

**DISEÑO DE UN PLAN DE IMPORTACION DE ATUN RAYADO EN EL  
MUNICIPIO DE PLATO MAGDALENA EN TIEMPO DE EMERGENCIA  
SANITARIA DE COVID 19**



**KEVIN BRITO ESCOBAR  
JAIME BUESACO GOMEZ**

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO  
FACULTAD DE INGENIERÍA  
PROGRAMA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL  
Barranquilla Atlántico  
2021**

**DISEÑO DE UN PLAN DE IMPORTACION DE ATUN RAYADO EN EL  
MUNICIPIO DE PLATO MAGDALENA EN TIEMPOS DE EMERGENCIA  
SANITARIA DE COVID 19**



**Autor:**

**KEVIN BRITO ESCOBAR**

**JAIME BUESACO GOMEZ**

**ASESOR**

**ROBERT CASTILLO**

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO  
FACULTAD DE INGENIERÍA  
PROGRAMA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL  
Barranquilla Atlántico  
2021**

**NOTA DE ACEPTACION**

---

---

---

---

**Presidente del Jurado**

---

**Jurado**

---

**Jurado**

## **Agradecimientos**

Son verdaderos agradecimientos a cada uno de los miembros de la familia Buesaco y Britto Escobar, en realidad, fueron Ustedes en su incondicional apoyo nos transmitieron fuerzas para ganar cada semestre de nuestra Ingeniería Industrial y su prestigiosa Universidad Antonio Nariño, así fuimos culminando entre lecciones y éxitos para poder demostrar un breve y valioso aporte científico con la presente Tesis de Grado. ¡¡¡No bastan las palabras de tantos agradecimientos a Ustedes nuestros familiares cercanos y lejanos!!!

Atentamente,

Kevin Brito Escobar & Jaime Buesaco Gomez

Barranquilla – Atlántico.

## **Dedicatoria**

Dedicamos este triunfo profesional a la Facultad de Ingeniería y su Programa de Ingeniería Industrial de nuestra reconocida Universidad Antonio Nariño, y, en especial, a todos sus miembros administrativos y docentes que conforman su *Alma Mater*, pues, esencialmente, son Ustedes nuestros maestros y profesores quienes en su sacrificada labor pedagógica, de enseñanza/aprendizaje nos fueron fortaleciendo cada día las capacidades científicas dentro de la carrera de la Ingeniería Industrial; asimismo, debemos reconocer que, este importante triunfo no se hubiese alcanzado sin la ayuda de nuestros buenos compañeros y compañeras, son aquellos grandes amigos de clase, que de manera cálida nos brindaron su amistad y apoyo en esos precisos momentos donde más los necesitábamos!!! Por ello, estamos en total regocijo y llenos de esperanza para continuar ofreciendo lo mejor de nuestros conocimientos a nuestra sociedad y esta hermosa Región Caribe.

¡¡¡Muchas Gracias!!!

Atentamente,

Kevin Brito Escobar & Jaime Buesaco Gomez

Barranquilla – Atlántico.

## Resumen

El presente artículo de investigación tiene como objetivo el diseño de un plan de importación de atún rallado para el municipio de plato Magdalena en tiempo de emergencia sanitaria de covid-19. Esto implica la búsqueda de proveedores internacionales, búsqueda de clientes potenciales los cuales puedan adquirir el producto en un volumen importante. Esto se realiza debido a que la empresa Quilla Import & Export entra en un inminente declive en sus finanzas, por lo que era necesario diseñar una idea de negocios que permitiera en tiempos de emergencia sanitaria poder recuperarse y poder facturar de manera importante. Luego de este proceso antes dicho, la investigación encontró que la idea de negocio es mínimamente viable usando parámetros básicos financieros como lo es el cálculo del costo beneficio el cual arrojó un buen resultado para la confianza inversionista de la empresa.

**Palabras clave:** Importación, atún, estados financieros, icoterms, negocio, gestión, logística.

## **Abstract**

The objective of this research article is to design an import plan for grated tuna for the municipality of Plato Magdalena in time of a health emergency of covid-19. This implies the search for international suppliers, search for potential customers who can acquire the product in a significant volume. This is done because the company Quilla Import & Export is in an imminent decline in its finances, so it was necessary to design a business idea that would allow in times of health emergency to recover and be able to bill significantly. After this aforementioned process, the investigation found that the business idea is minimally viable using basic financial parameters such as the cost benefit calculation, which yielded a good result for the investor confidence of the company.

***Keywords:*** *Import, tuna, financial statements, icoterms, business, management, logistics.*

## Tabla de contenido

Introducción .....	1
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	3
1.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA.....	3
1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA.....	7
1.2.1 Árbol de Causas y Efectos .....	7
1.3 Sistematización del Problema .....	8
1.3.1 Árbol de Medios y Fines.....	9
2. JUSTIFICACION .....	10
3. OBJETIVOS .....	13
3.1 Objetivo General .....	13
3.2 Objetivos Específicos.....	13
4. MARCO DE REFERENCIA .....	14
4.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	14
4.1.1. Antecedentes .....	14
4.2 MARCO TEORICO.....	21
4.2.1 Análisis Financiero Vertical y Horizontal .....	21
4.2.2 Ventaja Absoluta.....	26
4.2.3 Estructura de un Plan de Negocio .....	27
4.2.4 Estudio Técnico .....	28
4.2.6 Selección de Proveedores.....	31
4.3 Marco Conceptual.....	35
4.3.1 Analisis Financiero .....	35
4.3.2 Concepto de Importación.....	36
4.3.3 Contrato de Suministro .....	37
4.3.4 Atún Rallado .....	37
4.3.5 Contratación Estatal .....	38
4.3.6 Seguridad Alimentaria .....	39
4.3.7 Comercio Exterior.....	39
4.3.8 Tercerización de Contrato.....	41
4.3.9 Relación Costo Beneficio .....	42
4.4 MARCO LEGAL Y NORMATIVO .....	43
5.1 Relación Con Las Líneas de Investigación.....	45
5.2 Relación con la misión del programa de Ingeniería Industrial .....	45
5.3 Relación con la visión del programa de Ingeniería Industrial .....	45
5.4 Relación con los Objetivos del programa de Ingeniería Industrial.....	46
5.5 Asignaturas del programa aplicadas en el trabajo de grado.....	46
5.6 Competencias que se demuestran en el desarrollo del trabajo de grado.....	47



6.1 Tipo de investigación.....	49
6.2 Diseño metodológico .....	50
6.3 Recolección y análisis de datos.....	50
7.1 Objetivo Especifico 1.....	52
7.2 Objetivo Especifico 2.....	56
7.3 Objetivo Especifico 3.....	59
7.4 Objetivo Especifico 4.....	62
7.5 Objetivo Especifico 5.....	64
8. Presupuesto .....	65
9. Cronograma.....	57
10. Conclusiones .....	57
11. Recomendaciones.....	58
12. Bibliografía .....	59
13. Anexos .....	62

### **Lista de Figuras**

Figura 1. Formato de Contrato Celebrado SECOPI.....	30
Figura 2. Diagrama de Proceso de Importación.....	32
Figura 3. Orden de Compra Formato Colombia Licita.....	57
Figura 4. Requerimiento de Compra.....	58
Figura 5. Portal Único de Contratación Municipio de Plato.....	59
Figura 6. Cotizaciones Proveedores Internacionales .....	60

## Lista de Graficas

Tabla 1: Hora de Trabajo Pérdidas .....	3
Tabla 2. Ejemplo Analisis Vertical .....	23
Tabla 3. Ejemplo Analisis Horizontal .....	25
Tabla 4. Normativo .....	44
Tabla 5. Analisis Vertical.....	52
Tabla 6. Analisis Horizontal .....	53
Tabla 7. Calculo de Liquidez .....	54
Tabla 8. Cotización Proveedores Nacionales.....	61
Tabla 9. Descripción De precios .....	63
Tabla 10. Calculo Costo Beneficio .....	63
Tabla 11. Presupuesto .....	65

## **Introducción**

En las últimas décadas, la economía globalizada demanda e implica grandes y pronunciados esfuerzos para alcanzar un nivel de competitividad de las empresas alimenticias con el objetivo de cubrir las diversas necesidades y sobre todo permisos legales del mercado nacional. Sin embargo, con la aparición del fenómeno gripal del nuevo virus (covid-19), ha paralizado o bloqueado varios sectores de la economía nacional, dicha pandemia afecta a los grandes y medianos productores de alimentos, debido a que muchos de sus productos terminados han estado mucho tiempo en stock lo que genera más egresos de tipo operacional. Las mercancías, recientemente no logran una rotación efectiva que permita sostener cualquier empresa alimenticia. Como fueron los gastos anteriores del año 2019, por consiguiente, dicha realidad se muestra un futuro incierto y una posible recaída económica debido a la presente crisis sanitaria del covid-19.

La necesidad de hacer negocios en estos tiempos de crisis sanitaria y como también el hacer frente a cualquier recesión económica, muchas veces depende de las oportunidades que se manejen en el mercado internacional o nacional. Estar siempre listo, como empresa, para realizar adaptaciones y lograr concretar oportunidades de negocio. En la dinámica del consumismo, en el contexto del consumo de alimentario, siempre existirá una competencia económica entre diversidad de demandas, ya que son productos básicos de la canasta familiar y estos tienen una rotación mucho más dinámica en comparación con otras mercancías. En este mismo orden de ideas, se están presentando muchas oportunidades de realizar negocios interesantes, y esto debido a que muchos entes territoriales están realizando compras de productos de consumo masivo para armar mercados y entregarlos a las comunidades de muy bajos recursos. Muchas de estas licitaciones son ganadas por fundaciones, pero estas no son el fabricante y por lo tanto terminan tercerizando la venta o servicio para cumplir sin ningún inconveniente el contrato que han realizado con el ente territorial. El presente trabajo de investigación pretende presentar un diseño que implique un plan de negocio sobre la importación de atún rallado y su mínima viabilidad para

proveer a la fundación que tiene el contrato ganado por licitación pública y quienes no tienen el producto por lo cual requieren a un proveedor responsable y cumplido.

Lo anterior puede comprenderse como una oportunidad de negocio que la empresa Quilla Import & Export (como objeto de estudio del presente trabajo) puede aprovechar para sacar los beneficios económicos que esto pueda tener.

## 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA

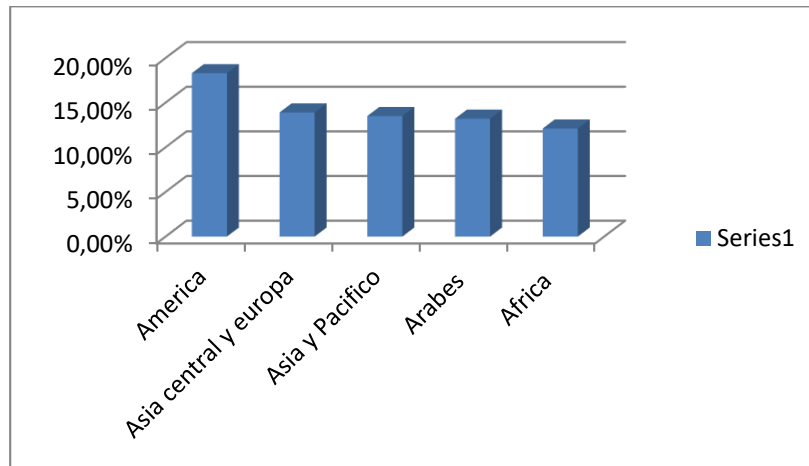
En el mundo aún se vive en una parálisis en distintos sectores del comercio internacional que ya venía minando el problema sanitario, desde el 2020 cuando empezó a esparcirse el virus covid-19 que es la causa directa de la recesión económica por lo tanto no se puede ser indiferente a este punto debido a que la crisis económica no viene por ningún tipo de inflación inesperada o algunos cambios significativos financieros en el mercado bursátil de las distintas bolsas. Por lo tanto es claro y valido afirmar que la crisis económica tiene una causa directa y es el covid-19 (OMC, 2020). De lo anterior es claro que una de las consecuencias de esta pandemia es la pérdida de miles de empleos tal como se ilustra a continuación.

**Tabla 1: Hora de Trabajo Pérdidas**

Regiones (Continente)	Hora de trabajo perdidas en %
América	18,30%
Asia central y Europa	13,90%
Asia y Pacifico	13,50%
Árabes	13,20%
África	12,10%

**Fuente: VAO Noticias 2020**

**Grafica 1. Horas de trabajo perdidas**



**Fuente: VAO Noticias 2020**

“Por regiones, la tasa de pérdida de horas de trabajo en las Américas es del 18,3%, Europa y Asia Central es del 13,9%, Asia-Pacífico es del 13,5%, los países árabes es del 13,2% y África es del 12,1%.”.(Vao Noticias, 2020).

Colombia no es la excepción porque también figura en las estadísticas mundiales como países afectados por la crisis económica producto de la emergencia de índole sanitaria ocasionada por el covid-19. A continuación se presentan unas cifras muy dicientes con respecto a ese impacto que la pandemia ha tenido en Colombia en términos laborales y de economía.

**Grafica 2 .Tasa de Desempleo Colombia 2020/2021**

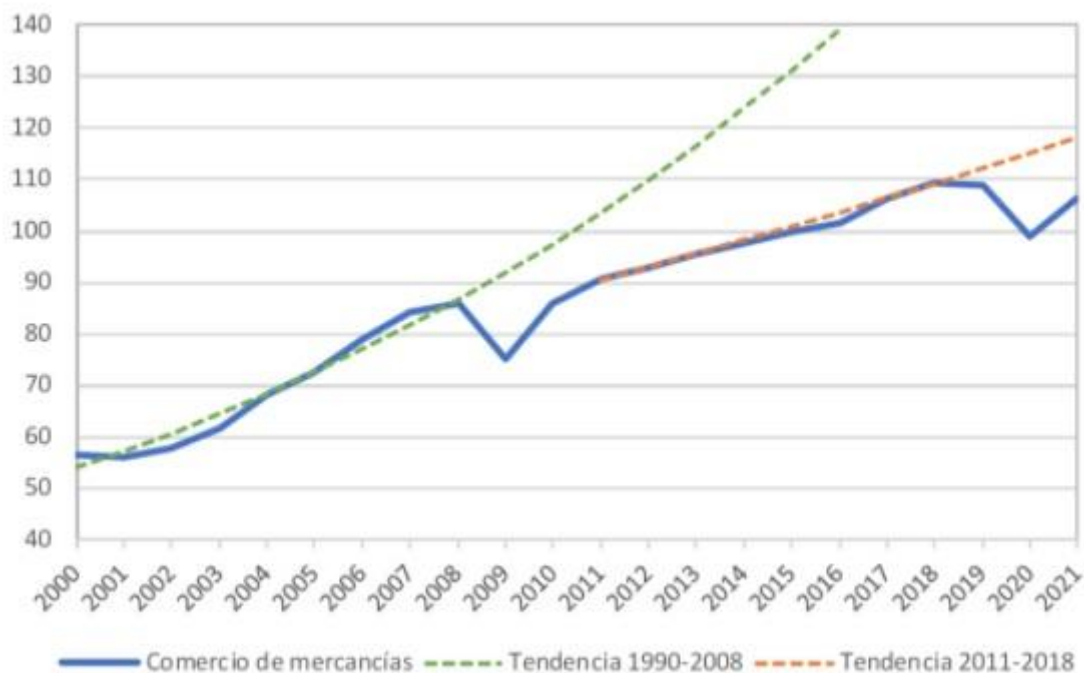


**Fuente: Dane 2021**

Según el Dane 2021 comenta que en el primer mes del 2021, la tasa de desempleo del total nacional fue de 17,3% mientras que el 2020 tuvo una tasa del 13%.

Ahora, con respecto al comercio mundial de mercadería, es decir, a negocios de importación y exportación, se ha tenido una baja considerable en el año 2020 que es el año donde el virus se propago de manera exponencial trayendo consigo recesiones económicas en todas partes.

**Grafica 3: Volumen del Comercio Mundial de Mercancías**

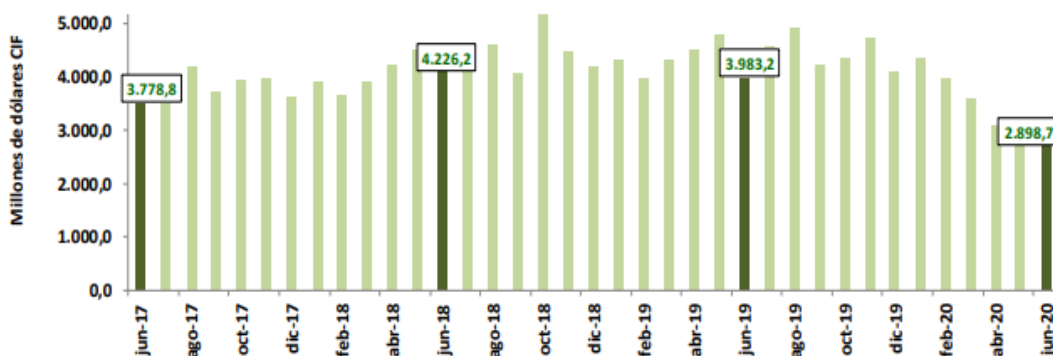




*Fuente: Organización Mundial de Comercio 2020*

Según la OMDC (2020), el comercio de mercancías empezó a decaer a finales de 2019 y teniendo un pronunciamiento muy marcado en el 2020 como se muestra en la gráfica anterior.

**Gráfica 4: Disminución de importaciones Colombia 2020**



**Fuente: Dane 2020**

Es evidente la fluctuación de los montos en millones de dólares (CIF) entre 2019 y 2020, cerrando con un descenso importante como se muestra en la gráfica anterior. En estos datos figura de manera particular el comercio internacional en Barranquilla, porque es sabido que es uno de los puertos más importantes de Colombia, por lo tanto también sufre consecuencias de la recesión económica.

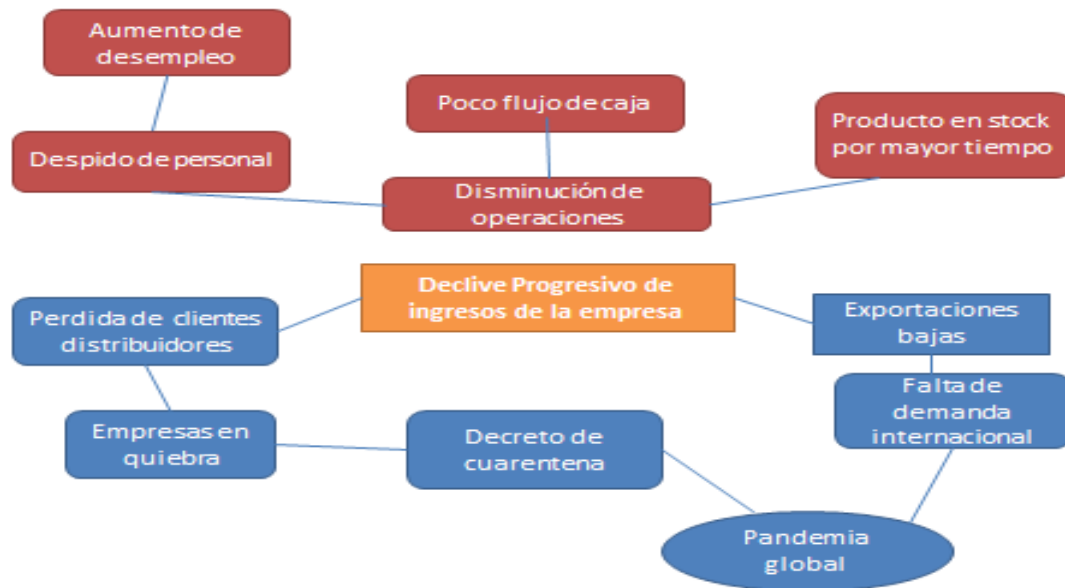
Lo anterior afecta de manera directa Quilla Import & Export, la empresa ha tenido una importante disminución en sus operaciones, concretamente en las importaciones y

exportaciones. Siendo la importación la actividad económica que genera más ingresos a la empresa por lo tanto se ha visto afectada al punto de suspender algunos pedidos, reducción importante de la rotación de productos lo que genera más tiempo de almacenamiento, es decir producto en stock. Todo esto produce un declive progresivo en los ingresos de la empresa Quilla Import & Export lo cual implica decisiones lamentables en términos administrativos.

## **1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA**

¿Qué estrategia comercial debe realizarse para la importación de atún rallado para municipio de Plato Magdalena en tiempo de emergencia sanitaria de covid 19?

### **1.2.1 Árbol de Causas y Efectos**



### 1.3 Sistematización del Problema

¿Cómo obtener el estado financiero de actual de la empresa Quilla Import & Export en medio de la pandemia?

¿Qué iniciativa debe seguirse para encontrar las oportunidades de negocio en el mercado nacional que puede generar ventas importantes para la empresa Quilla import & export mediante importaciones?

¿Qué acción debe realizarse sobre proveedores en el mercado internacional en función de precios competitivos?

¿Qué tipo de estudio debe realizarse para saber si el plan de importación de atún rallado es mínimamente viable para efectuar una contratación de suministro alimentario en Plato Magdalena?

¿Cómo presentar los resultados obtenidos del plan estratégico de importación de atún rallado para contrato de suministro?

### 1.3.1 Árbol de Medios y Fines



## 2. JUSTIFICACION

A pesar del decaimiento marcado de la economía global y regional, muchas empresas han sufrido transformaciones para poder adaptarse a las nuevas necesidades de los clientes. La revista Dinero (2020) afirma que: “Con la economía global en cuarentena, las empresas buscan hacer lo mejor que saben: reinventarse y seguir adelante”. Es indispensable para los empresarios en medio de recesiones económicas causada, está en particular por la pandemia, saber qué hacer, en momentos de incertidumbre. La empresa Quilla Import & Export, claramente ha sufrido el impacto de la pandemia, sin embargo, el presente proyecto de investigación da un claro camino de adaptación en el mercado, ya que puede proveer una solución para mantenerse en operación en medio de la crisis. Con un plan de importación se pretende entrar en un mercado específico logrando así una liquidez formidable.

Este proyecto llevado a cabo beneficia 3 partes muy puntuales, y estas son, la empresa que pone en marcha el proyecto de importación, la fundación quien adquiere los bienes importados y por último la población vulnerable que es sin duda el consumidor final. Lo que se busca es una solución de tipo financiera, es decir, que la empresa Quilla Import & Export pueda tener márgenes de utilidades estables, incluso márgenes que pudieran darse en situaciones normales. Un contrato de suministro puede garantizar durante cierto tiempo (definido en el mismo contrato) un ingreso solido en las arcas de la empresa. En efecto, la viabilidad de este proyecto se prevé, pero es necesario realizar un estudio para verificar si esta condición se da en un mediano plazo.

El diario El Heraldó (2020) afirma que el distrito de barranquilla abrió inscripciones para realizar entregas de auxilios alimentarios en beneficio de 50 mil hogares más vulnerables en la ciudad de Barranquilla, esto ha abierto una oportunidad a productores de alimentos o terceros para contratar con el estado, aprovechando una oportunidad de negocio muy atractiva. Lo que se quiere dar a entender con respecto a la cita de prensa anterior es que existe diversidad de oportunidades de negocio en el ámbito de la pandemia con el estado o contratistas que tercerizan. En otras palabras, es un punto de referencia el

cual pone en manifiesto de que los empresarios deben estar atentos a estas oportunidades de negocio.

Ahora bien, muchos de los productos alimenticios nacionales no son atractivos en términos de precio, ni siquiera en cantidades considerables en donde se puede esperar un descuento, sin embargo, por la misma crisis, no es posible conseguirlo porque estas empresas arguyen que requieren el recurso para seguir operando. Ahora bien, esto último supone una alternativa, y es el comercio internacional, sin embargo, el panorama no es tan amplio, pero puede suponer una solución parcial. En el mismo contexto, es importante para el presente trabajo de grado elaborar un objetivo que pueda compilar todas las intenciones comerciales de la empresa Quilla Import & Export y para ello quedaría al descubierto la necesidad de diseñar un plan de importación de un producto alimenticio de consumo masivo para poder ingresarlo en los distintos mercados solidarios entregados por los municipios afectados económicamente por la pandemia. Como estos son muchos mercados, implica la importación de un número importante de unidades del producto terminado (atún) para satisfacer al cliente quien es la organización que tiene el contrato con el ente territorial, entonces, producto de la experiencia que tiene en negocios de importación y de exportación se establece que el producto a vender es el atún por su tipo de embalaje y de fácil carga en el contenedor de tipo arrume negro (para que pueda entrar más cajasx48 unidades de atún) y también paletizado. Se escoge el atún rallado porque es un precio más módico en comparación con las otras presentaciones, además el atún es un producto no perecedero que cabe en grandes volúmenes en un contenedor, mientras que otros productos no perecederos no tienen estas características, es decir, ocupan más volumen. . En virtud de lo anterior, la oportunidad de negocio es encontrada utilizando en portal SECOP I y el portal Colombia licita (Colombia compra), no con la intención de participar en las licitaciones sino en encontrar a las empresas que ganan estas licitaciones. Luego realizando la búsqueda por los portales antes mencionados se encuentran varias, pero se selecciona una empresa que funge como fundación en el municipio de Plato Magdalena y esta es la que aparece como ganadora de la licitación, pero su actividad comercial no es precisamente producción de alimentos.

Quilla Import & Export es una sociedad limitada constituida por 12 socios en el 2012 como una empresa especializada y dedicada al comercio internacional y Logística de importación y exportación, enfocada a prestar servicios de intermediación comercial entre proveedores y compradores. Además en la realización de trámites aduaneros de mercancías.

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1 Objetivo General**

Diseñar un plan de importación de atún rallado para el municipio de Plato Magdalena en tiempo de emergencia sanitaria de covid 19.

#### **3.2 Objetivos Específicos**

- Determinar el estado financiero actual de la empresa Quilla Import & Export en medio de la pandemia.

- Indagar las oportunidades de negocio en el mercado nacional que pueda generar ventas importantes para la empresa Quilla Import & Export mediante importaciones.

- Analizar en el mercado internacional los proveedores que puedan generar precios competitivos en comparación con el mercado nacional.

- Realzar un estudio financiero que permita ver si el proyecto de importación de atun rallado es mínimamente viable y ejecutable.

- Socializar a nivel empresarial los resultados obtenidos del plan estratégico de importación de atún rallado para contrato de suministro.



## **4. MARCO DE REFERENCIA**

### **4.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **4.1.1. Antecedentes**

En este apartado, se considera los distintos antecedentes en lengua española, lo que tiene que ver con la importación. Según El Heraldo (2016):

“Colombia importó 4,2 millones de toneladas de alimentos, lo que representó el 43% de las compras al exterior del departamento el año pasado. De continuar esta tasa de crecimiento, Rafael Mejía, presidente de la Asociación de Agricultores de Colombia SAC, dijo que para fines de este año las importaciones podrían superar los 14 millones de toneladas, frente a los 11,4 millones de toneladas de 2015”. El Heraldo (2016)

Es interesante la cantidad de alimentos importados en Colombia en el periodo antes descrito, se puede asegurar que, para realizar estas operaciones, debieron encontrar resultados favorables en estudios previos de factibilidad, lo cual implicaba introducir los productos al país con precios competitivos. En el mismo orden de ideas, ya para el presente año, el DANE (2020) afirma que las importaciones para el año 2020 van en un 17%, lo cual considera la entidad antes mencionada un aumento con respecto a años pasados. Lo anterior permite inferir que las oportunidades de negocio están dadas en diferentes sectores en donde el sector de alimentos y bebidas no es la excepción.

Por otra parte, se tiene el documento de Serna y Angulo (2012) entregado a la universidad del Rosario, facultad de administración, Bogotá Colombia. Este trabajo declara que su fin era verificar la viabilidad de que varias actividades que fungen

como eje de la ALFM (Agencia Logística de las Fuerzas Militares) Pueden participar en el comercio internacional, tomando en cuenta entidades que abastecen de alimentos y otros materiales a diferentes puntos de suministro y distribución en todo el territorio de Colombia. Además, se lleva a cabo un proceso de análisis detallado sobre los diferentes términos de negociación de los que se puede beneficiar la organización; y para cada Incoterm se realiza el correspondiente desglose de costes, de forma que se puedan comparar en el futuro con los métodos de contratación actualmente implantados. , a fin de probar qué mecanismo obtener Los ahorros y beneficios económicos generales. A través de la investigación de la base de datos del Ministerio de Comercio Exterior de Colombia, también se considera la situación de suministro de los principales proveedores mundiales de los productos antes mencionados, estas bases de datos son confiables y la cotización está garantizada, es decir, es verídica, así pues, es posible confirmar precios competitivos en el mercado.

A continuación, se presenta la investigación denominada “**Evolución del Consumo de Alimentos en Venezuela**” (Zambrano y Sosa, 2018) publicada en la Universidad Católica Andrés Bello, Caracas Venezuela. **Resumen:** Según los autores la intención de la investigación antes nombrada, es describir el reciente comportamiento de las variables más importantes asociadas a la demanda de los productos alimenticios en Venezuela. El grado de dependencia de las importaciones de la canasta familiar, precios y variables pertinentes a esa investigación. Se puede decir que el aumento en el consumo de alimentos de primera necesidad, es decir, de la canasta familiar, tuvo un aumento considerable al pasar de los años, haciendo que las importaciones crezcan ya que muchos de los alimentos no se producen en el territorio Venezolano (aunque hay capacidad agropecuaria) .

En el 2017, Venezuela realizo importación de alimentos de consumo masivo para mitigar el problema de desabastecimiento alimentario. Según la Revista Semana (2017) eran (o son) varios países que proveen alimento a Venezuela, lo cual implica realizar importaciones para poder en cierta medida cubrir de manera ágil el desabastecimiento. Lo que aporta este documento a la presente investigación es

simple, muestra que cuando hay una necesidad alimentaria por alguna crisis que genere escases, se recurre a la importación de alimentos buscando más economía y volumen.

En la misma línea de temas, se tiene la investigación titulada “**Viabilidad de Importación de Atún, Sardinias, Granos, Aceite y Cereales**”. Rojas (2012), presentada a la Universidad Católica de Pereira, Colombia. Esta investigación tenía como propósito Realizar estudios de mercado en el área cafetera para determinar la viabilidad de la importación y posterior distribución de los productos antes mencionados (atún, sardinias, granos, aceite y granos). También buscaron ahorrar costos para los clientes actuales durante los procesos de investigación e importación. También, procuraron determinar la competitividad de los productos en términos de precio y calidad a través de esta investigación de mercado con el fin de consolidar su portafolio de importación.

La investigación llego a conclusiones y es que al ser de consumo masivo, tienen una amplia demanda en el mercado y por lo tanto una amplia oferta, se pueden encontrar rangos de precios muy amplios ya que se encuentran productos de diferentes calidades, presentaciones y marcas, lo cual permite que consumidores de todos los estratos adquieran los productos de acuerdo a sus necesidades y capacidad adquisitiva.

Lo anterior deja claro que es viable importar enlatados en el caso específico, el atún, el cual puede generar utilidades para la empresa. Por lo que también puede ser un mapa en términos de negociación y distintas variables las cuales pueden llegar a desconocerse o tener poca experiencia.

En el presente apartado se mencionarán algunos antecedentes, investigaciones, estudios y literatura correspondiente a la importación de alimentos de consumo masivo, para la posterior comercialización. En el contexto internacional se tiene la investigación de Marcano (2013) titulada: “*Estrategia de Comercialización y Distribución Para la Importación de Avena y Caraota de la Asociación Cooperativa San Antonio de Padua 675*”, presentada a la universidad José Antonio Páez, San Diego, Venezuela. El trabajo de

investigación antes descrito muestra la importación de productos alimenticios, en este caso la avena y la caraota, como una oportunidad de negocio en territorio venezolano. También afirman que el control de precios, la inseguridad jurídica, y los problemas climáticos, afectan la productividad nacional por lo que muchas empresas optaron por transformar sus negocios, y convertirse en empresas importadoras.

Lo anterior deja claro que las empresas, de acuerdo sea la situación, debe tener transformaciones (reinventarse) para poder adaptarse en medio de cualquier situación adversa que produzca un declive económico integral en la empresa, por lo cual esto viene a ser una puerta abierta a encontrar oportunidades de negocio para luego trazar planes y realizar estudios de factibilidad.

Lo que aporta la investigación anteriormente mencionada es muy simple, y es que existe una gran demanda de alimentos en Sudamérica por lo que no es descabellado que este tipo de fenómenos naturales se repliquen en otros países haciendo casi una imposibilidad de producir bienes de consumo nacionales.

En el mismo orden de ideas, se tiene el trabajo de Granobles (2019) titulado: “***Plan de Importación de Soya desde Estados Unidos a Cali Colombia***”, presentado a la universidad autónoma de occidente, Cali Colombia. El trabajo en mención, también aprovecho un nicho de mercado como una oportunidad, y es la alimentación saludable de muchos clientes en el valle del cauca. También comentan buenos procesos que pusieron en marcha en el proceso de importación, y uno de esos fue que al traer el producto a Colombia hizo que la empresa que puso el plan de importación, analizara con mayor profundidad las diferentes opciones para obtener el producto de buena calidad y a un costo menos elevado para lograr la competitividad en el sector de alimentos saludables.

Es evidente que es muy recomendable que los empresarios se asesoren de manera adecuada en lo que tiene que ver con el proveedor del producto en el país de origen, porque existen muchas empresas falsas en internet que pueden emular sin ningún problema los sitios web de proveedores generando así confianza a los incautos compradores, por eso es importante realizar una investigación exhaustiva con herramientas de gobierno que

permitan conocer información totalmente transparente y que lleve directamente a los vendedores que brinden producto de buena calidad a precios competitivos

Lo anterior aporta al presente trabajo tendencias muy importantes a la hora de realizar planes de importación e investigación de proveedores. Es posible encontrar precios competitivos en el contexto de productos alimenticios ya sean terminados o materias primas. También muestra en cierta medida que importar alimentos puede ser rentable en Colombia y entrar a la cadena de distribución sin problemas.. .

Lopez y Torres (2017), con su trabajo de grado titulado: “*Disponibilidad de Alimentos Básicos en Colombia 2000-2010: ¿Producción Nacional o Importaciones?*”, entregado a la universidad nacional de Colombia, Bogotá DC. **Resumen:** La investigación antes descrita señala la producción nacional vive una constante adversidad frente a la fluctuación de precios lo que permite a las empresas importadoras lograr entrar en competencia con precios más interesantes generando excelentes utilidades. También afirman que el comercio exterior sufre brechas indeseables a causa del costo de la logística que encarece el producto final. En Colombia, la producción nacional toma un carácter estratégico para poder combatir los precios internacionales de cada mercancía. Esto con el fin de articular toda la cadena de distribución, desde el campesino hasta el almacén de venta al detal. Sin embargo, es importante entender que esto no es fácil, debido a que muchos alimentos básicos son subsidiados por países desarrollados de manera que se convierten en productos abaratados por este tipo de sistemas.

Algo muy importante que la investigación citada, muestra que los países que tienen tratados de libre comercio pueden adquirir productos a precios más bajos en comparación con precios de producto nacional porque esto implica muchos beneficios lo cual hace estos productos muy atractivos a los clientes.

También, en el ámbito internacional se tiene la investigación de United Department of Agriculture (2009), de Estados Unidos, denominada “*Imports From China and Food Safety Issues*”, *Importaciones de China y cuestiones de seguridad alimentaria*. Este

documento afirma que el aumento de consumo de alimentos importados es producto de la intención de asegurar la seguridad alimentaria. También comentan que el mercado de China es el ideal para encontrar proveedores de bajo costo que permitan mejores márgenes de utilidad teniendo en cuenta los aranceles que con otros productos de otros países no fuera posible. Pero también declaran que es difícil garantizar que los proveedores en ubicaciones alejadas operen de acuerdo con los altos estándares de seguridad y estricto control de calidad exigidos por los consumidores estadounidenses. La creciente proporción de alimentos importados en los supermercados y restaurantes de EE. UU. presenta nuevos desafíos para los reguladores de seguridad alimentaria y los tomadores de decisiones privados. Si bien el suministro de alimentos de EE. UU. de fuentes nacionales, la proporción de alimentos importados ha aumentado constantemente. La creciente presencia de alimentos importados refleja varias tendencias: demandas estacionales de productos de regiones de clima cálido; consumidor en aumento demanda de alimentos, bebidas y especias étnicas; integración de regiones no tradicionales en cadenas de suministro globales; y la caída de las barreras comerciales agrícolas.

Que la seguridad alimentaria en varios países, incluyendo a Colombia como consumidor de productos chinos de todas las índoles, está siendo muy importante para los proveedores chinos porque de esa manera pueden lograr producir en masa y esto en consecuencia trae mercancías a precios muy interesantes.

Se tiene la investigación de Giraldo y Serna (2016) denominada **“El Impacto de las Importaciones en el Sector Agrícola colombiano”** entregada a la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium, Cali Colombia. La investigación antes citada habla de las razones que tiene mayor impacto en el sector agropecuario de Colombia; el factor decisivo es la agricultura nacional, incluso para la alta calidad y productividad relacionada, su costo es mucho mayor que los productos importados, esto se debe a que muchas variables afectan no solo a los productores sino también a los finales consumidores. Se entiende que el objetivo prioritario es comprender el impacto y la razón de las importaciones del sector agrícola, los fenómenos climáticos que muchas veces afectan al campesino, haciendo que deba deshacerse rápido de la mercancía y es ahí cuando el

importador hace una aparición dando su producto a los grandes almacenes que tienen cadenas de distribución muy importantes. Cabe decir que hay productos alimenticios que no se producen en Colombia porque no existen condiciones climáticas y/o pisos térmicos para las mismas, por lo que la competencia directa son otros importadores.

Esto es importante para el presente trabajo de grado porque el saber esto ayuda a tener la firme convicción de que los costos realizando importación pueden ser mucho menor que usando productos nacionales, que si bien es cierto tienen mucha calidad no ofrecen márgenes de utilidades interesantes, claro está sin incluir los precios de logística en Colombia que son muy elevados

Se considera, a continuación la investigación internacional llamada: **IMPORTACIONES DE ALIMENTOS Y SEGURIDAD ALIMENTARIA DE LOS PRINCIPALES AGENTES DEL MERCADO GLOBAL** (Jaworska, 2018), Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de Ciencias de la Vida de Poznań.

El principal objetivo de este documento fue evaluar la apertura del comercio de productos alimenticios en el contexto de cambios en los niveles de seguridad alimentaria. El período cubierto por este estudio es 1995-2015. La investigación se basó en los resultados reportados por los principales actores del mercado global. La fuente básica de datos fueron las bases de datos y los informes en línea. Una vez recopilados, los datos se analizaron utilizando métodos de investigación cuantitativos y cualitativos. Métodos estadísticos seleccionados, índices de estructura y dinámica, indicadores de apertura económica e indicadores relacionados. Se utilizaron tres dimensiones de seguridad (disponibilidad, acceso y estabilidad). El análisis arrojó conclusiones importantes. En el período de estudio, las importaciones de alimentos siguieron una tendencia de crecimiento global con períodos alternos de evolución constante. Asimismo, las singularidades del desarrollo del sector agroalimentario se reflejaron en valores decrecientes de la relación exportaciones-importaciones, y fueron determinantes para la tasa de crecimiento positiva de la producción agroalimentaria per cápita. Según el análisis de las relaciones entre los

cambios en los niveles comerciales y los indicadores de seguridad alimentaria seleccionados, las importaciones demostraron tener una correlación positiva con la disponibilidad física y económica y una correlación negativa con la estabilidad. Sobre la base de los resultados, se puede extraer una conclusión general de que el crecimiento económico dio lugar a cambios estructurales que contribuyeron a mejorar el acceso a los alimentos.

## **4.2 MARCO TEORICO**

### **4.2.1 Análisis Financiero Vertical y Horizontal**

Un análisis de estados financieros de cualquier compañía permite hallar discrepancia e información relevante que puede usarse para mejorar el desempeño. También es claro que lo que busca un análisis financiero es proyectar de qué manera las acciones estratégicas, tales como ventas, mercadotecnia, entre otras actividades propias de la empresa puedan afectar el desempeño financiero en un futuro, aunque también es clave para diagnosticar un problema financiero actual. Ahora bien, para cada proyecto transitorio y también en fase de desarrollo, la viabilidad puede considerarse como un paso importante para que el inversionista o la organización se aseguren de que su misión sea oficialmente viable, rentable para la organización y beneficiosa para la sociedad, para ello es de vital importancia, realizar análisis financieros. .

#### **Análisis Vertical**

Por conocimiento de causa, El análisis vertical se denomina análisis proporcional de estados financieros, en el que cada elemento del estado financiero se enumera como un porcentaje de otro elemento. Esto significa que cada artículo de línea en un estado



de resultados se expresa como un porcentaje de ventas brutas, mientras que cada artículo de línea en un balance general se expresa como un porcentaje de los activos totales. El análisis vertical también es útil para el análisis de tendencias, para ver cambios relativos en las cuentas a lo largo del tiempo, por ejemplo, sobre una base comparativa durante un período de cinco años. Según la UTN (2010), "el análisis vertical es muy importante para determinar si los activos de una empresa se distribuyen de manera justa y en función de las necesidades financieras y operativas". Lo que significa que hay una intención de encontrar cierta información financiera en particular, según la cita, lo ideal sería una distribución equitativa de sus activos y esto sin dudas se traduce en un estado financiero sólido. Por otra parte la UNID (2016) "El análisis vertical del balance y los estados financieros es una evaluación de las condiciones operativas de la empresa en un período de tiempo determinado." Lo anterior sugiere un análisis para cierto periodo, esto puede implicar analizar montos específicos de varios activos (corrientes, fijos, etc) para lograr obtener una información mucho más sólida y demarcar una tendencia, es decir, si existe un desbalance en los activos lo cual significa un estado financiero inapropiado. .

Ahora de manera más clara, se pone un ejemplo de un estado de resultado, que no está de más decir que siempre ya vienen definidos en un mes, lo cual significa que el estado de resultado a analizar es de un año. Los estados de resultados se van construyendo a medida que avanza el año y tiene lugar de manera completa al finalizar la anualidad.

**Tabla 2. Ejemplo Analisis Vertical**

<b>MUEBLES DE EXPORTACION LTDA.</b>		
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b> (miles \$)		<b>Analisis Vertical</b>
<b>VENTAS NETAS</b>	\$ <b>23.153</b>	100%
Costo de ventas	\$ - 15.312	-66%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ <b>7.841</b>	34%
gastos de administracion y ventas	\$ - 3.772	-16%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$ <b>4.069</b>	18%
otros ingresos	\$ 2.745	12%
gastos financieros	\$ - 1.067	-5%
otros egresos	\$ - 71	-0,31%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ <b>5.676</b>	25%
provision para impuesto de renta	\$ - 793	-3%
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ <b>4.883</b>	21%

Ahora bien para el análisis vertical, la cifra más importante serán las ventas netas (ingresos operacionales). La operación que se debe realizar para obtener los valores porcentuales es una división que se da con todos los valores de la tabla entre el valor correspondiente a ventas netas, esto genera los porcentajes que se pueden observar en la tabla anterior en la categoría de análisis vertical. Acto seguido lo que falta es la interpretación de cada uno de esos porcentajes. El costo de venta para este estado de resultado corresponde a un 66% que puede ser malo o bueno depende de la industria en que se esté manifestando. Para el presente trabajo es un valor aceptable al comparar con la utilidad bruta que es de un 34%. Siguiendo con el análisis después de observar

que los gastos financieros y otros egresos no son representativos, se puede notar que la utilidad neta para los socios de la empresa es de un 21% lo cual es muy bueno teniendo en cuenta el costo de ventas ha sido por más de la mitad.

Hablando de este método, cabe decir que como es un análisis, depende mucho del conocimiento y experiencia del profesional encargado de las finanzas de la empresa. El único paso a paso que existe en este método es la división antes expuesta y el resto es una operación matemática para después dar una interpretación financiera.

### **Analisis Horizontal**

Se puede definir el análisis como una técnica de análisis de estados financieros que muestra cambios en los montos de las partidas correspondientes de los estados financieros durante un período de tiempo. Es una herramienta útil para evaluar las situaciones de tendencia. Los enunciados de dos o más períodos se utilizan en el análisis horizontal. El período más antiguo se utiliza generalmente como período base y los elementos de los estados de cuenta para todos los períodos posteriores se comparan con elementos de los estados de cuenta del período base. Según la UNID (2016) “El análisis horizontal se realiza con estados financieros de distintos periodos, es decir, de diferentes años y se evalúa la tendencia que tienen las cuentas en el transcurso de tiempo ya determinado para su análisis”. Es evidente que este tipo de análisis es útil para verificar el comportamiento financiero de la empresa en anualidades de manera que se demarque una tendencia sea a favor o en contra de los intereses financieros de la misma. Por otra parte Universidad Militar de Nueva Granada define muestra al análisis financiero como:

Un proceso analítico que muestra la tendencia de una cuenta de un período a otro. Este análisis significa dos cosas: calcular el monto de las

fluctuaciones en la cuenta durante un período de tiempo en pesos o unidades monetarias correspondientes; en segundo lugar, determinar el porcentaje de cambios correspondientes a los cambios porcentuales..

UMNG (2015)

Se puede decir con toda certeza que este tipo de análisis proporcionan una comparación del desempeño financiero de una compañía de un año a otro lo que mostraría una clara diferencia en las finanzas de la empresa en caso de que exista.

Acto seguido, se expone un ejemplo de cómo se realiza el análisis horizontal. Para ello deben existir mínimos dos periodos, es decir, el estado de resultado de dos años para poder realizar la operación matemática pertinente y así obtener los valores los cuales deben ser interpretados, en esencia es lo que se hace para que el análisis financiero pueda darse. Este tipo de análisis busca determinar la variación que ha sufrido cada partida del estado financiero en un periodo respecto a otro. También determina cual fue el crecimiento o decrecimiento en una cuenta en determinado periodo de tiempo.

**Tabla 3. Ejemplo Analisis Horizontal**

<b>MUEBLES DE EXPORTACION LTDA.</b>		<b>ANALISIS HORIZONTAL</b>		
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (miles \$)</b>		<b>Variación absoluta</b>		<b>Variación Relativa</b>
<b>VENTAS NETAS</b>	\$ 23.153	\$ 36.025	\$ 12.872	56%
Costo de ventas	\$ - 15.312	\$ - 25.668	\$ - 10.356	68%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 7.841	\$ 10.357	\$ 2.516	32%
gastos de administración y ventas	\$ - 3.772	\$ - 6.234	\$ - 2.462	65%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$ 4.069	\$ 4.123	\$ 54	1%
otros ingresos	\$ 2.745	\$ 5.366	\$ 2.621	95%

gastos financieros	\$ 1.067	\$ -	\$ -	99%
otros egresos	\$ 71	\$ -93	\$ -22	31%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 5.676</b>	<b>\$ 7.274</b>	<b>\$ 1.598</b>	<b>28%</b>
provisión para impuesto de renta	\$ 793	\$ -	\$ 793	-100%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 4.883</b>	<b>\$ 7.274</b>	<b>\$ 2.391</b>	<b>49%</b>

Lo que se realiza para obtener los valores de la variación absoluta es la diferencia entre el año más reciente y el año anterior a este y esta diferencia se hace para cada cuenta de la tabla. Luego se obtiene el valor de la variación relativa; se toma el valor de la variación absoluta y se divide entre la cuenta correspondiente al primer año. Es decir, de la cuenta costo de ventas se tiene una variación absoluta de \$ -10.356 y esto último se divide entre \$ -15.312 obteniendo así un porcentaje que marca la variación entre un año y otro. Lo que resta es la interpretación que según la cuenta o el activo que se pueda analizar será en buena parte intuitivo. Si se toma el costo de ventas aumento considerablemente de un año a otro, un 68%, es decir que las ventas generan costos parecidos a los de utilidad de ventas, esto no es muy alentador. Este tipo de análisis se hace a cada activo.

#### 4.2.2 Ventaja Absoluta

En economía, el principio de ventaja absoluta se refiere a la capacidad de una parte (un individuo, una empresa o un país) de producir más de un bien o servicio que sus competidores utilizando la misma cantidad de recursos. Adam Smith describió por primera vez el principio de la ventaja absoluta en el contexto del comercio

internacional, utilizando la mano de obra como único insumo. Dado que la ventaja absoluta se determina mediante una simple comparación de las productividades laborales, es posible que una parte no tenga una ventaja absoluta en nada; en ese caso, según la teoría de la ventaja absoluta, no se producirá ningún intercambio con la otra parte. Puede contrastarse con el concepto de ventaja comparativa, que se refiere a la capacidad de producir un bien en particular a un menor costo de oportunidad.

En términos de negocio internacional, Un país con una ventaja absoluta puede vender el bien por menos que un país que no tiene la ventaja absoluta. Por ejemplo, la economía canadiense, que es rica en tierras de bajo costo, tiene una ventaja absoluta en la producción agrícola en relación con algunos otros países. China y otras economías asiáticas exportan productos manufacturados de bajo costo, que aprovechan sus costos laborales unitarios mucho más bajos.

Esto tiene una marcada relación con el presente trabajo, debido a que representa una habilidad de negocios, el de poder encontrar una ventaja dentro del mercado es decir, según su habilidad puede tener mucha más ventaja que la competencia, eso podría darse en que el importador conozca más proveedores con mejores precios y calidad derivado de una investigación seria mientras que otras empresas, por solo ignorar, pueden no generar más utilidades de las que manejan.

#### **4.2.3 Estructura de un Plan de Negocio**

Respecto a un plan de negocio hay un sin número autores que manifiestan como se debe estructurar y proyectar el plan de negocios, convergen en que su formulación debe estar basada en su meta principal lo cual encierra el propósito de la empresa y de sus directivos.

Para Stutely, (2000), en su libro *Business Plan: The insightful method*, nos aconseja: "Una estrategia esencial es un arreglo que abre la técnica para completar un movimiento específico, en un período específico, más adelante" Esta idea permite

Debemos caracterizar que una estrategia probada en campo debe organizarse poco a poco, con el objetivo de que cumpla su objetivo dentro del tiempo evaluado. Fleitman, (2010), le da mayor relevancia al concepto de plan de negocios y su estructura, ya que hace énfasis en que éste es el instrumento clave y que el éxito de un negocio lo transforma a su correcta aplicación, es por esta razón que el plan de negocios debe contar con etapas que permitan valorar su cumplimiento a cabalidad o errores durante la ejecución.

#### **4.2.4 Estudio Técnico**

El estudio técnico o ingeniería del proyecto determina toda la estructura de la empresa, tales como física, administrativa y legal, así también, permite a través de 18 distintos procesos diseñar procedimientos y medios para generar la producción de los bienes que el proyecto trata de implementar.

Para Byron Lara (2010,pág.112-114), un estudio técnico se estructura con los siguientes elementos:

- Tamaño
- Localización
- Ingeniería

**Tamaño Óptimo:** el tamaño de un emprendimiento se puede caracterizar como el límite de creación de una administración decente o en un período de creación, en una jornada ordinaria de trabajo o en un tiempo determinado que puede ser un mes o un año.

**Localización:** Se caracteriza por ser el espacio geográfico real donde se ejecutará la tarea y su objetivo es rastrear el área más valiosa para su actividad y apoyo, esto debe cubrir necesidades de necesidad, por ejemplo, limitar los costos de especulación y ampliar los beneficios.

Ingeniería: se refiere aquella parte del estudio que se relaciona con su fase técnica, es decir, con la participación de ingenieros en las etapas de estudio, instalación, puesta en marcha y funcionamiento del proyecto; este análisis evalúa todo el procesos productivo, como también los insumos que se van a utilizar, los suministros, los procesos para desarrollar el bien o servicio del proyecto.

#### **4.2.5 Oportunidades de Negocio**

Para cualquier empresa, es importante identificar oportunidades de negocio para poder ejercer una continuidad en los ingresos económicas de la misma, pero también engrosar las utilidades. “Es fundamental comprender que una Idea de Negocio será factible de surgir si se establecen las condiciones para que esto ocurra; De lo contrario, solo hablaremos de deseos o anhelos, pero no de organización.”.(Rodríguez y Moreno, 2017). Por lo anterior es correcto afirmar que la idea de negocio depende de unas variables muy puntuales (que no se especifican en el texto) que sin duda la inversión puede ser una. La idea de negocio es causa de una oportunidad de negocio, es decir, no se necesita ser algo innovador para que en esencia sea una idea de negocios. “La globalización, el cambio tecnológico y una creciente demanda de especialización ha dado lugar a nuevas actividades económicas, nuevos modelos de negocio y nuevas propuestas de valor” (Kutsikos y Kontos, 2013). Es evidente las nuevas propuestas de valor inclusive con productos tradicionales, y esas propuestas de valor vienen más encaminadas por el marketing electrónico el cual es una herramienta muy poderosa, y esta también es vista como una oportunidad de negocios. Las oportunidades de negocio en Colombia. Según la BBC (2020) “Economía y Covid-19: 7 emprendimientos de américa latina que se reinventaron en medio de la pandemia y están prosperando”. Entre esos emprendimientos está la parte de comercialización usando los canales de internet y eso implica la conexión con proveedores lo cual también implica riesgos.



Para el presente trabajo es importante todas estas posturas debido a que es posible encontrar oportunidades de negocios atractivas en procura de ingresos importantes para la empresa Quilla Import & Export. Teniendo en cuenta que muchas empresas han contratado con el estado, la empresa antes aludida busca por los canales de información del estado para poder encontrar oportunidades de negocio interesantes, en procura de vender productos de consumo masivo, en este caso el atún. Los canales de información que se usan para ese tipo de consultas y que en dado caso de ejecutar este plan de importación, la presente investigación sugiere el uso del portal SECOP I y Colombia compra (Colombia Licitación) en donde aparecen las distintas convocatorias a contratistas y donde también se pueden ver datos de contratos celebrados y las empresas que ganaron estas licitaciones.

Un ejemplo podría ser el siguiente: Encontrar una licitación en estado de celebrada para poder encontrar al cliente en potencia de cualquier bien o servicio.

**Figura 1. Formato de Contrato Celebrado SECOPI**

Información de los Contratos Asociados al Proceso	
Número del Contrato	1.210-30.59.8-4260
Estado del Contrato	Celebrado
Objeto del Contrato	"PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA IMPLEMENTAR ESTRATEGIA PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA COMPETENCIAS CIUDADANAS, LA CONSTRUCCIÓN DE PAZ, CONVIVENCIA ESCOLAR Y LA CATEDRA DE PAZ PARA EL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD EDUCATIVA EN LOS 34 MUNICIPIOS NO CERTIFICADOS DEL VALLE DEL CAUCA"
Cuantía Definitiva del Contrato	\$1.470.251.963.00 Peso Colombiano
Nombre o Razón Social del Contratista	UNION TEMPORAL COMPETENCIAS EDUCACION PARA LA PAZ
Identificación del Contratista	Nit de Persona Jurídica No. 901203154
País y Departamento/Provincia de ubicación del Contratista	Colombia : Valle del Cauca
Nombre del Representante Legal del Contratista	[REDACTED]
Identificación del Representante Legal	Cédula de Ciudadanía No. [REDACTED]
Sexo representante legal del contratista	Otro
Valor Contrato Interventoría Externa	\$ 0,00
Fecha de Firma del Contrato	15 de agosto de 2018
Fecha de Inicio de Ejecución del Contrato	15 de agosto de 2018
Plazo de Ejecución del Contrato	4 Meses
Destinación del Gasto	Inversión

Lo anterior es una licitación pública que fue ganada por la empresa allí descrita que figura como una Unión Temporal. Luego si esta empresa no tiene como suplir la necesidad, es decir que no cuente con un recurso físico para prestar su servicio, es allí

donde cualquiera empresa que tenga ese recurso puede sin problema resolver la situación de manera que puede generar ingresos importantes. Esto es una búsqueda activa de oportunidades de negocio en la cual no se adquiere ningún compromiso legal con el estado que podría afectar de alguna manera sin embargo en la tercerización esos riesgos disminuyen considerablemente.

#### **4.2.6 Selección de Proveedores**

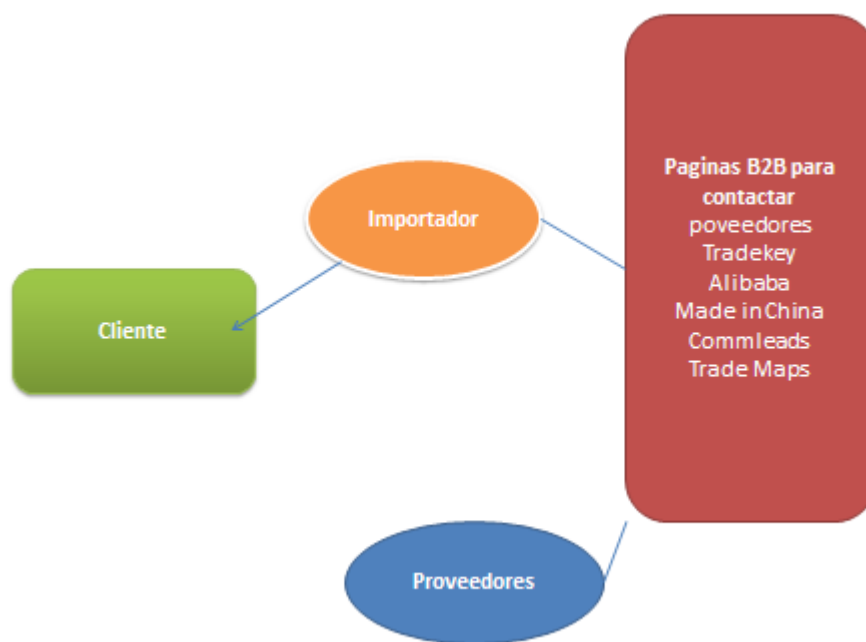
Las empresas han adoptado ampliamente la cadena de suministro para obtener ventajas competitivas. El éxito de una cadena de suministro se basa en la selección de proveedores. En consecuencia, los objetivos para la selección de proveedores son reducir el riesgo de compra, maximizar el valor general para el comprador y construir la cercanía y las relaciones comerciales a largo plazo entre clientes compradores y proveedores (Monczka, Petersen, Handfield y Ragatz, 1998).

Dickson (1966) identifica inicialmente más de veinte criterios para seleccionar un proveedor. Posteriormente, Ellram (1990) categoriza los criterios de selección de proveedores en criterios duros, como precio, entrega, calidad y servicio, y suaves, como compatibilidad de gestión y dirección estratégica del proveedor. Recientemente, Ho, Xu y Dey (2010) ) desarrollar una lista para evaluar a los proveedores, incluyendo calidad, entrega, precio / costo, capacidad de fabricación, servicio, gestión, tecnología, investigación y desarrollo, finanzas, flexibilidad, reputación, relación, riesgo, seguridad y medio ambiente. En la selección de proveedores de ultramar, es necesario considerar más factores, como las barreras culturales y de comunicación y las restricciones comerciales (Min, 1994).

Como un paso en las compras B2B, la selección de proveedores requiere un esfuerzo de compra profesional (Gilliland & Johnston, 1997; Lilien, 1987). Es complejo y duradero y puede involucrar a decenas o cientos de tomadores de

decisiones de diferentes niveles en una empresa (Kotler y Armstrong, 2008; Lynch y de Chernatony, 2004). Por tanto, la selección de proveedores tiende a ser más racional que la compra del consumidor (Lynch & de Chernatony, 2004). Sin embargo, las compras B2B no son completamente racionales debido a la presencia de juicios subjetivos. Los responsables de la toma de decisiones de compra, en particular de la selección de proveedores, dentro de las empresas, siguen siendo seres humanos que tienen algún input emocional o irracional en su toma de decisiones.

Lo anterior es sumamente importante (realizando algunas adaptaciones) para la identificación y selección de proveedores internacionales. Se realiza una lista de los posibles proveedores quienes pueden suministrar el producto o servicio que se requiere obtener. Luego de esto, como ya se mencionó, tener claro precios, condiciones de entrega y empaque, lo cual se convertirá en una decisión de la empresa para poder elegir de manera conveniente.



**Figura 2. Diagrama de Proceso de Importación**

Según el esquematización antes descrita, los proveedores deben entrar en comunicación con los proveedores por medio de páginas de empresas que funcionen como intermediarias. Para ello deben tener sus usuarios activos para acceder a la información de los productos que los proveedores ofrecen por medio de estas páginas y además tener su contacto. Varias de estas páginas para acceder a información muy valiosa deben tener una membresía de pago.

#### **4.2.7 Socialización De Resultados**

Los proyectos que presentan ideas de negocio y crecimiento empresarial deben estar respaldados por resultados los cuales deben ser de tipo financiero, es decir, que los números muestren que es viable considerar la idea de negocio planteada. Socializar un proyecto es mucho más que darlo a conocer. “Es compartir sus valores y generar una huella perdurable. Un impacto cinético”(Sinergia Value, 2019). Los resultados de un proyecto deben generar un interés muy activo así sobre eso se toman decisiones y más si son de índole económica, es decir en donde se presente un modelo de negocio que pueda generar excelentes utilidades. En efecto, los resultados generados en el presente trabajo producto de la investigación y cálculos deben generar una confianza inversionista de manera que el proyecto en mención tenga lugar es decir, implementado por la empresa Quilla Import & Export. Por lo anterior, el portal Destino negocio (2017) propone de manera técnica, un paso a paso que permita tener una sociabilización de negocios:

- Preparación del material a exponer
- Ser objetivo en la orientación del proyecto
- Presentar una información clara y coherente
- Responder Preguntas

Luego lo anterior es una técnica que permite una organización de tal manera que la información pueda fluir entre el orador y su audiencia logrando captar atención y sobre todo interés.

### **4.3 Marco Conceptual**

Se definirán varias palabras clave pertinentes al presente trabajo de investigación, las cuales son de mucha importancia anotar.

#### **4.3.1 Analisis Financiero**

Los estados financieros y los informes se preparan a partir del resultado de la función contable producida por la contabilidad y luego se comunican a los analistas financieros como usuarios de los estados financieros. La función del analista financiero comienza en términos de la terminación del puesto de contador para completar una función financiera sustancial de las funciones de la entidad relacionadas con la función contable y no separada de ella.

El análisis de estados financieros es un método para revisar y analizar los informes contables de una empresa (estados financieros) con el fin de medir su desempeño pasado, presente o futuro proyectado. Este proceso de revisión de los estados financieros permite una mejor toma de decisiones económicas. (Mashkour, 2020, p.8)

En el mismo orden de ideas, Hernández (2005), caracteriza el análisis financiero como un método para evaluar la conducta operativa de una organización, que trabaja con el análisis de la circunstancia actual y la expectativa de cualquier ocasión futura; así, se sitúa hacia el logro de metas preestablecidas.

Por conocimiento de causa y en virtud de lo antes visto, se puede hablar del análisis financiero como un análisis que permite evaluación de cuán viable, estable, solvente y rentable es un negocio o proyecto. El término puede referirse a una evaluación de la eficacia con la que se han invertido los fondos. Por fondos, en este contexto, nos referimos a inversiones y deuda. Un análisis financiero también puede ser una evaluación del valor y la seguridad de las reclamaciones de los deudores contra los activos de la empresa.

El análisis financiero es la evaluación de un negocio para determinar su rentabilidad, pasivos, fortalezas y potencial de ganancias futuras. Se puede utilizar una amplia variedad de técnicas para evaluar la viabilidad financiera de una organización, incluidas las metodologías más comunes de análisis horizontal, análisis vertical y análisis de razones. La mayoría de los métodos analíticos involucran los estados financieros de la empresa, auditorías internas o externas e investigaciones. (FPW, 2019)

El análisis financiero es un aspecto crítico de toda actividad comercial, ya que proporciona información procesable sobre la salud y el potencial futuro de la organización. Esta información no solo brinda a los inversionistas y prestamistas datos críticos que pueden afectar el precio de las acciones o las tasas de interés, sino que estos informes también permiten a los gerentes de la compañía evaluar su desempeño con respecto a las expectativas o al crecimiento de la industria. Desde el punto de vista de la gestión, los análisis financieros son fundamentales para el éxito de la empresa porque destacan las debilidades y fortalezas que afectan directamente la competitividad.

#### **4.3.2 Concepto de Importación**

De manera arbitraria y algo coloquial se puede decir que la importación es el proceso que permite (al comprador de la mercancía) ingresar al país mercancías cumpliendo las diferentes leyes y tratados que el procedimiento exija. La UNAM (2004) comenta que la importación es la actividad a través de la cual un producto o mercancía, está expuesta a controles y regulación extranjera previo a su ingreso a país de destino. Dicho de otra manera, un comprador de un país adquiere una mercancía de otro país que por lo general produce mucha mercancía a nivel mundial en comparación

con el país del que compra la mercancía. Esta mercancía debe pagar impuestos y realizarse una nacionalización.

Huesca (2012) también agrega que la importación es un sistema tradicional que permite el paso lícito de mercancías del exterior, para ser destinadas a su utilización. Asimismo, señala igualmente que la importación de productos es concluyente, cuando, consecuente con cada uno de los convenios aduaneros contrapuestos, se nacionalizan y quedan a libre desalojo del titular o destinatario.

### **4.3.3 Contrato de Suministro**

Según el portal Global Negotiator (2016) el contrato de suministro es Un acuerdo mediante el cual un vendedor se compromete a suministrar todos los bienes o servicios especificados que un comprador necesita durante un tiempo determinado y a un precio fijo, y el comprador acepta comprar dichos bienes o servicios exclusivamente del vendedor durante ese tiempo. En los mercados internacionales, a menudo es necesario un contrato de suministro para asegurar los precios con descuento y otros beneficios que el proveedor acepta proporcionar al cliente durante un período de tiempo específico. Los términos de un contrato de suministro a menudo definen todo, desde los medios por los cuales se entregan los productos, las condiciones de pago y cualquier otro aspecto de la relación que las dos partes hayan determinado que es necesario.

### **4.3.4 Atún Rallado**

El atún en lata es una conserva, que viene en lomos compactos o en migas que corresponde al atún rallado nombre por el cual comúnmente se conoce. “Este atún prensado pasó a través de una malla de media pulgada para hacerlo tan pequeño. Y, por último, pero no menos importante, el atún rallado se convierte en partículas aún



más pequeñas” (Spoon University, 2014). En otras palabras, el atún rallado es producto de un proceso industrial que permite obtener migajas de atún que son empacadas en latas.

#### **4.3.5 Contratación Estatal**

Por conocimiento de causa se sabe que el contrato estatal significa un acuerdo o contrato con el estado o cualquier agencia estatal o cualquier agencia cuasi pública, mediante un proceso de adquisición y/o de otro modo, que tenga un valor de cincuenta mil dólares (quizás más), o una combinación, serie de dichos acuerdos o contratos. Según Vallejo (2017) el contrato estatal según el código civil es:

“El contrato o convención es el acto de una parte acordando con la otra parte dar, hacer o no hacer algo (artículo 1495). Por su parte, la Ley N ° 80 de 1993 establece que todos los actos jurídicos que den lugar a obligaciones asumidas por las entidades, estén estipulados en leyes privadas o cláusulas especiales, o se deriven de la autonomía de la voluntad, son contratos estatales, y esta ley define la formalidad. (Vallejo, 2017)

Por otra parte, se tiene la siguiente definición:

“La contratación estatal es el compendio de normas y estatutos que regulan todos los procedimientos que se adelantan para que las entidades del Estado puedan realizar sus procesos de compras cuando hallan una necesidad”. (Contreras, 2016).

#### **4.3.6 Seguridad Alimentaria**

Según el Instituto de Nutrición para Centroamérica y Panamá Seguridad Alimentaria Nutricional:

“Es un estado donde todos los individuos aprecian, de manera oportuna y perpetua, el ingreso físico, monetario y social a los alimentos que necesitan, en calidad y cantidad, para su aprovechamiento orgánico y satisfactorio, prometiéndoles una condición de prosperidad general que sumado a la realización de su giro de acontecimientos”. INCAP (1990)

“A nivel individual, familiar, nacional y mundial, se logra cuando todas las personas, de manera constante, tienen acceso físico y financiero a una alimentación adecuada, protegida y nutritiva, para satisfacer sus necesidades e inclinaciones dietéticas, para mantener una vida sana y funcional.”. (FAO, 1996)

" El derecho de todos de adquirir alimentos sanos y nutritivos, de acuerdo con el privilegio de una alimentación satisfactoria y el derecho principal de todos a ser liberados del hambre.." (ONU, 1996)

#### **4.3.7 Comercio Exterior**

El comercio exterior es conceptualizado por la OMC (2005) como el intercambio comercial de un país, cuando se especifica el mercado meta destino de esta transacción. También es definido como:

“El compendio de ordenamientos jurídicos de carácter nacional e internacional que regulan las acciones y relaciones necesarias sobre esta materia. Existen entre órganos públicos pertenecientes a diferentes estados y de estos para con los particulares que realizan estos catalogados como de comercio exterior”. (Martinez, 2004, p.12).

Desde la perspectiva económica, puede explicarse como el número de importaciones y exportaciones de un lugar a otro que tienen efectos en la balanza comercial de los países. También puede denotarse, partiendo de las premisas anteriores como la columna vertebral de cualquier comercio entre naciones son aquellos productos y servicios que se comercializan a algún otro lugar fuera de las fronteras de un país en particular. Algunas naciones son expertas en producir ciertos productos a un precio rentable. Quizás sea porque cuentan con la mano de obra o con abundantes recursos naturales que componen las materias primas necesarias. No importa cuál sea la razón, la capacidad de algunas naciones para producir lo que otras naciones quieren es lo que hace que el comercio internacional funcione.

El comercio exterior es el intercambio mutuo de servicios o bienes entre regiones y fronteras internacionales. Hay variedades como las de importación y exportación. Son conceptos importantes para la economía nacional. Los países establecen metas basadas en estos conceptos. Las decisiones, medidas, etc. que implementan para lograr sus objetivos constituyen la política de comercio exterior. (Frachtbox team, 2020).

El comercio exterior de bienes y servicios es la forma más antigua y aún más importante de la división internacional del trabajo. Las relaciones comerciales con otros países ofrecen ventajas a todos los participantes: las empresas ganan mercados adicionales, aumentan su facturación y el número de puestos de

trabajo. Esto aumenta los ingresos de los hogares privados, que entre otras cosas se pueden utilizar para comprar bienes extranjeros que no se producen en el país con la misma calidad o solo a un precio más alto o no están disponibles en absoluto (materias primas). Por último, pero no menos importante, la mayor variedad de bienes contribuye a aumentar la prosperidad y es la base de la soberanía del consumidor. En el pasado, el comercio exterior estuvo dominado por el intercambio de diferentes productos ("máquinas contra bananas"). Este comercio interindustrial está siendo desplazado cada vez más por el comercio intraindustrial.

#### **4.3.8 Tercerización de Contrato**

Puede entenderse de manera arbitraria por la presente investigación como un documento legal que repasa qué trabajo será manejado por el tercero, qué expectativas tienes, qué plazos se deben cumplir y cosas de esa naturaleza. Básicamente protege su inversión y también dicta cómo se le paga al tercero. Según el portal Classic Informatics (2019) comenta que. "En los términos más simples, los contratos de subcontratación no son más que documentos legales que contienen todos los detalles de lo que espera de la empresa de subcontratación."

La subcontratación es una práctica que se lleva a nivel de empresas, en la que los servicios o funciones laborales se ceden a un tercero (intermediación). En tecnología de la información, (a manera de ejemplo) una iniciativa de subcontratación con un proveedor de tecnología puede involucrar una variedad de operaciones, desde la totalidad de la función de TI hasta componentes discretos y fácilmente definidos. (CIO Portal, 2017)

Las empresas pueden optar por subcontratar servicios de TI en tierra (dentro de su propio país), cerca de la costa (a un país vecino o en la misma zona horaria) o en el extranjero (a un país más distante). La subcontratación nearshore y offshore se ha buscado tradicionalmente para ahorrar costes.

#### **4.3.9 Relación Costo Beneficio**

En principio, el análisis de costes y beneficios es sencillo. Se puede considerar que cualquier proyecto de inversión representa una perturbación de la economía de lo que habría sido si el proyecto no se hubiera emprendido. Para evaluar si el proyecto debe llevarse a cabo, necesitamos observar los niveles de consumo de todos los individuos de todos los productos básicos en todas las fechas en las dos situaciones diferentes. Si todos los individuos están mejor con el proyecto que sin él, entonces debería adoptarse (si existe una función de bienestar social individualista). Si todos los individuos están en peor situación, entonces debería rechazarse. Si algunos individuos están mejor y otros peor, si debemos adoptarlo depende de cómo ponderamos las ganancias y pérdidas de diferentes individuos. Aunque este es obviamente el procedimiento "correcto" a seguir para evaluar proyectos, no es práctico; el problema del análisis costo-beneficio es simplemente si podemos encontrar atajos razonables

“El análisis de costo-beneficio puede estar en la batalla contra la información engañosa difundida por grupos de presión políticos egoístas. Aun así, estos analistas pueden influir en los resultados políticos al hacer

que suficientes votantes sean conscientes de los verdaderos efectos de las diferentes políticas ”(Becker, 2001, p. 316).

Para Snell (2011) “el análisis de relación costo beneficio es una técnica muy formal de uso financiero, con adaptaciones y sobre todo clara, además es sistemática y que permite decisiones racionales, se aplica, incluso, cuando se enfrentan con alternativas tediosas o de tiempos inciertos”. Francis (1976) mencionó en sus estudios “Estos últimos años han sido testigos de la aplicación del análisis del costo / beneficio en diferentes sectores”(p.189). Cervone (2010) realizó un análisis del costo / beneficio como una técnica y/o herramienta financiera en la toma de decisiones en la gestión de proyectos. En su examen, utilizó la hipótesis y el modelo que habla de la utilización de la ventaja del ahorro de dinero en situaciones en las que se debe considerar el valor monetario de los gastos frente a los beneficios. Infieren que la investigación de la ventaja del ahorro de dinero es útil como instrumento para la dinámica del proyecto que depende de las contemplaciones. El creador especifica que dada la subjetividad característica de la valoración de los intangibles, el efecto secundario del examen de la ventaja del ahorro de dinero no es absoluto.

El cálculo para esta operación se realiza del siguiente modo; El cociente entre la ingreso y costos + inversión. A manera de ejemplo se tienen estos valores:

Ingresos	170000
Costo	4678
Inversión	99786

Usando la formula anterior el resultado es  $\backslash:1.627$ , es decir que por cada unidad monetaria se tienen 0.627 para realizar cualquier actividad financiera, en función de los intereses de una empresa.

#### **4.4 MARCO LEGAL Y NORMATIVO**

**Tabla 4. Normativo**

<b>Año</b>	<b>Norma</b>	<b>Descripción</b>
1991	Marco de comercio exterior	Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país
1999	Legislación aduanera	Deberán realizarse a través de la utilización del sistema informático aduanero, o a través de los servicios informáticos electrónicos. Requisitos y trámites para la autorización de las sociedades de intermediación aduanera.
2000	Resolución 4240	Trámites aduaneros sistemáticos

## **5. Marco Académico**

### **5.1 Relación Con Las Líneas de Investigación**

El presente trabajo presenta una estrecha relación con las líneas de investigación porque la finalidad de este trabajo es realizar un diseño de un plan importación de un producto de consumo masivo que permita concretar una oportunidad de negocio, luego es compatible con la línea de investigación Productividad, competitividad e innovación que se orienta a las temáticas de gestión de operaciones y logística como también gestión y manejo de inventarios.

### **5.2 Relación con la misión del programa de Ingeniería Industrial**

La presente investigación, tiene una evidente relación con la misión del programa de Ingeniería Industrial porque el presente trabajo, en su aplicación propiamente dicha, genera empleos directos e indirectos y eso contribuye al desarrollo socioeconómico de una región con excelente recurso humano y técnico.

### **5.3 Relación con la visión del programa de Ingeniería Industrial**

La aplicación del presente proyecto (post estudio de factibilidad y asumiendo su éxito) tiene la capacidad de posicionar al programa de ingeniería industrial y por consiguiente a la Universidad Antonio Nariño de manera empresarial e intelectual, por los aportes importantes en materia de negocios internacionales, siendo esto a su vez una oportunidad de reconocimiento por la labor académica e investigativa.



#### **5.4 Relación con los Objetivos del programa de Ingeniería Industrial**

Como se mencionó anteriormente, la aplicación post-factibilidad, puede generar empleos directos e indirectos y en consecuencia se contribuye a la mejora en términos de calidad de vida en la región donde se lleve a cabo el proyecto, que no está demás decir que es ampliamente productivo. Este tipo de proyectos, debe ser realizado por profesionales integrales con conocimientos amplios y competencias en el campo laboral para el desarrollo de las actividades pertinentes. En lo que respecta a la aplicación de las ciencias básicas y exactas, han sido fundamentales para el presente trabajo de investigación en la realización del estudio de factibilidad.

#### **5.5 Asignaturas del programa aplicadas en el trabajo de grado**

Las asignaturas, aplicadas al presente trabajo por su contenido son:

- ✓ Procesos industriales: El presente trabajo contiene parte de un proceso industrial. Si bien es cierto que Quilla Imort &Exporto no es fabricante, esta actúa en la cadena de distribución realizando reventas y esto último implica tomar parte de procesos industriales y uno de ellos es el almacenamiento.
- ✓ Control de Calidad: El control de calidad en los productos terminados es de suma importancia, es por eso que existen mecanismos los cuales son usados por la empresa Quilla Import & Export y uno de ellos es la herramienta de inspección y verificación de productos terminados en puertos de embarque. Empresas como SGS e INTERTEK ofrecen este servicio.
- ✓ Finanzas: Imoportante para el presente trabajo porque mediante las finanzas se conoce el estado financiero de la empresa y de la misma manera se conoce si la aplicación de un nuevo negocio ha obtenido beneficios notorios a la empresa.
- ✓ Mercadotecnia: Herramienta indispensable, debido a la pandemia toda la comunicación ha sido por medios electrónicos lo que implica que la empresa

cuenta con conexión a internet para poder contactar proveedores, mandar ofertas y negociar.

- ✓ **Innovación Emprendimiento y Gestión Gerencial:** La reinención de cualquier empresa en medio de una crisis económica puede etiquetarse como innovación y emprendimiento en la generación de nuevas ideas de negocio y realizar toda la gestión pertinente para darle vida a proyectos ambiciosos.

## **5.6 Competencias que se demuestran en el desarrollo del trabajo de grado**

Las competencias que son demostradas en el presente trabajo de grado son las siguientes:

- ✓ **Planeación :** Es indispensable la planeación para poder llevar a cabo un proceso y más si lo que se pone en dinámica es un negocio que requiere de todo el detalle y andamiaje del caso. Por lo tanto, realizar un plan es muy responsable debido a que marca un camino en lo posible estandar para llegar a los propósitos de la empresa.
- ✓ **Gestión:** La búsqueda de clientes, la comparación de proveedores de acuerdo a sus características, cotizar servicios, todo entra en un marco de gestión sin la cual no podría haber procesos articulados y dependientes uno del otro.
- ✓ **Negociación:** Una habilidad indispensable a la hora de tratar con proveedores, transportistas y cliente final, lograr abaratar precios y gastos operacionales y vender a precios competitivos pero que tengan un margen de utilidad interesante.

- ✓ Administrativa: La capacidad administrativa es fundamental para los propósitos económicos de una empresa. Esto permite tener muchas variables controladas como el recurso humano, técnico, entre otros.
- ✓ Organización: Habilidad indispensable en lo que concierne a los modos de actuación, estructura de la empresa.
- ✓ Emprendimiento e Investigación: Capacidad de emprender se ve reflejado en este trabajo de investigación. Es evidente que el emprendimiento requiere investigación porque con informaciones obtenidas se puede planear y empezar emprendimientos en cualquier nicho de mercado.
- ✓ Calidad: La calidad en productos terminados es una meta del presente trabajo, por lo que es una necesidad imperiosa para poder satisfacer a los clientes.
- ✓ Logística y Procesos industriales: Es evidente que un producto importado ha de pasar por logística (transporte y almacenamiento) esto también hace parte de los procesos industriales en la cadena de distribución.

## **6. MARCO METODOLOGICO**

Se aborda en este apartado la metodología de investigación, y los comentarios de autores, tales como Sabino (2000) en donde declara El método incluye "análisis de los diversos procedimientos específicos utilizados en la investigación ..." y coincide con la opinión de García Avilés de que los términos y procedimientos técnicos deben mantenerse para referirse al "," método Aspectos específicos y específicos utilizados en cada investigación" (p. 35).

En el mismo telar de ideas, otros teóricos en investigación como Hernández Sampieri, Fernández y Baptista (2010) y Arias (2011) tienden a abordar las operaciones metodológicas. El último autor afirmó que "la metodología de la investigación implica el estudio de métodos, técnicas y herramientas utilizadas en el proceso de investigación".

### **6.1 Tipo de investigación**

El presente trabajo de investigación esta dentro de las características de una investigación descriptiva, dado que comprenderá la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual de un proceso. Pero al mismo tiempo se posesiona dentro de la definición de una investigación proyectiva. De acuerdo a Hurtado De Barrera, este tipo de investigaciones tiene como propósito diseñar o crear propuestas dirigidas a resolver determinadas situaciones, dentro de los cuales están aquellos proyectos de ingeniería, diseños de maquinarias, estos son algunos ejemplos de investigaciones proyectivas, las cuales desarrollan un gran potencial tecnológico. (Hurtado de Barrera, 2010).

## 6.2 Diseño metodológico

La presente propuesta está basada en un diseño mixto, en primera instancia en un diseño documental, ya que los datos se obtendrán a partir de documentos, debido a que puede darse que la información ya fue recogida y registrada previamente por otras personas, o porque las unidades de estudio son los mismos documentos. Según Sampieri (2014) “Las investigaciones de método mixto implica la integración sistemática de métodos cuantitativos y cualitativos en un estudio para obtener "fotografías" más completas de los fenómenos, que se puede decir que son causados por la complejidad de ciertos fenómenos. (Hurtado de Barrera, 2010), también incluye un diseño presencial, pues la recolección de datos será recolectada directamente de la fuente, permitiendo verificar las verdaderas condiciones de los datos obtenidos, facilitando su revisión o corrección de dudas..

La propuesta contará con un diseño evolutivo transversal. De acuerdo a Hurtado De Barrera, el diseño transversal, es aquel mediante el cual, se observan las unidades de estudio con diferentes niveles evolutivos del evento, pero en un solo instante. (Hurtado de Barrera, 2010).

Por otra parte, se considera que esta investigación tendrá un enfoque cuantitativo, debido a que su parte operativa permite realizar y cuantificar algunas pruebas, para lo cual se apoyará en procesos estadísticos. (Tamayo y Tamayo, 2003). Teniendo en cuenta además, que los resultados de las variables serán expuestos de forma numérica,

## 6.3 Recolección y análisis de datos.

Para la recolección de datos es indispensable que se apliquen técnicas e instrumentos que permitan el cumplimiento de los objetivos.

**Determinar el estado financiero:** Para ello se realiza un estudio del estado financiero actual de la empresa Quilla Import & Export que según Franco Concha (1998) es necesario

conocer la información contable sea confiable, además tener acceso al flujo documentario que alimentan el sistema contable.

**Indagar las oportunidades de negocio en el mercado nacional:** Para lograr ventas importantes, es necesario ya tener una idea previa del sector de comercio con que se desea realizar operaciones de compra y venta, para ello se consultan distintos tipos de sistemas que arrojen información sobre empresas con contratos de suministro, dentro de esos sistemas, el SECOP y/o Colombia Compra en donde para tiempos actuales de pandemia debe haber contratos alimentarios convocados o celebrados (la presente investigación tendrá presente los celebrados). Los criterios para elegir la empresa que ha ganado la licitación a la que se le pretende vender el producto se basan en la mayor cantidad requerida en comparación con otros contratos, cercanía a la ciudad de Barranquilla y empresa con musculo financiero. Estas condiciones son satisfechas por una fundación la cual como ya se mencionó anteriormente en el municipio de Plato Magdalena.

**Investigar en el mercado internacional los proveedores:** Para localizar los proveedores internacionales es necesario usar unas plataformas de comercio internacional en línea. Una de esas es Trade map, Alibaba y Tradekey.

**Estudio de viabilidad básica para el plan de importación:** Según ITCA edu (2015) los objetivos de un estudio de viabilidad es auxiliar a la empresa a lograr sus metas, además de eso, cubrir los procesos con recursos actuales en las áreas de viabilidad económica y operativa.

## 7. Resultados

### 7.1 Objetivo Especifico 1

En el presente apartado se muestra como se realizó el análisis financiero y que variables fundamentales en este tipo de balances. Luego lo que se buscaba con la aplicación de un análisis financiero es ver el estado en que se encuentra la empresa a nivel económico.

**Tabla 5. Analisis Vertical**

<b>QUILLA IMPORT &amp; EXPORT (2018)</b>		
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b> (miles usd \$)		<b>Analisis Vertical</b>
<b>VENTAS NETAS</b>	\$ <b>23.153</b>	100%
Costo de ventas	\$ - 15.312	-66%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ <b>7.841</b>	34%
gastos de administración y ventas	\$ - 3.772	-16%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$ <b>4.069</b>	18%
otros ingresos	\$ 2.745	12%
gastos financieros	\$ - 1.067	-5%
otros egresos	\$ - 71	-0,31%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ <b>5.676</b>	25%
provisión para impuesto de renta	\$ - 793	-3%
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ <b>4.883</b>	21%

La tabla antes expuesta, muestra claramente el estado de pérdidas y ganancias en condiciones normales, es decir, sin el efecto de la pandemia. Claramente en este análisis vertical muestra una utilidad bruta del 34%, mientras que la utilidad neta es de un 21% lo cual muestra un panorama alentador, pero no es muy significativo en cuanto a la utilidad operacional, lo que quiere decir que la empresa en ese momento podría requerir generar más de ingresos de manera que los costos de ventas no impacten de forma contundente en las distintas utilidades.

**Tabla 6. Analisis Horizontal**

<b>QUILLA IMPORT &amp; EXPORT (2018 /2019)</b>			<b>ANALISIS HORIZONTAL</b>	
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (miles usd\$)</b>			<b>Variación absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>
<b><i>VENTAS NETAS</i></b>	\$ <b>23.153</b>	\$ <b>36.025</b>	\$ 12.872	 56%
Costo de ventas	\$ - 15.312	\$ - 25.668	\$ -10.356	 68%
<b><i>UTILIDAD BRUTA</i></b>	\$ <b>7.841</b>	\$ <b>10.357</b>	\$ 2.516	 32%
gastos de administración y ventas	\$ - 3.772	\$ -6.234	\$ -2.462	 65%
<b><i>UTILIDAD OPERACIONAL</i></b>	\$ <b>4.069</b>	\$ <b>4.123</b>	\$ 54	 1%
otros ingresos	\$ 2.745	\$ 5.366	\$ 2.621	 95%
gastos financieros	\$ - 1.067	\$ -2.122	\$ -1.055	 99%
otros egresos	\$ -71	\$ -93	\$ -22	 31%
<b><i>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</i></b>	\$ <b>5.676</b>	\$ <b>7.274</b>	\$ 1.598	 28%
provisión para impuesto de renta	\$ - 793	\$ -	\$ 793	 -100%
<b><i>UTILIDAD NETA</i></b>	\$ <b>4.883</b>	\$ <b>7.274</b>	\$ 2.391	 49%



Lo anterior deja ver claramente un crecimiento en ventas netas, el cual corresponde al 56%, lo que quiere decir que la empresa ha tenido una rotación de sus productos muy agresiva, que ha permitido facturar la suma de \$12.872 USD en el periodo de un año por concepto de importaciones y algunas exportaciones. A pesar del aumento de ventas netas, algo muy importante es que el costo de ventas aumento en un 68%, esto podría tener lugar por alguna Logística extra, o el pago de espacio en centros comerciales reconocidos para lanzamiento de productos nuevos y esto implica un gasto considerable debido a que la gerencia pudo gestionar estas ventas en distintas sucursales del centro comercial, a eso se le suma el impulsador, que es un egreso administrativo. Con respecto a la utilidad operacional ha sido del 1% en variación, esto significa que se han mantenido algunos costos operacionales, y esto a su vez a permitido guardar el precio para mayoristas en el periodo de un año. Sin embargo, también puede suponer ya un aviso para que la empresa pueda replantear sus productos, darles un precio con un mejor margen de ganancias para que la utilidad operacional pueda subir.

**Tabla 7. Calculo de Liquidez**

<b>QUILLA IMPORT &amp; EXPORT</b>		
<b>BALANCE GENERAL (miles usd\$)</b>		
<b>ACTIVO</b>	<b>AÑO 2019</b>	<b>AÑO 2020</b>
Efectivo	\$ 1.987	\$ 1.944
inversiones temporales	\$ 113	\$ 158
cuentas por cobrar	\$ 5.955	\$ 6.440
inventario de producto terminado	\$ 977	\$ 1.756
inventario de producto en proceso	\$ 1.519	\$ 3.221
inventario de materias primas	\$ 1.644	\$ 3.498
otros activos corrientes	\$ -	\$ 2.332

<b><i>Subtotal activo corriente</i></b>	<b>\$ 11.765</b>	<b>\$ 19.349</b>	
edificios y equipos	\$ 3.170	\$ 3.414	
deprecicacion acumulada	\$ - 446	\$ - 618	
<b><i>Subtotal activo fijo neto</i></b>	<b>\$ 2.724</b>	<b>\$ 2.796</b>	
activos diferidos	\$ 580	\$ 960	
otros activos corrientes	\$ 3.357	\$ 5.805	
<b><i>TOTAL ACTIVO*</i></b>	<b>\$ 8.934</b>	<b>\$ 12.786</b>	<b>\$ 3.852</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>			
obligaciones bancarias	\$ 1.077	\$ 2.274	
proveedores nacionales	\$ 734	\$ 279	
impuesto de renta por pagar	\$ 372	\$ -	
otros pasivos corrientes	\$ 517	\$ 1.912	
<b><i>Subtotal pasivo corriente</i></b>	<b>\$ 2.700</b>	<b>\$ 4.465</b>	
obligaciones bancarias a largo plazo	\$ 5.600	\$ 7.500	
cesantias consolidadas	\$ 499	\$ 1.471	
otros pasivos a largo plazo	\$ 500	\$ -	
<b><i>TOTAL PASIVO *</i></b>	<b>\$ 9.299</b>	<b>\$ 13.436</b>	<b>\$ 4.137</b>
capital social	\$ 2.000	\$ 2.000	
Reservas	\$ 1.073	\$ 1.543	
utilidades retenidas	\$ -	\$ 3.883	
utilidades del ejercicio	\$ 4.883	\$ 7.274	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 7.956</b>	<b>\$ 14.700</b>	

<b>TOTAL PASIVO Y PATIMONIO</b>	<b>\$ 17.255</b>	<b>\$ 28.136</b>
---------------------------------	----------------------	----------------------

El panorama de la empresa Quilla Import & Export no es alentador, sin embargo era de esperarse en medio de la pandemia, porque ya como se vio anteriormente en el presente trabajo, el comercio internacional se ha visto afectado por la crisis generada por el covid19. Realizando el cálculo de la liquidez, que no es más que la razón entre el total de los activos y el total de los pasivos (los valores resaltados en la tabla anterior), esa división en este balance tuvo como resultado 0,9311095 veces, esto no es más que la capacidad de pago de la empresa para solventar con sus recursos circulantes sus deudas a corto plazo, dicho de otra manera, tiene 0,9311095 pesos para pagar cada una de sus deudas. . Es apenas evidente que la empresa puede entrar en una crisis financiera más amplia sino se recurre a alguna estrategia en el mercado para poder sobreponerse ante la misma.

## **7.2 Objetivo Especifico 2**

Para el cumplimiento del presente objetivo, se hace una indagación, o dicho de otra manera, una búsqueda de oportunidades de negocio en el mercado que pueda generar ventas importantes para la empresa Quilla Import & Export. Para ello, se consultó el portal del estado Colombia Compra y se pudieron observar varias órdenes de compra, y la empresa eligió una por estar cerca de la ciudad de Barranquilla. La orden de compra, emitida por el portal Colombia Compra, es para el municipio de Plato Magdalena, en donde el municipio, respondiendo a la emergencia económica en la que están sumidas todas las poblaciones de Colombia, realizan una licitación en donde una fundación es la que cumple con los requisitos, estudios previos y toda la documentación de ley requerida.

### Figura 3. Orden de Compra Formato Colombia Licita

## ORDEN DE COMPRA 53231

### Información general

Estado	Emitido
Fecha de la orden	05/08/2020
Solicitud núm.	93564
Solicitante	<del>Michell Rodriguez</del>
Enviar Al Usuario	<del>Michell Rodriguez</del>
Entidad	Municipio de Plato Magdalena
N.I.T.	
Justificación	Asistencia Humanitaria de Emergencia, según Calamidad Pública del Municipio de Plato Magdalena (corrègimientos) en el marco del proceso de aislamiento preventivo por la Pandemia de Covid-19, establecida mediante el Decreto No. 0375 del 16 de marzo de 2020, conforme a la línea de apoyo Colombia está contigo, un millón de familias, la cual es liderada por el Ministerio del Interior
Instrumento de Agregación de Demanda	Emergencia COVID-19

### Fuente: Colombia Compra

Como puede observarse en la imagen anterior, la licitación tiene por nombre *“Asistencia Humanitaria de Emergencia, según Calamidad Pública del Municipio de Plato Magdalena, en el marco del proceso de aislamiento preventivo por la Pandemia de Covid-19, establecida mediante el Decreto No. 0375 del 16 de marzo de 2020, conforme a la línea de apoyo Colombia está contigo, un millón de familias, la cual es liderada por el Ministerio del Interior”*. Esta es una oportunidad de negocio formidable para la empresa Quilla Import & Export, porque sin duda puede generar ventas importantes y en consecuencia ingresos que le permitan una utilidad operacional conveniente.

**Figura 4. Requerimiento de Compra**

No ▲	Artículo	Cantidad	Unidad
1	cov01--MerT1-1 Aceite vegetal en envase plástico 1 Litro	50000.00	Litro
2	cov01--MerT1-10 Lenteja 4 Libra	200000.00	Libra
3	cov01--MerT1-11 Lata Rall. de Atún 150 gr 3 Unidad	150000.00	Unidad
4	cov01--MerT1-12 Bloque de Panela x 400 gr 4 Unidad	200000.00	Unidad

**Fuente. Colombia Compra**

Lo anterior muestra algunos alimentos que integrarían el mercado que está destinado para las familias más vulnerables del municipio de Plato Magdalena y sus corregimientos. La demanda del municipio son 150 mil unidades de latas que serán entregadas en 3 mercados en unas frecuencias ya establecidas, sin embargo, esto no compete a la empresa Quilla Import & Export debido a que solo debería proveer el producto a la fundación que ha ganado la licitación, es decir, la empresa es un tercero. Con esto la presente investigación ha realizado una indagación o una búsqueda de oportunidades de negocio, y ha encontrado la antes mencionada, la cual puede significar buenos resultados para la empresa en términos financieros en medio de la pandemia en donde otras empresas sucumben sin ningún tipo de reactivación.

Para lo anterior se consultó en la internet las páginas webs de los municipios principales los cuales dan acceso directo a sus contrataciones como es el caso de Plato Magdalena.

**Figura 5. Portal Único de Contratación Municipio de Plato**



**Fuente: Pagina Web Municipio de Plao**

La imagen anterior muestra exactamente donde cualquier persona puede ingresar para poder ver los contratos celebrados o convocados por ese ente territorial (municipio). De allí lo que resto fue solo buscar al ganador de la licitación para luego contactarlo vía correo electrónico y de esa manera ofrecer el producto de la empresa Quilla Import & Export.

### **7.3 Objetivo Especifico 3**

Se realiza en el presente apartado, una investigación en el mercado internacional para encontrar proveedores con excelentes precios, realizar una comparación con los precios de algunos proveedores a nivel nacional cuyas plantas se encuentren lo más cerca posible lo que podría permitir una logística de transporte mucho más corta, eso tendrá un impacto en el precio del producto.

**Figura 6. Cotizaciones Proveedores Internacionales**

Empresa	Producto	Unidad	CFR Puerto de Barranquilla
Fujian Xingguang Foods Co., Ltd.	Atun	48 unidades x	
	Rallado	140 gr	\$28,34
Guangdong Eagle Coin Haibao Food	Atun	48 unidades x	
	Rallado	140 gr	\$29.22
Zhonggang (Fujian) Aquatic Food Co., Ltd.	Atun	48 unidades x	
	Rallado	140 gr	\$26.33
Shandong Fullway Import & Export Co. Ltd.	Atun	48 unidades x	
	Rallado	140 gr	\$27.89
Puerto Mar S.A Ecuador	Atun	48 unidades x	
	Rallado	140 gr	\$31.22
USA FISH S.A. Ecuador	Atun	48 unidades x	
	Rallado	140 gr	\$30.76
Tropical Food Manufacturing (Ningbo) Co., Ltd.	Atun	48 unidades x	
	Rallado	140 gr	\$24,48

**Fuente:** *Personal (cotización por email)*

Lo anterior, fueron las cotizaciones que solicito por medio de correo electrónico la empresa Quilla Import & Export a varios proveedores internacionales, la mayoría de ellos chinos que ya exportan a Sudamérica a países como Chile, Argentina, Bolivia incluso Colombia. Cuentan con una gran infraestructura y los protocolos de bioseguridad para sus operaciones. Los precios en dólares expuestos en la tabla hacen referencia al precio de la caja que viene con 48 unidades de lata de atun rallado con un peso de 140 gramos, el pedido por la fundación que tiene el contrato con el municipio de Plato Magdalena. Cabe aclarar que por la emergencia sanitaria muchos alimentos de consumo masivo no tienen aranceles ni otro impuesto por concepto de importación, solo el costo de la nacionalización del producto que es caso aparte de la presente investigación por ser un requisito ya establecido, por lo que se le carga al precio final del producto. Lo cual, por efectos de la pandemia no es un costo que impacte negativamente en el precio para el cliente final.

La mejor opción en términos de proveedor internacional lo ofrece la empresa *Tropical Food Manufacturing (Ningbo) Co., Ltd.* Con sede en china, y la cual registra exportaciones a Colombia. La empresa anteriormente aludida, da la mejor cotización con respecto a otros proveedores, incluso, a los que están más cerca de Colombia. El precio por caja es de \$24,48 usd (dólares americanos), es decir, por cada lata de atún rallado de 140 gramos se tiene un precio unitario de \$0,51 usd (dólares americanos). Una de las cosas más interesantes es que esta empresa permite a la empresa Quilla Import & Export poner su propia marca en las latas de atun, un valor agregado que la empresa puede aprovechar bien para poder personalizar cada unidad de atun con diseños del programa municipal.

**Tabla 8. Cotización Proveedores Nacionales**

Empresa Nacional	Producto	Unidad	Puesto en Bodega en (\$USD)
Atunec S.A Barranquilla	Atún Rallado	48 unidades x 140 gr	\$32,77
Atun Van Camps S.A. Bogota	Atún Rallado	48 unidades x 140 gr	\$29,68
Sudespensa Barragan S.A. Bogota	Atún Rallado	48 unidades x 140 gr	\$28,68
Inversiones Clarita Ltda Santa Marta	Atún Rallado	48 unidades x 140 gr	\$31,23

**Fuente: Personal (cotización por email)**



La tabla anterior es la cotización realizada por la empresa Quilla Import & Export a varias empresas nacionales, las cuales producen y distribuyen atún en el territorio nacional, con algunas exportaciones. Las cotizaciones están dadas en pesos colombianos (dada que son empresas nacionales y no representa mayor problema) y la menos costosa es la de la empresa Sudespensa Barragan S.A. Bogotá que ofrece la caja por 48 unidades de atún rallado por \$28,68 USD, puesto en la bodega de su propiedad, sin embargo esa bodega se encuentra en la ciudad de Bogotá por lo que implicaría una logística de transporte hacia destino del cliente final el cual es el municipio de Plato Magdalena. Es evidente que esta opción es la más conveniente para la ejecución del proyecto. La presente investigación y la empresa Quilla Import & Export encuentran más interesante la propuesta económica de la empresa china Tropical Food Manufacturing (Ningbo) Co., Ltd.

La empresa Quilla Import & Export, tiene bodega en puerto de Barranquilla (alquiler) para sus operaciones, y se reactivara con la operación del atún.

#### **7.4 Objetivo Especifico 4**

Este apartado va en procura de probar que el plan de importación es totalmente viable, para ello se harán una serie de cálculos para determinar si la ejecución del proyecto puede generar ingresos importantes para la compañía. Como este es un negocio eventual, es decir, después e haber terminado el contrato, existe una gran posibilidad de no realizar nuevamente una operación de este tipo, por lo que no se pueden usar fórmulas como la de VAN y la TIR ya que eso implicaría que el negocio se hiciera en un periodo mínimo de 3 años porque los cálculos se hacen basados en anualidades. También la presente investigación no puede realizar un análisis financiero horizontal y vertical como se hizo en el primer objetivo, por la sencilla razón antes expuesta, es decir, se hace usando periodos de anualidades y este negocio propuesto

se hace en menos de un mes, y no tiene una frecuencia de venta establecida (ventas por mes o año) que permita hacer comparaciones entre los activos de la empresa. Para ello en este apartado, el presente trabajo usara una herramienta que mide la rentabilidad de manera directa teniendo en cuenta unos factores muy puntuales y sobre todo entendibles a la lectura.

La presente investigación usa la herramienta financiera *Beneficio / Costo*, que no es más que la razón entre ingresos y costos + inversión. De aquí se tiene lo siguiente.

**Tabla 9. Descripción De precios**

Producto	Precio por unidad	Precio por caja	Precio total 2 contenedores
Atun rallado 140 gr	\$0.51 usd	\$24,48	\$97,920 usd

Lo anterior es la inversión que se hizo fue para 2 contenedores de 20 pies, que da un total de 192 mil unidades de latas de atún. Aunque el contrato es de 150 mil, la fundación que gano la licitación adquirirá la totalidad del producto importado por la empresa Quilla Import & Export.

**Tabla 10. Calculo Costo Beneficio**

Inversión Compra USD	Costo Logistica y Nacionalización USD	Ingreso total de Venta USD	Razón Costo / Beneficio
\$98,963	\$3,372	\$163627	1.59

La inversión de la empresa en términos de compra fue de \$98,963 USD, teniendo un costo de logística y nacionalización por \$3,372 USD. La venta a la fundación que tiene el contrato fue por el valor de \$163627 USD. Realizando la operación de costo

beneficio se obtiene 1.59, esto lo podemos reescribir como  $1+0.59$ , es decir, que por cada unidad monetaria invertida, se tendrá un retorno del capital y una ganancia de 0.59 lo que se puede ver como muy interesante ya que si hacemos una simple operación aritmética en donde se hace la diferencia entre el precio unitario final y el precio costo esto da como resultado \$0.33 USD de diferencia (importante esta cifra en pesos colombianos), sin embargo hay que sustraer el costo de la logística y nacionalización.

Por lo anterior es evidente que el plan de importación de atún rallado es completamente viable, factible desde el punto de vista financiero porque a pesar de los costos asociados directos e indirectos que puedan surgir y que no están contemplados por el presente trabajo, la ganancia sigue siendo interesante para los propietarios de la empresa Quilla Import & Export.

### **7.5 Objetivo Especifico 5**

Se pretende dar a conocer los resultados de la presente investigación mediante una actividad de socialización que permita de manera presencial o virtual exponer los por menores del trabajo, pero es en esencia mostrar la viabilidad del plan de importación de atún rallado para cubrir la emergencia alimentaria ocasionada por el virus covid19. Esta socialización tendría lugar y como público objetivo a la junta directiva de la empresa Quilla Import & Export porque son quienes deben tomar la decisión de si el proyecto se lleva a su ejecución.

## 8. Presupuesto

La presente investigación conto con un presupuesto de \$400,000 COP desglosados de la siguiente manera.

**Tabla 11. Presupuesto**

Presupuesto	<b>\$400,000</b>
Concepto	Costo
Consulta Trademap	<b>\$80,000</b>
Consulta y apoyo Trading Solutions	<b>\$200,000</b>
Llamadas Internacionales	<b>\$20,000</b>
Creación de Correo corporativo	<b>\$70,000</b>

**Fuente: Elaboración Propia**

El presente trabajo se ahorró \$30,000 COP en términos de consulta y demás gestiones que requirió el presente trabajo de investigación para la consecución de los objetivos. Cabe mencionar que trademap es una herramienta paga pero confiable para encontrar proveedores de excelente reputación en el mercado internacional, además, permite el acceso a documentos de embarque de recientes operaciones como es el caso de la BL (Bill Loading) donde está toda la información de la mercancía que se ingresa al buque. Todo esto tiene un costo, que no es muy representativo cuando se compara con la factibilidad del proyecto de importación propuesto por el presente trabajo.

## 9. Cronograma

Cronograma de Actividades																			
Diseñar un plan estratégico de importación de atún rallado para <b>contrato</b> municipal de suministro alimentario por la emergencia sanitaria del covid19.		<b>Periodo 2020</b>																	
No	Nombre de la actividad	ene-20	feb-20	Mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	ago-20	sep-20	oct-20	nov-20	dic-20	ene-21	mar-21	abr-21	jun-21	jun-21	jul-21
1	Determinar el estado financiero actual de la empresa Quilla Import & Export en medio de la pandemia.																		
2	. Indagar las oportunidades de negocio en el mercado nacional que pueda generar ventas importantes para la empresa Quilla Import & Export mediante importaciones.																		
3	Analizar en el mercado internacional los proveedores que puedan generar precios competitivos en comparación con el mercado nacional.																		
4	Realzar un estudio financiero que permita ver si el proyecto de importación de atun rallado es mínimamente viable y ejecutable.																		
5	Socializar a nivel empresarial los resultados obtenidos del plan estratégico de importación de atún rallado para contrato de suministro..																		

## 10. Conclusiones

La presente investigación alcanzo los objetivos propuestos; los objetivos específicos y en consecuencia el objetivo general, por lo tanto:

Se determinó el estado financiero actual de la empresa Quilla Import & Export en medio de la pandemia.

Se indago las oportunidades de negocio en el mercado nacional que pueda generar ventas importantes para la empresa Quilla Import & Export mediante importaciones.

Se analizó en el mercado internacional los proveedores que puedan generar precios competitivos en comparación con el mercado nacional.

Se realizó un estudio financiero que permita ver si el proyecto de importación de atún rallado es mínimamente viable y ejecutable.

Se socializo a nivel empresarial los resultados obtenidos del plan estratégico de importación de atún rallado para contrato de suministro, obteniendo así una reacción mayormente positiva por parte de la junta directiva de la empresa Quilla Import & Export, de los cuales algunos dieron sus opiniones acerca de la idea de negocio de manera importante y significativa en lo que respecta a una posible ejecución.

## **11. Recomendaciones**

Con los resultados obtenidos a lo largo de la presente investigación, se considera importante tener en cuenta las siguientes recomendaciones que se pueden interpretar como preventivas, correctivas, o simplemente como una línea nueva de investigación:

En el área de comercio exterior, se debe capacitar más a los ingenieros en competencias de negocios, proyección a encontrar oportunidades de negocio en el ámbito de comercio internacional.

Realizar constantes búsquedas de prospectos de clientes mediante los canales de información del estado donde se encuentra muchas oportunidades de negocio con recursos públicos, pero siendo intermediara la empresa que gana la licitación.

Se propone también una base de datos de proveedores confiables quienes puedan brindar varios productos masivos de consumo con precios competitivos, lo cual podrá ahorrar tiempo y dinero.

## 12. Bibliografía

- Dane (2020), Informe de importaciones 2017 – 2020, Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/importaciones>
- BID (2020), Impacto del coronavirus en el comercio y la integración: ¿qué hacer?, Recuperado de: <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/coronavirus-comercio-integracion/n>
- CEPAL (Comision Economica para America Latina y el Carible) (2020), Comercio internacional de América Latina y el Caribe caerá 23% en 2020 debido a los efectos de la pandemia. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/comunicados/comercio-internacional-america-latina-caribe-caera-23-2020-debido-efectos-la-pandemia>
- Cervone, H. (2010). Using cost benefit analysis to justify digital library projects. OCLC Systems & Services: International digital library perspectives (26), 2, pp. 76-79.
- Dinero portal (2018), Plan de Negocios, Recuperado de: <http://www.dinero.com.ve/plandenegocios.html>
- El Heraldo (2016), Colombia Importa el 30% de los alimentos que consume, Recuperado: <https://www.elheraldo.co/economia/colombia-importa-30-de-los-alimentos-que-consume-273145>
- El Heraldo (2020), Abren Inscripciones para nueva entrega de 50 mil auxilios alimentarios, Recuperado: <https://www.elheraldo.co/barranquilla/abren-inscripciones-para-nueva-entrega-de-50-mil-auxilios-alimentarios-747388>
- El Tiempo (2020), Ventas del comercio colombiano se redujeron en 42,9 % en abril. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/coronavirus-y-cuarentena-cifras-de-ventas-del-comercio-en-colombia-durante-abril-506208>



- Francis D. (1976). Cost-Benefit Analysis and Public Library Budgets. *Library Review*, (25), 5/6 pp. 189-192.
- Global Negotiator (2016), Supply Contract, Recuperado de: <https://www.globalnegotiator.com/international-trade/dictionary/supply-contract/#:~:text=An%20agreement%20by%20which%20a,the%20seller%20during%20that%20time.>
- IDCA (2019), Estudio de factibilidad y análisis costo beneficio, Recuperado de: [https://virtual.itca.edu.sv/Mediadores/ads/125\\_estudio\\_de\\_factibilidad\\_y\\_analisis\\_costo\\_beneficio.html](https://virtual.itca.edu.sv/Mediadores/ads/125_estudio_de_factibilidad_y_analisis_costo_beneficio.html)
- Internacionalmente Portal (2020), ¿Cómo afecta el COVID-19 al comercio internacional?, Recuperado de: <https://internacionalmente.com/covid-19-y-comercio-internacional/>
- Lokad portal (2015), Fijacion de precios basados en la competencia, Recuperado de: <https://www.lokad.com/es/definicion-de-fijacion-de-precios-basados-en-la-competencia#:~:text=La%20fijaci%C3%B3n%20de%20precios%20basados,estrategia%20de%20fijaci%C3%B3n%20de%20precios.&text=Esta%20empresa%20decide%20establecer%20este%20precio%20para%20su%20producto.>
- Noticias ONU (2020), El coronavirus provocará una caída récord del comercio internacional de América Latina, Recuperado de: <https://news.un.org/es/story/2020/08/1478502>
- Organización Mundial de Comercio (2021), El comercio da muestras de reactivarse tras los efectos de la COVID-19, pero la recuperación sigue siendo incierta, Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres20\\_s/pr862\\_s.htm#:~:text=La%20OMC%20prev%C3%A9%20ahora%20una,en%202021%20\(gr%C3%A1fico%201\).&text=A%20diferencia%20del%20comercio%20el,las%20previsiones%20para%20el%20a%C3%B1o.](https://www.wto.org/spanish/news_s/pres20_s/pr862_s.htm#:~:text=La%20OMC%20prev%C3%A9%20ahora%20una,en%202021%20(gr%C3%A1fico%201).&text=A%20diferencia%20del%20comercio%20el,las%20previsiones%20para%20el%20a%C3%B1o.)

Revista Semana (2015), Ecuador excluye a Colombia en el pago de aranceles, Recuperado de: Recuperado de: <https://www.semana.com/nacion/articulo/ecuador-excluye-productos-de-colombia-del-pago-de-aranceles/416060-3/>

Revista Semana (2020), Como se adaptan las empresas a la nueva realidad económica, Recuperado de: <https://www.semana.com/empresas/articulo/las-nuevas-apuestas-de-las-empresas-en-medio-de-la-pandemia/284230/>

Snell, M. (2011), Cost-Benefit Analysis. A Practical Guide, 2nd ed., Thomas Telford, London.

Voz de America Portal (2020), OIT: COVID-19 arrasó con más de 400 millones de empleos en primer semestre de 2020. Recuperado de: <https://www.vozdeamerica.com/economia-finanzas/covid-19-arraso-con-400-millones-de-empleos-en-primer-semestre-de-2020>

### 13. Anexos

Label	Paper label or color print can		
Tin type	Easy open lid, Hard open lid		
Tin body	Cylindrical and oval		
Net Weight	Drain Weight	Quantity/Carton	Cartons/20'FCL
125g	85g	50	3200
155g	90g	50	2000
170g	120g	48	1850
185g	130g	48	1850
425g	235g	24	1880
1700g	1200g	6	1550

**Note:** We can design packaging and add logo according to customer requirements.

#### Especificaciones Técnicas de Empaque (Proveedor Elegido)



**Proceso de Produccion (P.E)**



**Instalaciones de la Planta**

### Canned Tuna from China Ningbo to Colombia

This is Ms.Sunny Wang from Tropical Food Manufacturing Ningbo, we have exported to Columbia many year.  
I want to email you for better communication.

Please check below our quotation:

Product name	Species	Unit	CFR BARRANQUILLA Price in USD per unit
<b>Canned Tuna Chunk in Brine</b> Easy-open tin, label with Buyer's design, flake content- no more than 30%, brine 100%	Skipjack (Katsuwonus Pelamis)	48 tins x 150g Drained weight 99g	<b>USD 24,48</b>
<b>Canned Tuna Chunk in Vegetable (soybean) OIL</b> Easy-open tin, label with Buyer's design, flake content- no more than 30%, oil not less than 60%, brine no more than 40%	Skipjack (Katsuwonus Pelamis)	48 tins x 150g Drained weight 99g	<b>USD 24,79</b>

Price valid: 15 days.

MOQ: 2000 CARTONS.

Payment terms: 30%T/T in advance, 70% T/T at sight the copy of docs.

Delivery: 4 weeks after signed contract and received deposit.

Best regards,  
Sunny

Tropical Food Manufacturing (Ningbo) Co., Ltd. \_\_\_\_\_

2150021 70 Bixiling 74th, Yinzhou, Ningbo, China

### Cotización del Proveedor por Correo