.

4.1.2.5 Proyección de la demanda. Para la proyección de la demanda, se toma como base las 43 empresas para atender mensualmente, teniendo en cuenta que el servicio se prestará 20 días del mes. Se estimará una demanda inicial del 50% del total esperado, la cual irá aumentando progresivamente años tras año, hasta lograr, al quinto año, el 100% de la misma.

Las asesorías externas son aquellas en las que se prestara el servicio personalizado en cada empresa dentro o fuera del municipio de Ocaña, teniendo en cuenta que la ubicación geográfica del municipio de Ocaña.

Tabla 14. *Proyección de la Demanda mensual*

Cantidad	20	25	30	35	40
Valor	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Ingresos Mensual	10.000.000	12.500.000	15.000.000	17.500.000	20.000.000
Asesoría externas	10	15	20	25	30
Ingresos Mensual	5.000.0000	7.500.0000	10.000.000	12.500.000	15.000.000
Total ingresos mensuales	15.000.000	20.000.000	25.000.000	30.000.000	35.000.000

Fuente: Autora del proyecto

Tabla 15. *Proyección de la demanda anual*

	Proyección mensual				
Asesoría dentro de la	20	25	30	35	40

Tabla 15. “Continuación”

empresa	Proyección Anual				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Anual	240	300	360	420	480
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asesoría externas	10	15	20	25	30
Total anual	120	180	240	300	360

Fuente: Autora del proyecto

4.1.2.6 Determinación de la oferta. La oferta dependerá de la capacidad con la que contará la empresa de asesorías en comercio exterior Asesorate Ltda.

Tabla 16. Determinación de la oferta

Servicios a ofrecer	Capacidad Diaria	Capacidad mensual
Asesoría y consultoría en Comercio Internacional	4	80
Asesoría y Consultoría en Comercio Internacional Externa	1	10

Fuente: Autora del proyecto

Total empresas a atender por mes 90

4.1.2.7 Análisis de la Competencia. De acuerdo con la investigación realizada en la actualidad no existe en el municipio de Ocaña, Norte de Santander centros especializados para la asesoría en comercio exterior para las empresas, lo cual permite determinar que no existe.

4.1.2.8 Determinación del precio. El precio del servicio está basado en la opinión de los encuestados manifestaron que estarían dispuesto a pagar entre 500.0000 y 1.000.000 por lo tanto se toma el valor mínimo y con base en ello se toma el precio del servicio de 500.000.

Tabla 17. *Proyección del precio del servicio a 5 años*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	500.000	523.450	548.000	573.701	600.608

Fuente: Autora del proyecto

4.1.2.9 Canales de Distribución. Por el servicio que se ofrecerá en Asesorate Ltda., los canales de distribución será de forma directa.

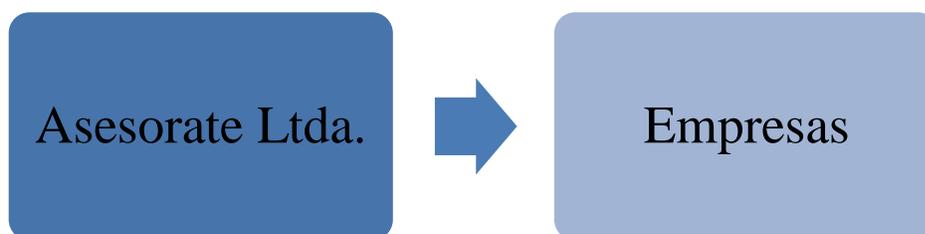


Figura 1. Canales de Distribución

Fuente: Autora del proyecto

4.1.2.10 Estrategia de Publicidad y Promoción. Las organizaciones hoy en día encuentran dentro de sus necesidades para impulsar y proyectar sus productos o servicios, la búsqueda de estrategias que posicionen su marca a partir de diferentes metodologías. En el caso de Asesorate

Ltda., se requerirá de una inversión en publicidad que permita dar a conocer los servicios que se ofrecen en la misma.

Teniendo en cuenta que el municipio de Ocaña, cuenta con varias emisoras radiales, se determinará el diseño y elaboración de publicidad radial. En este contexto se vinculará la publicidad de la empresa en Radio Sonar, Radio Catatumbo y RCN Radio.

Además de ello, en Ocaña, se cuenta con el servicio de televisión local en tres canales los cuales serán Canal Comunitario TV San Jorge, Ingepec Ocaña y TV Norte.

Adicionalmente se publicitará por las redes sociales a través Facebook y Twitter

Tabla 18. *Inversión en Publicidad*

	ÍTEM	Valor Mensual	Valor Anual
	Medios publicitarios.	\$500.000	\$6.000.000
Fuente: Autora del	Total	\$500.000	\$6.000.000

proyecto

4.2 Recursos y elementos requeridos para la creación de una empresa de asesoramiento con énfasis comercio exterior, por medio de un estudio técnico, que conlleve a la planificación del mismo.

4.2.1 Macrolocalización. La ubicación de Asesorate Ltda., será en el municipio de Ocaña, Norte de Santander.

4.2.2 Microlocalización. La ubicación de la oficina donde se prestará el servicio de le empresa de asesoría en materia de comercio exterior en el municipio de Ocaña, estará ubicada en la zona céntrica de Ocaña, en los locales del centro comercial Santa María.

4.2.3 Requerimiento de Muebles, equipos y enseres. El equipo adecuado será:

Tabla 19. *Requerimiento Muebles, Equipos y Enseres*

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Escritorio MADERKIT Baptistine Ceniza	3	\$ 129.900	\$389.700
Escritorio INVAL 4603 Wengue/Humo	1	\$199.900	\$199.900
Silla de Oficina TUKASA 8007 Negra	3	\$ 79.900	\$239.700
Silla de Oficina TUKASA 5938L Negra	1	\$199.900	\$199.900
PC All in One HP - 22-c0051a - AMD A9 - 21.5" Pulgadas	1	\$1.349.000	\$1.349.000
PC All in One HP - 20-C205 - Intel Celeron - 19.5" Pulgadas - Disco Duro 1Tb - Blanco	3	\$969.000	\$2.907.000
Impresora	1	\$ 249.500	\$249.500
Teléfono	2	\$ 44.900	\$89.800
Total	15	\$3.222.000	\$5.624.500

Fuente: Autora del proyecto

Requerimiento elementos de oficina. En la siguiente tabla se detalla lo necesario, en elementos de oficina, que requerirá la empresa.

Tabla 20. *Requerimiento Elementos de oficina*

Artículo
Resmas tamaño carta
Carpetas
Ganchos grapadoras caja mediana
Lapiceros caja (12 U)
Grapadoras
Perforadoras
Sellos
Sacaganchos

Fuente: Autora del proyecto

4.2.4 Tamaño del proyecto

4.2.4.1 Capacidad diseñada e instalada. Asesorate Ltda., de acuerdo con el estudio realizado tendrá la capacidad para atender 40 empresas al mes, lo que quiere decir que diariamente podrá atender 2 empresas y asesorar en comercio exterior, para el crecimiento de las mismas y el posicionamiento de sus productos y servicios.

4.2.4.2 Distribución en planta. La distribución de la planta será en un área en la cual se dispondrán tres oficinas, una para el gerente y otra para los dos asesores que laboraran en la empresa. El local se ubicara en el Centro Comercial Santa María, del municipio de Ocaña, Norte de Santander.



Ilustración 1. Imagen del Centro Comercial Santa María

4.2.4.3 Necesidades de Recurso Humano. Para iniciar labores, la empresa deberá tener el siguiente recurso humano:

Área Administrativa:

1 Gerente

1 Contador Público

1 Secretaria

2 Asesores en Comercio Exterior

4.3 Identificación a través del estudio administrativo y legal de la estructura organizacional y de la determinación de los aspectos legales que permita la creación de una empresa de asesoramiento con énfasis en comercio exterior.

4.3.1 Misión. Asesorate Ltda. prestará el servicio de asesoramiento y acompañamiento en materia de comercio exterior en el municipio de Ocaña, y los municipios cercanos, destacándose por la calidad, el cumplimiento, la responsabilidad y el posicionamiento de sus clientes en el mercado local, regional, nacional e internacional.

4.3.2 Visión. Hacia el 2022 la empresa se posicionará por su excelente servicio en el nororiente colombiano y acompañará los procesos administrativos para el reconocimiento de las empresas locales hacia la proyección nacional e internacional.

4.3.3 Valores Corporativos.

Honestidad. Actuar con los principios de verdad, justicia y con integridad moral.

Responsabilidad. Cumplir con eficiencia los compromisos adquiridos.

Cumplimiento. Adquirir compromisos y concluirlos de manera eficaz y eficiente

4.3.4 Objetivos estratégicos

- ✓ Brindar servicios de asesoría en comercio exterior con una excelente calidad.

- ✓ Posicionar a la empresa como una de las mejores empresas en asesoramiento en comercio exterior en el municipio de Ocaña.

- ✓ Desarrollar nuevos servicios para ofertar a las empresas del municipio de Ocaña y toda la región.

- ✓ Lograr ingresar a nuevos mercados

4.3.5 Políticas de la empresa

- Brindar un servicio de calidad a los clientes
- Cumplir con lo establecido en la misión de la empresa
- Brindar un trato acorde a los lineamientos y política de la empresas
- Los empleados cumplirán con el reglamento dispuesto para la prestación de servicio.
- Se maneja precios acorde con las necesidades de las empresas en el municipio de Ocaña
- Los empleados deberán mantenerse en continua capacitación y formación en áreas afines al comercio exterior

4.3.6 Estrategias

- ✓ Incursionar en nuevos mercados geográficos

- ✓ Incursionar en nuevos servicios que permitan abrir nuevos mercados

✓ Competir en base a diferenciación ofreciendo servicios considerados únicos y novedosos

✓ Enfocarse en un mercado específico con el fin de especializarse en éste y lograr una mayor eficiencia

4.3. Estructura Organizacional.

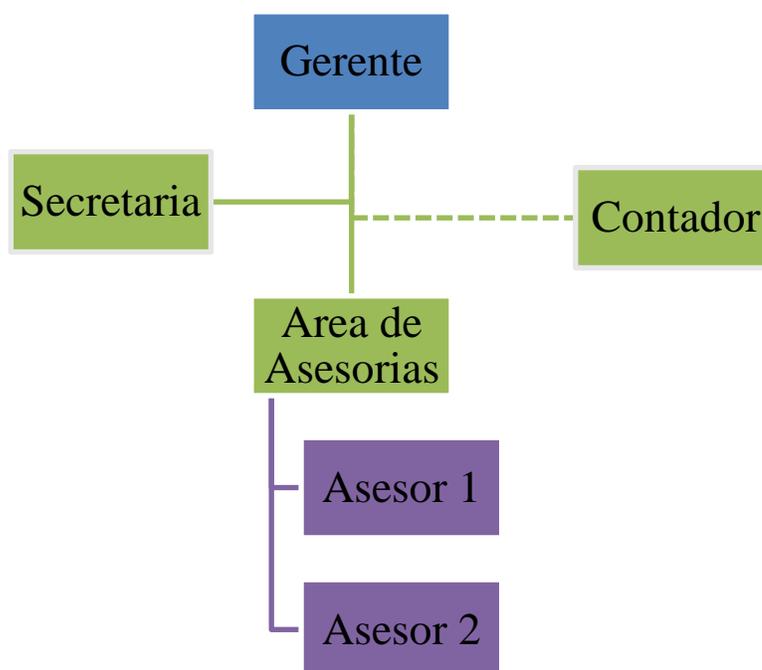


Ilustración 2. Estructura Organizacional Asesorate Ltda.
Fuente: Autora del proyecto

4.3.8 Manual de Funciones

Tabla 21. Funciones del Gerente

Asesorate Ltda.	
Nombre del cargo	GERENTE
Dependencia	Gerencia

Tabla 21. "Continuación"

Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizar la gestión necesaria para lograr el desarrollo de la Empresa, de acuerdo con los planes y programas establecidos, teniendo en cuenta los perfiles que hay dentro de la organización, las características del entorno y las condiciones internas de la empresa. ➤ Velar por la utilización eficiente de los recursos, técnicos, financieros y talento humano de la entidad y por el cumplimiento de metas y programas aprobados por la Junta Directiva. ➤ Liderar y velar por el cabal cumplimiento del proceso administrativo en cada uno de los niveles de administración y operación de la comercializadora. ➤ Ejercer supervisión y control sobre las unidades administrativas, operativas y de ventas sobre los programas y proyectos de la comercializadora. ➤ Dirigir el funcionamiento general de la comercializadora y presentar al respecto los informes requeridos de la junta de socios. ➤ Dirigir la Empresa, manteniendo la unidad de procedimientos e intereses en torno a la misión y objetivos.
Requisitos	Administrador de Empresas, Contaduría Pública o áreas afines con la administración organizacional. Conocimientos en Comercio Exterior Habilidades para el manejo de programas informáticos Especialización o postgrado en negocios internacionales
Experiencia:	Experiencia mínima de 3 años

Fuente: Autora del proyecto

Tabla 22. Funciones del Contador

Asesórate Ltda.	
Nombre del cargo	CONTADOR
Jefe Inmediato	Gerente

Tabla 22. "Continuación"

Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Organización y sistematización de los registros semanalmente ➤ Dirección y manejo de los pagos tributarios. ➤ Exhibición de resultados mensuales, Bimensuales y anuales de todos los movimientos financieros de la empresa. ➤ Registro de los ingresos y egresos de la empresa. ➤ Manejo de los libros contables ➤ Todas las demás que le sean asignadas por el gerente
Perfil	Profesional de la Contaduría Pública Habilidades en el manejo de programas tecnológicos Conocimiento en Software contable Habilidades para trabajar en equipo
Experiencia	Mínimo 2 años

Fuente: Autora del proyecto

Tabla 23. Funciones de la Secretaria

Asesorate Ltda.	
Nombre del cargo	Secretaria
Jefe inmediato	Gerente
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Atender a los clientes y recepcionar llamadas. ➤ Transcribir los oficios. ➤ Dar el trámite respectivo a la correspondencia. ➤ Dar trámite a la agenda del gerente de la empresa ➤ Apoyar las labores del contador publico ➤ Apoyar las labores de los asesores ➤ Las demás asignadas por el gerente de la empresa
Requisitos	Técnico SENA o en Gestión Comercial y Financiera Conocimientos en Word, Excel y demás programas informáticos Excelente manejo de personal Conocimientos en redacción
Experiencia	Mínimo 1 año en cargos similares.

Fuente: Autora del proyecto

Tabla 24. Funciones asesores en Comercio Exterior

Asesorate Ltda.	
Nombre del cargo	Asesor Comercial
Jefe inmediato	Gerente

Tabla 24. "Continuación"

Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Brindar los servicios de asesoramiento en comercio exterior ➤ Acompañar los procesos de importación y exportación de los productos de los clientes ➤ Manejo de servicio al cliente ➤ Apoyar los procesos administrativos de la empresa ➤ Las demás que sean asignadas por el gerente de la empresa
Requisitos	Profesional en Comercio Exterior Conocimiento en programas informáticos Conocimiento básico en el idioma inglés Destrezas en el manejo de personal Habilidades para el desarrollo de asesorías en comercio exterior
Experiencia	Mínimo 5 años en cargos similares.

Fuente: Autora del proyecto

4.3.9 Manual de Procedimientos

Símbolos para la utilización del manual de procedimientos.

Símbolo	Significado
	El círculo significa una operación. Una operación se realiza cuando se crea, altera, se aumenta o se sustrae algo.
	La Flecha corresponde a un transporte o tarea de llevar algo de un lugar a otro. Ocurre cuando un objeto, mensaje o documento es trasladado de un lugar a otro.
	El triángulo con el vértice hacia abajo o hacia arriba representa una interrupción casi definitiva o muy prolongada. Puede ser un almacenamiento (cuando se trata de materiales), o que algo se archiva
	El cuadro significa inspección o control, ya sea de cantidad o de realidad. Es el acto de verificar o fiscalizar sin que se realicen operaciones
	La letra D representa una demora o retraso, ya sea por congestionamiento, distancia o por espera de alguna provisión por parte de otra persona

Figura 2. Símbolos para la utilización del manual de procedimientos.

Fuente: Autora del proyecto

A continuación se establece el procedimiento a seguir para atender al cliente en el asesoramiento en comercio exterior.

No	Actividades	Operación ○	Transporte ➔	Inspección □	Demora D	Archivo △
1	Llegada del cliente a la empresa					
2	Recepción por parte de la secretaria					
3	Toma de datos por parte de la secretaria					
4	Asignación de asesor para asesoría					
5	Direccionamiento por parte de uno de los asesores.					
6	Se inicia el proceso de acompañamiento					
7	Se realizan planes de acción en compañía de las empresas					
8	Se archiva el historial de la asesoría.					

Figura 3. Proceso de atención al cliente

Fuente: Autora del proyecto

Funciones / Actividad	Operación	Transporte	Demora	Almacenamiento	Inspección
Saludar al cliente	●				
Cuestionar sobre la razón de la visita	●				
Brindarle la asesoría necesaria	●				

Figura 4. Área administrativa- Secretaria

Fuente: Autor del proyecto

Funciones / Actividad	Operación	Transporte	Demora	Almacenamiento	Inspección
Solicitud de los libros contables por parte del gerente	●				
Revisión de consecutivos, movimientos y registros			●		
Firma del visto bueno	●				
Entrega a secretaria	●				

Figura 5. Área administrativa- Contador

Fuente: Autor del proyecto

4.3.10 Reglamento interno

Asesorate Ltda.
REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO
CAPÍTULO I

ART. 1º—A partir de las exigencias legales del Estado Colombiano se crea el presente documento en la empresa Asesorate Ltda., Domiciliada en el municipio de Ocaña, Norte de

Santander para establecer las disposiciones a las cuales se someten los trabajadores de la empresa que se vinculen bajo la modalidad de contrato de trabajo.

CAPÍTULO II

Condiciones de admisión

ART. 2°—Quien aspire a desempeñar un cargo en Asesorate Ltda., debe hacer entrega de su hoja de vida para ser evaluada acompañada de los siguientes documentos:

- a) Cédula de ciudadanía o tarjeta de identidad según sea el caso.
- b) Autorización escrita del Ministerio de la Protección Social o en su defecto la primera autoridad local, a solicitud de los padres y, a falta de estos, el defensor de familia, cuando el aspirante sea menor de dieciocho (18) años.

Período de prueba

ART. 3°—La empresa una vez admitido el aspirante podrá estipular con él un período inicial de prueba que tendrá por objeto apreciar por parte de la empresa, las aptitudes del trabajador y por parte de este, las conveniencias de las condiciones de trabajo (CST, art. 76).

ART. 4°—El período de prueba debe ser estipulado por escrito y en caso contrario los servicios se entienden regulados por las normas generales del contrato de trabajo (CST, art. 77, num. 1°).

ART. 5°—El período de prueba no puede exceder de dos (2) meses. En los contratos de trabajo a término fijo, cuya duración sea inferior a 1 año, el período de prueba no podrá ser superior a la quinta parte del término inicialmente pactado para el respectivo contrato, sin que pueda exceder de dos meses.

Cuando entre un mismo empleador y trabajador se celebren contratos de trabajo sucesivos, no es válida la estipulación del período de prueba, salvo para el primer contrato (L. 50/90, art. 7°).

ART. 6º—Durante el período de prueba, el contrato puede darse por terminado unilateralmente en cualquier momento y sin previo aviso, pero si expirado el período de prueba y el trabajador continuare al servicio del empleador, con consentimiento expreso o tácito, por ese solo hecho, los servicios prestados por aquel a este, se considerarán regulados por las normas del contrato de trabajo desde la iniciación de dicho período de prueba. Los trabajadores en período de prueba gozan de todas las prestaciones (CST, art. 80).

CAPÍTULO III

Trabajadores accidentales o transitorios

ART. 7º—Son meros trabajadores accidentales o transitorios, los que se ocupen en labores de corta duración no mayor de un mes y de índole distinta a las actividades normales de la empresa. Estos trabajadores tienen derecho, además del salario, al descanso remunerado en dominicales y festivos (CST, art. 6º).

CAPÍTULO IV

Horario de trabajo

ART. 8º—Las horas de entrada y salida de los trabajadores son las que a continuación se expresan así:

Días laborables: serán días laborales para todo el personal de lunes a sábado medio día, en los siguientes horarios:

Lunes a viernes

Mañana:

8:00 a.m. a 12:00 m.

Tarde:

2:00 p.m. a 5:00 p.m.

Sábado

Hora de entrada: 8:00 am

Hora de salida: 12:00 m

CAPÍTULO V

Días de descanso legalmente obligatorios

ART. 9. Para los empleados de Asesorate Ltda., Serán de descanso obligatorio remunerado, los domingos y días de fiesta que sean reconocidos como tales en nuestra legislación laboral.

Vacaciones remuneradas

ART. 10. En Asesorate Ltda., Los trabajadores que hubieren prestado sus servicios durante un (1) año tienen derecho a quince (15) días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas (CST, art. 186, num. 1°).

Permisos

ART. 11. En Asesorate Ltda., Concederá a sus trabajadores los permisos necesarios para el ejercicio del derecho al sufragio, en caso de grave calamidad doméstica debidamente comprobada, para concurrir en su caso al servicio médico correspondiente, y para asistir al entierro de sus compañeros, siempre que avisen con la debida oportunidad a la empresa y a sus representantes y que en los dos últimos casos, el número de los que se ausenten no sea tal, que perjudiquen el funcionamiento del establecimiento. La concesión de los permisos antes dichos estará sujeta a las siguientes condiciones:

CAPÍTULO VI

Salario mínimo, convencional, lugar, días, horas de pagos y períodos que lo regulan

ART. 12. Formas y libertad de estipulación:

1. El empleador y el trabajador pueden convenir libremente el salario en sus diversas modalidades como por unidad de tiempo, por obra, o a destajo y por tarea, etc., pero siempre respetando el salario mínimo legal o el fijado en los pactos, convenciones colectivas y fallos arbitrales.

2. No obstante lo dispuesto en los artículos 13, 14, 16, 21 y 340 del Código Sustantivo del Trabajo y las normas concordantes con estas, cuando el trabajador devengue un salario ordinario superior a diez (10) salarios mínimos legales mensuales, valdrá la estipulación escrita de un salario que además de retribuir el trabajo ordinario, compense de antemano el valor de prestaciones, recargos y beneficios tales como el correspondiente al trabajo nocturno, extraordinario o al dominical y festivo, el de primas legales, extralegales, las cesantías y sus intereses, subsidios y suministros en especie; y, en general, las que se incluyan en dicha estipulación, excepto las vacaciones.

En ningún caso el salario integral podrá ser inferior al monto de 10 salarios mínimos legales mensuales, más el factor prestacional correspondiente a la empresa que no podrá ser inferior al treinta por ciento (30%) de dicha cuantía.

3. Este salario no estará exento de las cotizaciones a la seguridad social, ni de los aportes al SENA, ICBF, y cajas de compensación familiar, pero la base para efectuar los aportes parafiscales es el setenta por ciento (70%).

4. El trabajador que desee acogerse a esta estipulación, recibirá la liquidación definitiva de su auxilio de cesantía y demás prestaciones sociales causadas hasta esa fecha, sin que por ello se entienda terminado su contrato de trabajo (L. 50/90, art. 18).

ART. 13. Se denomina jornal el salario estipulado por días y sueldo, el estipulado con períodos mayores (CST, art. 133).

ART. 14. Salvo convenio por escrito, el pago de los salarios se efectuará en el lugar en donde el trabajador presta sus servicios durante el trabajo, o inmediatamente después del cese (CST, art. 138, num. 1°).

Períodos de pago: Mensual

ART. 15. —El salario se pagará al trabajador directamente o a la persona que él autorice por escrito así:

1. El salario en dinero debe pagarse por períodos iguales y vencidos. El período de pago para los jornales no puede ser mayores de una semana, y para sueldos no mayor de un mes.

2. El pago del trabajo suplementario o de horas extras y el recargo por trabajo nocturno debe efectuarse junto con el salario ordinario del período en que se han causado o a más tardar con el salario del período siguiente (CST, art. 134).

CAPÍTULO VII

Servicio médico, medidas de seguridad, riesgos profesionales, primeros auxilios en caso de accidentes de trabajo, normas sobre labores en orden a la mayor higiene, regularidad y seguridad en el trabajo

ART. 16. —Es obligación del empleador velar por la salud, seguridad e higiene de los trabajadores a su cargo. Igualmente, es su obligación garantizar los recursos necesarios para implementar y ejecutar actividades permanentes en medicina preventiva y del trabajo, y en higiene y seguridad industrial, de conformidad al programa de salud ocupacional, y con el objeto de velar por la protección integral del trabajador.

ART. 17. —Los servicios médicos que requieran los trabajadores se prestarán por el Instituto de Seguros Sociales o EPS, ARL, a través de la IPS a la cual se encuentren asignados. En caso de no afiliación estará a cargo del empleador sin perjuicio de las acciones legales pertinentes.

ART. 18. —Todo trabajador dentro del mismo día en que se sienta enfermo deberá comunicarlo al empleador, su representante o a quien haga sus veces el cual hará lo conducente para que sea examinado por el médico correspondiente a fin de que certifique si puede continuar o no en el trabajo y en su caso determine la incapacidad y el tratamiento a que el trabajador debe someterse. Si este no diere aviso dentro del término indicado o no se sometiere al examen médico que se

haya ordenado, su inasistencia al trabajo se tendrá como injustificada para los efectos a que haya lugar, a menos que demuestre que estuvo en absoluta imposibilidad para dar el aviso y someterse al examen en la oportunidad debida.

ART. 19. —Los trabajadores deben someterse a las instrucciones y tratamiento que ordena el médico que los haya examinado, así como a los exámenes y tratamientos preventivos que para todos o algunos de ellos ordena la empresa en determinados casos. El trabajador que sin justa causa se negare a someterse a los exámenes, instrucciones o tratamientos antes indicados, perderá el derecho a la prestación en dinero por la incapacidad que sobrevenga a consecuencia de esa negativa.

ART. 20.—Los trabajadores deberán someterse a todas las medidas de higiene y seguridad que prescriban las autoridades del ramo en general, y en particular a las que ordene la empresa para prevención de las enfermedades y de los riesgos en el manejo de las máquinas y demás elementos de trabajo especialmente para evitar los accidentes de trabajo.

PAR.—El grave incumplimiento por parte del trabajador de las instrucciones, reglamentos y determinaciones de prevención de riesgos, adoptados en forma general o específica, y que se encuentren dentro del programa de salud ocupacional de la respectiva empresa, que la hayan comunicado por escrito, facultan al empleador para la terminación del vínculo o relación laboral por justa causa, tanto para los trabajadores privados como los servidores públicos, previa autorización del Ministerio de la Protección Social, respetando el derecho de defensa (D. 1295/94, art. 91).

ART. 21. —En caso de accidente de trabajo, el jefe de la respectiva dependencia, o su representante, ordenará inmediatamente la prestación de los primeros auxilios, la remisión al médico y tomará todas las medidas que se consideren necesarias y suficientes para reducir al mínimo, las consecuencias del accidente, denunciando el mismo en los términos establecidos en el Decreto 1295 de 1994 ante la EPS y la ARP.

ART. 22.—En caso de accidente no mortal, aun el más leve o de apariencia insignificante, el trabajador lo comunicará inmediatamente al empleador, a su representante o a quien haga sus

veces, para que se provea la asistencia médica y tratamiento oportuno según las disposiciones legales vigentes, indicará, las consecuencias del accidente y la fecha en que cese la incapacidad.

ART. 23. —Todas las empresas y las entidades administradoras de riesgos profesionales deberán llevar estadísticas de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales para lo cual deberán en cada caso determinar la gravedad y la frecuencia de los accidentes de trabajo o de las enfermedades profesionales de conformidad con el reglamento que se expida.

Todo accidente de trabajo o enfermedad profesional que ocurra en una empresa o actividad económica, deberá ser informado por el empleador a la entidad administradora de riesgos profesionales y a la entidad promotora de salud, en forma simultánea, dentro de los dos días hábiles siguientes de ocurrido el accidente o diagnosticada la enfermedad.

ART. 24.—En todo caso, en lo referente a los puntos de que trata este capítulo, tanto la empresa como los trabajadores, se someterán a las normas de riesgos profesionales del Código Sustantivo del Trabajo, a la Resolución 1016 de 1989 expedida por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y las demás que con tal fin se establezcan. De la misma manera ambas partes están obligadas a sujetarse al Decreto-Ley 1295 de 1994, y la Ley 776 del 17 de diciembre de 2002, del sistema general de riesgos profesionales, de conformidad con los términos estipulados en los preceptos legales pertinentes y demás normas concordantes y reglamentarias antes mencionadas.

CAPÍTULO VIII

Prescripciones de orden

ART. 25. —Los trabajadores tienen como deberes los siguientes:

- a) Respeto y subordinación a los superiores.
- b) Respeto a sus compañeros de trabajo.
- c) Procurar completa armonía con sus superiores y compañeros de trabajo en las relaciones personales y en la ejecución de labores.

- d) Guardar buena conducta en todo sentido y obrar con espíritu de leal colaboración en el orden moral y disciplina general de la empresa.
- e) Ejecutar los trabajos que le confíen con honradez, buena voluntad y de la mejor manera posible.
- f) Hacer las observaciones, reclamos y solicitudes a que haya lugar por conducto del respectivo superior y de manera fundada, comedida y respetuosa.
- g) Recibir y aceptar las órdenes, instrucciones y correcciones relacionadas con el trabajo, con su verdadera intención que es en todo caso la de encaminar y perfeccionar los esfuerzos en provecho propio y de la empresa en general.
- h) Observar rigurosamente las medidas y precauciones que le indique su respectivo jefe para el manejo de las máquinas o instrumentos de trabajo.
- i) Permanecer durante la jornada de trabajo en el sitio o lugar en donde debe desempeñar las labores siendo prohibido salvo orden superior, pasar al puesto de trabajo de otros compañeros.

CAPÍTULO IX

Orden jerárquico

ART. 26. —El orden jerárquico de acuerdo con los cargos existentes en la empresa, es el siguiente: Gerente, Secretaria, Contador y Asesor.

CAPÍTULO X

Obligaciones especiales para la empresa y los trabajadores

ART. 27. —Son obligaciones especiales del empleador:

1. Poner a disposición de los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, los instrumentos adecuados y las materias primas necesarias para la realización de las labores.

2. Procurar a los trabajadores locales apropiados y elementos adecuados de protección contra accidentes y enfermedades profesionales en forma que se garanticen razonablemente la seguridad y la salud.
3. Prestar de inmediato los primeros auxilios en caso de accidentes o enfermedad. Para este efecto, el establecimiento mantendrá lo necesario según reglamentación de las autoridades sanitarias.
4. Pagar la remuneración pactada en las condiciones, períodos y lugares convenidos.
5. Conceder al trabajador las licencias necesarias para los fines y en los términos indicados en el artículo 24 de este reglamento.
6. Dar al trabajador que lo solicite, a la expiración del contrato, una certificación en que conste el tiempo de servicio, índole de la labor y salario devengado, e igualmente si el trabajador lo solicita, hacerle practicar examen sanitario y darle certificación sobre el particular, si al ingreso o durante la permanencia en el trabajo hubiere sido sometido a examen médico. Se considerará que el trabajador por su culpa elude, dificulta o dilata el examen, cuando transcurridos 5 días a partir de su retiro no se presenta donde el médico respectivo para las prácticas del examen, a pesar de haber recibido la orden correspondiente.
8. Pagar al trabajador los gastos razonables de venida y regreso, si para prestar su servicio lo hizo cambiar de residencia, salvo si la terminación del contrato se origina por culpa o voluntad del trabajador.
9. Abrir y llevar al día los registros de horas extras.

ART. 28. —Son obligaciones especiales del trabajador:

1. Realizar personalmente la labor en los términos estipulados; observar los preceptos de este reglamento, acatar y cumplir las órdenes e instrucciones que de manera particular le imparta la empresa o sus representantes según el orden jerárquico establecido.
2. No comunicar a terceros salvo autorización expresa las informaciones que sean de naturaleza reservada y cuya divulgación pueda ocasionar perjuicios a la empresa, lo que no obsta para denunciar delitos comunes o violaciones del contrato o de las normas legales de trabajo ante las autoridades competentes.

3. Conservar y restituir en buen estado, salvo deterioro natural, los instrumentos y útiles que les hayan facilitado y las materias primas sobrantes.
4. Comunicar oportunamente a la empresa las observaciones que estimen conducentes a evitarle daño y perjuicios.

ART. 29. —Se prohíbe a la empresa:

1. Deducir, retener o compensar suma alguna del monto de los salarios y prestaciones en dinero que corresponda a los trabajadores sin autorización previa escrita de estos.
2. Obligar en cualquier forma a los trabajadores a comprar mercancías o víveres en almacenes que establezca la empresa.
3. Exigir o aceptar dinero del trabajador como gratificación para que se admita en el trabajo o por motivo cualquiera que se refiera a las condiciones de este.
4. Limitar o presionar en cualquier forma a los trabajadores el ejercicio de su derecho de asociación

ART. 30. —Se prohíbe a los trabajadores:

1. Sustraer de la empresa materias primas o productos elaborados sin permiso de la empresa.
2. Presentarse al trabajo en estado de embriaguez o bajo la influencia de narcótico o de drogas enervantes.
3. Conservar armas de cualquier clase en el sitio de trabajo a excepción de las que con autorización legal puedan llevar los celadores.
4. Faltar al trabajo sin justa causa de impedimento o sin permiso de la empresa, excepto en los casos de huelga, en los cuales deben abandonar el lugar de trabajo.

CAPÍTULO XI

Reclamos: personas ante quienes deben presentarse y su tramitación

ART. 51. —Los reclamos de los trabajadores se harán ante la persona que ocupe en la empresa el cargo de gerente.

CAPÍTULO XII

Publicaciones

ART. 53. —Dentro de los quince (15) días siguientes al de la notificación de la resolución aprobatoria del presente reglamento, el empleador debe publicarlo en el lugar de trabajo, mediante la fijación de dos (2) copias de caracteres legibles, en dos (2) sitios distintos. Si hubiere varios lugares de trabajo separados, la fijación debe hacerse en cada uno de ellos. Con el reglamento debe fijarse la resolución aprobatoria (CST, art. 120).

CAPÍTULO XIII

Vigencia

ART. 54. —El presente reglamento entrará a regir 8 días después de su publicación hecha en la forma prescrita en el artículo anterior de este reglamento (CST, art. 121).

CAPÍTULO XIV

Disposiciones finales

ART. 55. —Desde la fecha que entra en vigencia este reglamento, quedan sin efecto las disposiciones del reglamento que antes de esta fecha haya tenido la empresa.

4.4 Realizar un estudio financiero que determine la inversión, costos, ingresos y egresos.

4.4.1 Gastos de Funcionamiento. Los gastos de funcionamiento corresponden a lo mínimo requeridos para la operación normal de la empresa, y hace referencia a activos fijos y diferidos.

4.4.1.1 Muebles, equipos y enseres. A continuación se relacionan los muebles, equipos y enseres, cantidades y valores de cada uno de ellos.

Tabla 25. *Muebles, Equipos y Enseres*

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Escritorio MADERKIT Baptistine Ceniza	3	\$ 129.900	\$389.700
Escritorio INVAL 4603 Wengue/Humo	1	\$199.900	\$199.900
Silla de Oficina TUKASA 8007 Negra	3	\$ 79.900	\$239.700
Silla de Oficina TUKASA 5938L Negra	1	\$199.900	\$199.900
PC All in One HP - 22-c005la - AMD A9 - 21.5" Pulgadas	1	\$1.349.000	\$1.349.000
PC All in One HP - 20-C205 - Intel Celeron - 19.5" Pulgadas - Disco Duro 1Tb - Blanco	3	\$969.000	\$2.907.000
Impresora	1	\$ 249.500	\$249.500
Teléfono	2	\$ 44.900	\$89.800
Total	15	\$3.222.000	\$5.624.500

Fuente: Autora del proyecto

4.4.1.2 Papelería y útiles. Los siguientes elementos son de uso para las oficinas, indispensables para el desempeño laboral de los empleados en un mes.

Tabla 26. *Papelería y Útiles mensuales*

Artículo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Resmas tamaño carta	2	9.000	18.000
Carpetas	40	700	28.000
Ganchos grapadoras caja mediana	1	2.000	2.000
Lapiceros caja (12 U)	1	11.000	11.000

Tabla 26. Continuación

Grapadoras	3	8.000	24.000
Perforadoras	3	8.000	24.000
Sellos	2	7.000	14.000
Sacaganchos	3	1.000	3.000
Total			124.000

Fuente: Autora del proyecto

4.4.1.3 Gastos de personal. Los gastos de personal se establecen en la siguiente tabla, el cual indica los empleados con contratación laboral directa con la empresa

Tabla 27. Requerimientos de personal para Asesorate Ltda.

Concepto	Gerente	Contador	Secretaria	Asesor 1	Asesor 2
Salario	1.700.000	950.000	\$828.116	1.000.000	1.000.000
Auxilio de Transporte	0		97.032	97.032	97.032
Salud	144.500		\$70.390	85.000	85.000
Pensión	204.000		\$99.374	120.000	120.000
R.L.	8.874		\$4.323	5.220	5.220
Aportes Parafiscales	153.000		78.853	90.000	90.000
Vacaciones	70.890		\$34.505	41.700	41.700
Cesantías	141.610		\$69.010	91.383	91.383
Int. a las Cesantías	16.993		\$6.900	10.966	10.966
Prima de Servicios	141.610		\$69.010	91.383	91.383
Dotación	0	0	80.000	0	0
	2.581.477	950.000	\$1.357.513	1.632.684	1.632.684

Fuente: Autora del proyecto

Lo que significa que la empresa requiere mensualmente de 8.154.358 para el pago de personal.

Y multiplicando dicha cifra por los 12 meses que laborara la empresa durante el año, tenemos que el gasto anual es de 97.852.296.

4.4.1.4 Gastos varios. En la siguiente tabla se presentan los gastos varios necesarios para el normal funcionamiento de la empresa y pueda cumplir con su objeto social.

Tabla 28. *Gastos Varios*

ITEM	Valor Mensual	Valor Anual
Arriendo	500.000	6.000.000
Útiles de aseo	20.000	240.000
Servicios públicos (Agua, luz, parabólica)	250.000	3.000.00
Papelería y Útiles	124.000	1.488.000
Total	894.000	\$ 10.728.000

Fuente: Autora del proyecto

4.4.1.5 Gastos de constitución. Estos gastos se realizarán una sola vez y no necesitan proyectarse.

Tabla 29. *Gastos de Constitución de Asesorate Ltda.*

ÍTEM	Valor
Gastos de constitución	400.000
Total	400.000

Fuente: Autora del proyecto

4.4.2 Ingresos

4.4.2.1 Ingresos Operacionales.

Tabla 30. *Ingresos Operacionales*

Proyección anual	
Total Anual	240
Valor del Servicio	500.0000

Tabla 30. "Continuación"

Total	120.000.0000
Asesoría externas	120
Valor del Servicio	500.0000
Total anual	60.000.000

Fuente: Autora del proyecto

Tabla 31. Proyección de ingreso a cinco años

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
120.000.000	150.000.000	180.000.000	210.000.000	240.000.000
60.000.000	62.814.000	65.759.977	68.844.120	72.072.909
180.000.000	212.814.000	245.759.977	278.844.120	312.072.909

Fuente: Autora del proyecto

4.4.3 Diferidos

Tabla 32. Diferidos

ÍTEM	Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Papelería y útiles de oficina	124.000	24.800	24.800	24.800	24.800	24.800
Gastos de Constitución	400.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
Total	524.000	104.800	104.800	104.800	104.800	104.800

Fuente: Autora del proyecto

4.4.4 Depreciación

Tabla 33. Depreciación

ÍTEM	Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo de Cómputo (5 años)	\$4.595.300	919.060	919.060	919.060	919.060	919.060
Muebles y Enseres (10 años)	\$1.029.200	102.920	102.920	102.920	102.920	102.920
Total	\$5.624.500	1.021.980	1.021.980	1.021.980	1.021.980	1.021.980

Fuente: Autora del proyecto

4.4.5 Balance Inicial

Tabla 34. *Balance General*

Activo		Pasivo	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Bancos	\$50.000.000	Obligaciones Financieras	\$30.000.000
Total Activo Corriente	\$50.000.000	Otros	\$5.624.500
		Total Pasivo Corriente	\$35.624.500
		Total Pasivo	\$35.624.500
Activo no Corriente		Patrimonio	
Muebles y enseres	\$1.029.200		
Equipo de Cómputo y Comunicación	\$4.595.300	Aportes sociales	\$20.000.000
Total Activo no Corriente	55.624.500	Total Patrimonio	\$20.000.000
Total Activo	\$55.624.500	Total pasivo + patrimonio	\$55.624.500

4.4.6 Estados de Resultados Proyectado

Tabla 35. *Estados de Resultados Proyectado*

Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operacionales	120.000.000	150.000.000	180.000.000	210.000.000	240.000.000
Asesorías externas	60.000.000	62.814.000	65.759.977	68.844.120	72.072.909
Total Ingresos	180.000.000	212.814.000	245.759.977	278.844.120	312.072.909
Gastos varios	10.728.000	11.231.143	11.757.884	12.309.329	12.886.636
Gastos de Personal	97.852.296	102.647.059	107.676.764	112.952.926	118.487.619
Total gastos	108.580.296	113.878.202	119.434.648	125.262.255	131.374.255
Utilidad Bruta	71.419.704	98.935.798	126.325.329	153.581.865	180.698.654
Menos Depreciación	1.021.980	1.021.980	1.021.980	1.021.980	1.021.980
Menos Diferidos	104.800	104.800	104.800	104.800	104.800
Utilidad Neta	70.292.924	97.809.018	125.198.549	152.455.085	179.571.874

Fuente: Autora del proyecto

Tabla 36. *Flujo de caja*

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Ingresos					
	180.000.000	212.814.000	245.759.977	278.844.120	312.072.909
-Gastos					
	108.580.296	113.878.202	119.434.648	125.262.255	131.374.255

Tabla 37. "Continuación"

= Flujo ajustado de					
Efectivo	71.419.704	98.935.798	126.325.329	153.581.865	180.698.654

Fuente: Autora del proyecto

4.5 Evaluar económicamente la rentabilidad de la empresa a través de indicadores financieros.

La evaluación económica permitirá determinar la retribución económica de la empresa Asesorate Ltda., teniendo en cuenta que la misma debe además de cubrir los gastos, ser rentable para los socios de la misma.

4.5.1 Valor presente neto (VPN). Hallar el valor presente neto significa que a partir de dicho indicador se podrá determinar el valor del proyecto en pesos de hoy. Para hallar el mismo es pertinente la aplicación de la siguiente fórmula matemática

$$VPN. = \sum \frac{\text{Flujo Neto de Caja}}{(1 + i)^n}$$

Donde i = Tasa de Interés

n = Número de años

$$VPN. = \frac{71.419.704}{(1 + i)} + \frac{98.935.798}{(1 + i)^2} + \frac{126.325.329}{(1 + i)^3} + \frac{153.581.865}{(1 + i)^4} + \frac{180.698.654}{(1 + i)^5}$$

Se tomará, como base, la tasa del 20%

$$VPN = \frac{71.419.704}{(1+0.20)^1} + \frac{98.935.798}{(1+0.20)^2} + \frac{126.325.329}{(1+0.20)^3} + \frac{153.581.865}{(1+0.20)^4} + \frac{180.698.654}{(1+0.20)^5}$$

$$\text{VPN} = 59.516.420 + 68.705.415 + 73.104.936 + 74.065.328 + 72.618.736$$

$$\text{VPN} = \$348.010.835$$

Lo anterior indica que el proyecto, dentro de cinco (5) años, valdrá \$ 348.010.835 , lo cual es muy favorable toda vez que la inversión es mínima en cuanto a las ganancias que retornaran con el servicio a prestar en asesórate Ltda.

4.5.2 Razón costo beneficio (RCB). Esta técnica da a conocer el número de veces en que se recupera la inversión inicial durante los primeros cinco años de funcionamiento de la empresa.

$$\text{RCB} = \frac{\text{Valor Presente Neto}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$\text{RCB} = \frac{\$348.010.835}{\$55.624.500}$$

$$\text{RCB} = 6 \text{ veces}$$

La inversión inicial es recuperada 6 veces al cabo de los primeros cinco años de funcionamiento de la empresa, resultado positivo para la viabilidad del proyecto, ya que supera el mínimo esperado que es una (1) vez.

4.5.3 Tasa Interna de Retorno. Con este cálculo se determina el porcentaje con el que la

inversión inicial se reintegra a la empresa durante los primeros cinco años de actividad. Este indicador hace la comparación entre la inversión inicial y el VPN.

$$\text{Inversión Inicial} = \text{VPN}$$

$$\$55.624.500 = \$348.010.835$$

Para su determinación se toman dos tasas (t_1 u t_2) tentativas: Tasa 1: 15%

Flujo tasa 1:

$$\text{VPN} = \frac{71.419.704}{(1+0.15)^1} + \frac{98.935.798}{(1+0.15)^2} + \frac{126.325.329}{(1+0.15)^3} + \frac{153.581.865}{(1+0.15)^4} + \frac{180.698.654}{(1+0.15)^5}$$

$$\text{VPN} = 62.104.090 + 74.809.677 + 83.060.954 + 87.810.930 + 89.839.167$$

$$\text{VPN} = 397.624.818$$

Tasa 2: 40%

$$\text{VPN} = \frac{71.419.704}{(1+0.40)^1} + \frac{98.935.798}{(1+0.40)^2} + \frac{126.325.329}{(1+0.40)^3} + \frac{153.581.865}{(1+0.40)^4} + \frac{180.698.654}{(1+0.40)^5}$$

$$\text{VPN} = 51.014.074 + 50.477.448 + 46.036.927 + 39.978.620 + 33.598.102$$

$$\text{VPN} = 221.132.171$$

Para hallar la TIR, se realiza la interpolación:

$$\left[\begin{array}{l} \text{xxxxx---} \quad 40\% \\ \$55.624.500--- \quad X \\ - \\ \text{xxxxxxxxx----} \quad 15\% \end{array} \right]$$

$$40\% - 15\% = 25\%$$

$$\frac{X}{25} =$$

Como la tasa en negativa, se le suma la tasa menor para determinar la TIR:

$$55.624.500/25$$

$$\text{TIR} = 2,224$$

Con este indicador se busca establecer el porcentaje con el que ingresa la inversión inicial durante los cinco años proyectados. Con el establecimiento de dos tasas para la interpolación se pretende encontrar un porcentaje promedio de recuperación, en el caso concreto se utilizó una tasa inferior de la base que es del 15%, y una tasa superior del 40%; dando como resultado la recuperación de la inversión en un 2.224 %, lo que indica la conveniencia de la inversión.

4.6 Evaluar el impacto del proyecto en términos ambientales y sociales

La empresa Asesorate Ltda., prevé dentro de su política y objetivos misionales prestar un servicio de asesoría en comercio exterior que impactará positivamente en el contexto social a partir de la empleabilidad y de la implementación de campañas con sentido social en el municipio de Ocaña, teniendo en cuenta la grave problemática que se vive actualmente.

En el escenario del impacto ambiental, la empresa no producirá un impacto negativo en el medio ambiente por cuanto el manejo del servicio no implicará el uso de productos que generen grave daño al mismo. En cuanto a su responsabilidad con el desarrollo sostenible y con la problemática que se vive por el grave daño del medio ambiente se implementaran políticas encaminadas hacia

Capítulo 5. Conclusiones

Finalmente y a modo de conclusión se encontró que la empresa Asesorate Ltda., cuenta con un amplio porcentaje de aceptación, debido al servicio innovador que busca ofrecer en el municipio de Ocaña, y que además permitirá proyectar el crecimiento de las empresas que buscan exportar e importar sus productos y mejorar el posicionamiento en el mercado de las mismas.

En el contexto del estudio técnico se tuvo en cuenta los requerimientos físicos y humanos, así como la macro y micro localización lo que permite fácil acceso y cumplimientos de todos los servicios que requieren los clientes.

En el estudio Administrativo y Legal, se fijaron las condiciones para la prestación de un servicio de calidad, para ello se planteó una misión, visión, valores, políticas, estrategias, objetivos, un manual de funciones, manual de procedimiento, reglamento interno y una estructura organizacional.

En lo referente al estudio financiero y a la evaluación económica, la empresa Asesorate Ltda., es ampliamente viable toda vez que su recuperación hacia 5 años en la inversión económica supera el 2.224 % de retorno, además de ellos se tiene que los resultados fueron positivos lo que permite determinar la viabilidad económica y financiera de la misma.

Y para finalizar, en cuanto al impacto social y ambiental se plantean los fundamentos del impacto positivo en cuanto a la empleabilidad y el diseño de campañas y políticas amigables con el medio ambiente y con un sentido social.

Capítulo 6. Recomendaciones

Tomar como base el estudio de mercados para la apertura de la empresa para las empresas que buscan impulsar sus productos en el contexto regional, nacional e internacional.

Tener en cuenta todo lo relacionado en el estudio técnico, en lo referente a los recursos humanos y a los recursos técnicos, para que la prestación del servicio sea eficiente y efectiva.

Tomar como fuente el estudio financiero y económico, que permite evidenciar la inversión y la rentabilidad de la misma.

Respecto al estudio ambiental, se recomienda la creación de políticas encaminadas al desarrollo sostenible y la disminución de la problemática del medio ambiente.

Acudir a la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña, para establecer un apoyo para el crecimiento de la empresa y asesoramiento para su implementación.

Referencias

- Bacca, K. (Julio de 2017). *Plan de negocios para crear una empresa de confección de ropa femenina en la ciudad de Ocaña, Norte de Santander*. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://repositorio.ufpso.edu.co:8080/dspaceufpso/bitstream/123456789/1784/1/30760.pdf>
- Camara de comercio de Ocaña. (2017). *Estudio economico juridicción camara de comercio de Ocaña año 2016*. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://camaraocana.com/wp-content/uploads/Estudio-Economico-2016.pdf>
- Caro, M., & Zuñiga, B. (30 de Septiembre de 2013). *Plan de negocios para la creación de una empresa de consultoria en negocios internacionales en la ciudad de Cartagena*. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/6036/ZunigaBiglenis2013.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Catarina.udlap. (s.f). *La exportación*. Recuperado el 2018, de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/bad/brunet_ca/capitulo2.pdf
- Congreso de Colombia. (30 de Diciembre de 1999). *Ley 550*. Recuperado el Junio de 2017, de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0550_1999.html
- Congreso de Colombia. (10 de Julio de 2000). *Ley 590*. Recuperado el 21 de Junio de 2017, de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=12672>
- Delgado, V. (2016). *Paln de negocios para la creación de una empresa comercializadora de cebolla cabezona en Ocaña*. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/9567/DelgadoViviana2017.pdf?sequence=1>

Diccionario empresarial wolters kluwer. (s.f.). Obtenido de

http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjIyMTtbLUouLM_DxbIwMDS0NDA1OQQGZapUtckhlQaptWmJOcSoATU0z-TUAAAA=WKE

Ecolink. (s.f.). Obtenido de <https://www.econlink.com.ar/proyectos-de-inversion/estudio>

Economipedia. (s.f.). Obtenido de Comercio Exterior:

<https://economipedia.com/definiciones/comercio-exterior.html>

El Congreso de la República. (1991). *Constitución Política de Colombia*. Bogotá: Cupido.

Espinosa, A., & Ana, V. (Diciembre de 2000). *Los incentivos a las exportaciones en Colombia, frente a los compromisos asumidos ante la OMC*. Recuperado el 2018, de <http://javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere2/Tesis31.pdf>

Gómez, P., & Guerrero, L. (Octubre de 2016). *Propuesta de un plan de negocios para la empresa PAMER de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander*. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://repositorio.ufpso.edu.co:8080/dspaceufpso/bitstream/123456789/1446/1/29647.pdf>

González, M. J., Rodríguez, D. M., & Duarte, L. (2011). *Necesidades de la consultoría*.

Hernandez, S. (2006). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mac Graw Hill.

Herrera, L. (Marzo de 2016). *Propuesta para la implementación de una empresa de consultoría en servicios de comercio exterior para la ciudad de Guayaquil*. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/5825/1/T-UCSG-POS-MAE-131.pdf>

Jaramillo, M. (2006). *Teoría de las Relaciones Humanas*. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://www.umc.edu.ve/mjaramillo/Unidades/Unidad%20III/Guia/Guia.pdf>

- Jimenez, S. (s.f.). Estructura Económica y Crecimiento en Norte de Santander, 2000-2012: una esquiiva transformación productiva. *Revista Face, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*. Obtenido de <http://revistas.ugca.edu.co/index.php/contexto/article/view/412/920>
- La Opinion. (24 de Octubre de 2015). Campesinos de ocaña se organizan para exportar frutas. *Periodico la Opinion*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2018, de <https://www.laopinion.com.co/ocana/campesinos-de-ocana-se-organizan-para-exportar-frutas-100713>
- Local Understanding for Sustainable Solutions, INSUCO. (s.f.). Obtenido de <http://www.insuco.com/es/servicios-estudios/los-estudios-de-impacto-social-eis>
- Perez, J., & Trujillo, J. (2012). *Creación de una empresa de consultoria integral para las PYMES ubicada en el en la ciudad de Bogotá*. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/4338/PerezJuan2012.pdf?sequence=1>
- Perez, M. (2006). *Mas demanda em consultoria de. E-Semana*.
- Presidente de la República. (27 de Marzo de 1971). *Decreto 410 de 1971*. Recuperado el 21 de Agosto de 2018, de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=41102>
- Quintero, J., & Sánchez, J. (2006). La Cadena de Valor: Una Estrategia de Pensamiento Estratégico. *Telos*, 8(3), 377- 389.
- Revista Dinero . (2018). Colombia necesita recuperar \$18.000 millones de exportaciones. *Revista Dinero* , 1.
- Rivas, L. A. (2009). Evolución de la teoría de la organización. *Universidad & Empresa*, 11-32.
- Rodrigues, M. (2002). *papel do consultor administrativo externo no fortalecimento do*.

Sectorial. (2012). *La Historia del Comercio Exterior en Colombia*. Obtenido de <http://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/50454-la-historia-del-comercio-exterior-en-colombia>

Thompson, I. (Mayo de 2007). *Definición de Investigación de Mercados*. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://www.promonegocios.net/investigacion-mercados/definicion-investigacion-mercados.html>

UNAM. (s.f.). *Definición de Estudio Económico*. Recuperado el 03 de Mayo de 2018, de <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap3.pdf>

Villalobos, J. (4 de Junio de 2012). *Las Cinco Fuerzas Competitivas de Michael Porter*. Recuperado el Junio de 2017, de <http://coyunturaeconomica.com/marketing/cinco-fuerzas-competitivas-de-michael-porter>

World economic forum. (12 de Octubre de 2016). *Que es la competitividad*. Recuperado el Agosto de 2018, de <https://es.weforum.org/agenda/2016/10/que-es-la-competitividad/>

www.estudiosdemercado.org. (s.f.). Obtenido de https://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html

Zona Económica. (s.f.). Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/definicion/competitividad>

Apéndices

Apéndice A. Modelo de encuesta.



UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA

Encuesta dirigida a los comerciantes dedicados a la exportación en el municipio de Ocaña

Objetivo de la encuesta: Evaluar la viabilidad para la creación de una empresa en asesoramiento con énfasis en comercio exterior, determinando las características del servicio, precio, demanda, oferta, estrategia de publicidad y promoción.

1. ¿En su empresa se maneja los procedimientos del comercio exterior?

Sí ___ No ___

2. ¿Si su respuesta anterior fue positiva la actividad es de:

a) Importación b) Exportación c) Importación y exportación

3. ¿Tiene conocimiento de los requisitos que se deben cumplir para realizar un proceso de importación y exportación con éxito?

Sí ___ No ___

4. ¿Está usted interesado en realizar alguna exportación o importación de producto?

Sí ___ No ___

5. ¿Si su respuesta es sí, que clase de producto exportaría o importaría?

a) Comestible b) Artesanal c) Servicios

d) Manufactura e) Otro, ¿Cuál? _____

6. ¿Conoce usted si existen organizaciones en la ciudad con programas específicos para asesorar a los pequeños y medianos empresarios en lo referente a importación y exportación?

Sí___ No___

¿Cuáles?_____

7. ¿Cree usted que su empresa posee la capacidad para realizar alguno de estos procesos?

Sí___ No___

8. ¿Estaría interesado en solicitar servicios de asesoría empresarial que brinde acompañamiento para mejorar sus procesos en comercio exterior

Sí___ No___

9. ¿Cree usted conveniente la creación de un centro de asesoría que brinde acompañamiento en los procesos de importación y exportación en la ciudad de Ocaña?

Sí___ No___

10. ¿Cree que hoy en día es importante tener conocimiento en Comercio Exterior?

Sí___ No___

Porque_____

11. ¿Cuánto estaría dispuesto(a), a pagar por el servicio?

De \$100.000 a \$300.000___ De 300.0000 a \$500.000___ De \$500.000 a 1.000.000___
Más de un millón de pesos___

12. ¿En cuál de los siguientes lugares le gustaría que estuviera ubicada la empresa de asesoramiento en comercio exterior?

___El centro ___San Agustín ___Las Llanadas ___ La primavera

Otro, ¿Cuál?_____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.