

1. Número de ciudades donde la empresa compra:	2. Número de departamentos donde la empresa compra:	3. Porcentaje de las compras locales sobre el total de compras:	4. Porcentaje de las compras NO locales sobre el total de compras
5. Variación del volumen de compras en los últimos 3 años (En peso o unidades)	6. Variación de utilidad neta en los últimos 3 años (En porcentaje)	7. Variación de venta en los últimos 3 años	8. Número de proveedores nacionales Vs locales:
9. % de materia prima comprada que sea originaria del exterior:	10. Variación del tamaño de activos	11. Variación del N° de empleados (fijos Vs temporales).	12. Variación del N° de socios
13. ¿La constitución de la empresa es familiar?	14. ¿La empresa tiene una junta directiva?		

III. PERCEPCIÓN DE BARRERAS

Complete la siguiente información:

3.1. ¿Cuenta la empresa con intención de expandir sus compras nacionales a internacionales?	Si	No	En curso
3.2. ¿Cuenta la empresa con un plan estratégico (Metas, escenarios, planes de contingencia)?	Si	No	En curso
3.3. ¿El flujo de caja de la empresa soporta pagos de contado en moneda extranjera?	Si	No	--
3.4. ¿El volumen de compra actual de materia prima alcanza para empezar a comprar volúmenes en mercados internacionales?	Si	No	--
3.5. ¿Considera que el producto importado cuenta con diferenciación (en precio, calidad, disponibilidad,	Si	No	--

distribución internacional) frente al producto nacional?

3.6. ¿Tiene algún conocimiento la empresa acerca de los aspectos legales aplicables para contratos internacionales?	Si		No		Un poco	
3.7 ¿Tiene conocimiento la empresa acerca de las barreras tarifarias para importar este producto?	Si		No		Un poco	
3.8. ¿Cómo calificaría ud la infraestructura de Barranquilla para importar, frente a la infraestructura Colombiana a nivel nacional?	Mucho mejor	Mejor	Igual		Menos competitivo	Mucho menos competitivo
3.9 ¿Cuenta la empresa con la capacidad de adquirir un crédito?	No		Si			
	1	2	3	4		5

IV. PERFIL DEL EMPRESARIO

Complete la siguiente información:

4.1. ¿Cuál es su experiencia en comercio exterior, principalmente importando?	Mucha		Poca		Nula
4.2. ¿Considera Ud. que las compras internacionales contribuirán a la competitividad de la empresa?	Mejoraran la competitividad significativamente		Brindaran alguna mejoría		Sería igual la competitividad de la empresa
4.3. ¿Considera Ud. que los costos operacionales de la empresa disminuirán con las compras internacionales?	Disminuirán significativamente		Disminuirán un poco		Permanecerán iguales
4.4. ¿Cuál es su percepción acerca de las compras internacionales respecto al riesgo?	Alto riesgo		Riesgo manejable		Poco riesgoso

V. PREPARACIÓN PARA LA IMPORTACIÓN

Complete la siguiente información:

5.1 ¿La empresa cuenta con página web?		Si		No	
5.2 ¿En qué factores su empresa ha asignado mayor cantidad de recursos?	Adquisición de maquinaria	Inv. De mercados internacionales	Repartir utilidades	Sistemas de información	Otro ?
Por favor mencionarlos en orden de importancia siendo 1 mayor asignación de recursos. Deje en blanco aquellos en los que no invirtió.	Innovaciones (tecnologías y de producto)	Pago de deudas	Expansión de la empresa	Proceso de Certificación	Cuál ?
5.3. ¿Cuenta la empresa con personal con conocimiento en logística para el proceso de importaciones?		Alto conocimiento	Conocimientos básicos	Pocos conocimientos	

VI. INTENCIÓN IMPORTADORA

6.1 ¿Cuenta la empresa con contactos establecidos en el exterior?	Si	No
6.2 ¿Considera Ud. que importar materia prima ayudara a diversificar riesgos operacionales?	Si	No
6.3 ¿Se evidencia la falta de materia prima en el país?	Si	No
6.4. ¿La competencia local y/o nacional está importando?	Si	No
6.5. ¿Desea Ud. importar por que la cadena productiva a la que pertenece la empresa está importando?	Si	No
6.6. ¿Desea Ud. importar para estabilizar las ventas de los productos?	Si	No
6.7. ¿Desea Ud. importar para obtener los beneficios de economías de escala?	Si	No
6.8. ¿Desea Ud. importar debido a las oportunidades identificadas en los acuerdos internacionales (preferencias internacionales) ?	Si	No
6.9. ¿Se ha elaborado con anterioridad un plan importador?	Si	No

	1	2	3	4	5
6.10. Califique de 1-5 el conocimiento que tiene sobre cada uno de los siguientes aspectos:					
Requisitos de Entrada al territorio aduanero Colombiano					
Proveedores nacionales e internacionales					
Precios Nacionales e internacionales					
Costos logísticos nacionales e internacionales					
Nivel de calidad de producto nacional y producto importado					

MUCHAS GRACIAS!

ANEXO 2. Matriz de intención importadora.

E. Intención importadora			
	Indicadores de medicion	Información Específica empresa	Calificación (/5)
PROACTIVOS	Contactos establecidos	Si, algunos	3
	Faltante de materia prima	Si, en cantidades y en precios	4
	La competencia local está importando	Si, muchos	5
	Importar porque la cadena productiva a la que pertenece la empresa está importando	Si, mucha materia prima es importada	4,5
	Oportunidades identificadas en los Acuerdos externos y comerciales (preferencias arancelarias)	Si, conocimientos previo	4
REACTIVOS	Diversificar riesgos de las operaciones.	Si, mayor N° proveedores	4,5
	Estabilizar las ventas de productos (mercado local estacional)	Si, muchísimo. Muchas veces tenemos material pero a mayores costos que los competidores entonces ventas bajas, así halla escasez de materia prima	4,5
	Obtener economías de escala.	Si, claro	5
Promedio Intención Importadora			4,31

ANEXO 3. Matriz de potencial importador.

Potencial Importador			
A. Comportamiento expansión (30%)			
Variables	Indicadores de medición	Información Específica empresa	Calificación (/5)
Cobertura de mercado	Número de Ciudades proveedoras	4	3
Variación de tamaño	% Compras locales/ total compras	16%	4,5
	No. Proveedores nacionales vs locales	6 total; Local 1 y Nacional 5.	4,5
	% Materia prima originaria del exterior	el 50% viene del exterior. Aca mas caro y menor calidad	5
Variación de tamaño	Var. Vol. Compras	10%	5
	Variación Utilidad Neta	6%	3,5
	Variación de ventas	5%	3
	Var. Tamaño Activos	8%	4,5
	Var. No. Empleados (Fijos vs. Temporales)	No hay casi rotación	3
Estructura de propiedad (Concentración de la toma de decisiones)	Variación en el No. De Socios	No	5
	Estructura Familiar	Si	4
	Se tiene una Junta Directiva	No	3
		Puntaje Comportamiento de Expansión	4,00
B. Habilidades Competitivas (30%)			
Variables	Indicadores de medición	Información Específica empresa	Calificación (/5)
Innovación	Nivel de dependencia con proveedores actuales % compra	Muy alto	2
	No. Nuevos proveedores al año	1	2

	Departamento de Diseño	No interno. Se subcontrata	3
Disponibilidad de recursos	Existencia de un departamento de compras	No	3
	Existencia de un departamento de comercio exterior	No	2
	Personal Calificado en comercio exterior y compras internacionales	Una persona con conocimientos	3,5
Calidad	Disponibilidad en recursos financieros (Comparar con Variación en Activos)	Bastante disponibilidad	4
	Certificación	No	1
	Satisfacción de proveedores internacionales en el mercado nacional	muy buena calidad y precio	5
	% Devoluciones a proveedores	muy poco, siempre viene buenas calidad.	5
	Evaluación a proveedores	No se hace	1
Conocimientos	Conocimiento de proveedores internacionales	Algunos pocos, conoce los productos,	3,8
Productividad	Capacidad de producción utilizada	60%	3,5
Tecnología	Autoevaluación Empresa (Conocimiento)	3,8	3,8
Puntaje Habilidades Competitivas			3,04

C. Percepción de barreras (15%)

Variables	Indicadores de medición	Información Específica empresa	Calificación (/5)
INTERNAS			
Desconocimiento de mercado	Planes de expansión	Si- Internacionalmente	5
Falta planeación estratégica	Información de productos internacionales. Falta de plan estratégico (metas, escenarios, planes contingencia)	No, se hace reactivo	3
Diferenciación de mat. prima internacional Vs nacional	Diferenciación en el producto, precio, promoción y distribución internacional	Si, menor precio mayor calidad. DFI buena	5

Desconocimiento o aspectos legales.	Desconocimiento de los aspectos legales de los contratos internacionales	No tenemos la experiencia pero si conocimientos previos	3
Capacidad Financiera	Flujo de Caja disponible	Si	4
Cantidades	Volumen suficiente	Si, altos volúmenes	5
EXTERNAS			
Barreras tarifarias.	Barreras tarifarias en el país	Conocimientos previos	4
Infraestructura	Infraestructura externa	Estamos en Barranquilla- Puerto	5
Acceso al crédito	Acceso al crédito (financiar operación internacional)	Si hay acceso	5
Puntaje Percepción de Barreras			4,33

D. Perfil del Empresario (10%)



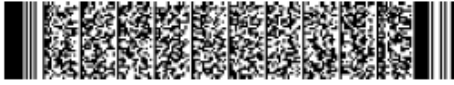

Variables	Indicadores de medición	Información Específica empresa	Calificación (/5)
Nivel de experiencia en el mercado	Años de experiencia total	15 años en cajas y en reciclaje 27 años	5
Percepción de la actividad internacional- riesgo, crecimiento, impacto costos	Son las que más contribuirán al competitividad de la empresa	Si, mucho	5
	Disminuirán los costos operacionales de la empresa	Si, mucho	5
	Son de alto riesgo	No mucho	5
Puntaje Perfil del empresario			5

F. Preparación para la importación (15%)

	Indicadores de medición	Información Específica empresa	Calificación (/5)
Mercadeo y publicidad	Tiene una página web.	Si	5
Inversión para proveedores internacionales	Cuál es el % de inversión que la empresa destina a investigación y desarrollo, búsqueda de proveedores	0%	2
Conocimientos del personal	Conocimiento logística de importación (Trámites, reglamentos aduaneros, etc)	Si, una persona	4

RESUMEN POTENCIAL IMPORTADOR		Puntaje	Porcentaje	Total
A	Comportamiento de Expansión	3,04	0,30	0,91
B	Habilidades Competitivas	4,33	0,30	1,3
D	Perfil del empresario	5,00	0,10	0,5
C	Percepción de Barreras	4,33	0,15	0,87
F	Preparación para la importación	5,00	0,15	1,00
RESULTADO TOTAL				4,11

ANEXO 4. RUT Actualizado de CAJAS Y CARTONES

		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal				001	
2. Concepto: <input type="text" value="02"/> Actualización Espacio reservado para la DIAN				4. Número de formulario: 14292680062			
				 (415)7707212489984(8020) 000001429268006 2			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT):		6. DV:		12. Dirección seccional:		14. Buzón electrónico:	
2 0 9 0 5 7 9		-		4		Impuestos de Barranquilla	
IDENTIFICACION							
24. Tipo de contribuyente:		25. Tipo de documento:		26. Número de identificación:		27. Fecha expedición:	
Persona natural o sucesión Ilíquida		2		Cédula de ciudadanía		1 3	
Lugar de expedición:		28. País:		29. Departamento:		30. Ciudad/Municipio:	
COLOMBIA		1 6 9		Santander		Gálan	
31. Primer apellido:		32. Segundo apellido:		33. Primer nombre:		34. Otros nombres:	
CACERES		CASTRO		JOSE		FERMIN	
35. Razón social:							
36. Nombre comercial:							
CAJAS Y CARTONES							
37. Sigla:							
UBICACION							
38. País:		39. Departamento:		40. Ciudad/Municipio:			
COLOMBIA		1 6 9		Atlántico		0 8	
41. Dirección principal:							
CL 40 39 57							
42. Correo electrónico:		43. Apartado aéreo:		44. Teléfono 1:		45. Teléfono 2:	
cajasycartones456@hotmail.com				3 7 0 6 9 4 8			
CLASIFICACION							
Actividad económica						Ocupación	
46. Código:		47. Fecha inicio actividad:		48. Código:		49. Fecha inicio actividad:	
1 7 0 2		1 9 9 6 0 8 2 6		4 6 6 5		1 9 9 6 0 8 2 6	
50. Código:		51. Código:		52. Número establecimientos:			
1 2		1 3 1 4		1			
Responsabilidades, Calidades y Atributos							
53. Código:							
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18							
5 9 1 1 7 1 4 1 0							
05- Impto. renta y compl. régimen ordinario 09- Retención en la fuente en el impuesto sobre las ve 11- Ventas régimen común 07- Retención en la fuente a título de renta 14- Informante de exogena 10- Usuario aduanero							
Usuarios aduaneros				Exportadores			
54. Código:				55. Forma:		56. Tipo:	
2 3				<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
				Servicio:		1 2 3	
				57. Modo:		<input type="checkbox"/>	
				58. CPC:		<input type="checkbox"/>	
Para uso exclusivo de la DIAN							
59. Anexos:		60. No. de Folios:		61. Fecha:			
SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		4		2 0 1 4 0 5 2 6			
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponde exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad o inexactitud en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 18 Decreto 2460 de Noviembre de 2013 Firma del solicitante:				Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre: MARTINEZ ORDOSGOITIA MONICA CECILIA 985. Cargo: Punto de Contacto Presencial			