

ANEXO 3¹

GUÍA SUGERIDA PARA ELABORAR EL ESTUDIO DE MERCADO

En cuanto a lo que debe contener el Estudio de Mercado, documento requerido para registrarse como una Sociedad de Comercialización Internacional C.I., cada empresa es autónoma en presentar dicho Estudio de Mercado según sus intereses y motivación. No obstante lo anterior, a continuación se presentan, a manera de sugerencia, unos parámetros guía que le pueden servir para elaborar en forma resumida este documento.

* PARÁMETROS GUÍA SUGERIDOS PARA PRESENTAR EL DOCUMENTO ESTUDIO DE MERCADO ANTE EL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR.*

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

1. NIT

2. Razón Social con la que se inscribirá la Comercializadora Internacional de conformidad con lo señalado en el Decreto 1740 de 1994 (Esta Razón Social debe ser la misma en: El Certificado de Existencia y Representación Legal, NIT, Registro Nacional de Exportadores y Formulario de Inscripción),

3. MISIÓN Y VISIÓN de la futura Comercializadora Internacional.

4. Descripción DOFA de la Empresa (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas)

¹Tomado de: <http://www.acontable.com/boletines/35-boletines/317-sociedades-de-comercializacion-internacional-ci.html>, fecha de consulta: 25 de Abril de 2012

5. Resumen de la infraestructura de instalaciones propias o arrendadas, planta de personal y equipos

6. Dirección actual, teléfonos, e-mail, etc.

7. Tiempo de constitución de la Empresa

8. Sucursales en Colombia y en el extranjero si las hubiere.

9. Descripción general de las actividades a las que se dedica o se dedicará la empresa

PRINCIPALES RAZONES PARA CONVERTIRSE O FORMARSE COMO COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL*

1. Objetivos generales que persigue la empresa a corto, mediano o largo plazo, orientados a la actividad de promoción y comercialización de productos colombianos en el exterior.

2. Descripción del Impacto Social generado al convertirse en una Comercializadora Internacional. (Comunidad que se favorece, proyección de empleos a generar, proveedores, etc.)

3. Descripción del Impacto Ambiental si se genera, al convertirse en Comercializadora Internacional.

ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIONES:

Estadísticas de Exportación si las hubiere, descritas por años en dólares americanos. (Puede anexar fotocopias de DEX).

PRODUCTOS A COMERCIALIZAR EN EL EXTERIOR

Descripción general de los productos colombianos que se van a comercializar en el exterior. Experiencia en el manejo de tales productos. Estrategias para su comercialización.

RELACIÓN COMERCIAL CON LOS PROVEEDORES.

La razón de ser del Régimen de C.I. solo se da si la C.I. tiene Proveedores. Consiste en describir que esfuerzo o actividad se llevó a cabo para contactar cada proveedor. Si de momento se tiene una perspectiva de negocio, si el proveedor le va a vender productos o si ya ha habido compra – venta de productos.

Determinar por cada proveedor el NIT, Razón Social, Dirección, Teléfonos, Fax, Ciudad, Departamento, persona a contactar, cargo, tiempo de relación comercial, productos que le va a proveer y si tiene autorización para comercializarlos y exportarlos, forma de venta a crédito o al contado y de ser posible, una recomendación comercial del proveedor hacia la C.I.

PAÍSES A LOS QUE SE VA A EXPORTAR

Principales países a los que se va a exportar, indicando si es del caso un perfil socio político y económico general de cada país. (Generalidades que se conocen de cada país, ya sea por experiencia propia o por otros medios).

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Identificación de direcciones, teléfonos, e-mail, etc. de los principales clientes en el exterior con los que se comercializarán los productos o facilitarían su comercialización. Adicionalmente, describir los medios marítimos, aéreos o terrestres que se utilizarían para transportar los productos a exportar, las Sociedades de Intermediación Aduanera (SIA), los Agentes, etc., o las Entidades públicas o privadas con las cuales se han tenido contactos y que

podrían facilitar la promoción y comercialización de los productos colombianos en el exterior. Para diligenciar la casilla No. 12 del Formulario de Inscripción como C.I. se podrán aplicar los siguientes criterios:

Propios: Se refiere a las empresas sucursales que posee la C.I. en el exterior

Con Firmas Extranjeras: Son aquellas empresas en el extranjero, con descripción detallada o general de las mismas, que comprarán los productos que la C.I. va a exportar.

Agentes: Son aquellas Firmas, Distribuidores, Concesionarios, Socios, en el extranjero que prestan los servicios de intermediación para ayudar a los exportadores Colombianos a vender, promocionar o colocar sus productos en el exterior. También es válido describir en este campo las Sociedades de Intermediación Aduanera (SIA) a través de las cuales se canalizarán las operaciones de comercio exterior.

Importadores Directos: Pueden ser Personas naturales o jurídicas con las cuales se establece un contacto directo para comercializar los productos. Generalmente son familiares o amigos de entera confianza.

Otros: Cualquier otro tipo de contacto o medio electrónico o físico que permita la promoción y comercialización de los productos colombianos en los mercados externos.

Si el Representante Legal de la Comercializadora Internacional considera que alguna información anterior no aplica o es de carácter confidencial, por favor escribirla genéricamente o no escribirla.

* CERTIFICACIÓN COMO SOCIEDAD DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL C.I*.

Un particular puede conocer si una empresa ha sido inscrita en el Registro como Sociedad de comercialización Internacional C.I., comunicándose con el Grupo de Zonas Francas y Comercializadoras Internacionales.

De igual manera, una Sociedad de Comercialización Internacional, autorizada para ejercer el Régimen como C.I., puede solicitar al Grupo de Zonas Francas y Comercializadoras Internacionales que le certifiquen a un proveedor, la calidad del Régimen que se le ha otorgado.

EL INFORME ANUAL SOBRE EXPEDICIÓN DE CP Y EXPORTACIONES REALIZADAS (CPEX).

De acuerdo con lo estipulado en los Artículos 3º y 9º del Decreto 2681 de Diciembre de 1999, los exportadores inscritos en el Registro Nacional de Exportadores, documento que se debe renovar anualmente, deberán suministrar la información que sea requerida por la Dirección General de Comercio Exterior.

El Informe Anual CPEX es un informe que todas las Sociedades de Comercialización Internacional, inscritas en el Registro como C.I., deben remitir anualmente al Ministerio de Comercio Exterior, dentro del mes (Enero) siguiente al año que se va a reportar.

Consiste en diligenciar un cuadro que está dividido en dos (2) partes a saber: Una correspondiente a información de los Certificados al Proveedor – CP expedidos durante el año reportado, y la otra, la identificación de las Declaraciones de Exportación Definitivas (DEX) que demuestren la exportación oportuna de las mercancías amparadas con dichos CP. (Ver el Informe Anual CPEX y las instrucciones para su diligenciamiento).