

**PROPUESTAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA  
COMPETITIVIDAD EN PROCESOS LOGISTICOS DE YICHENG LOGISTICS  
COLOMBIA LTDA**

**ALUMNAS:  
LEIDY JOHANNA ORTIZ SANCHEZ  
ANYELA PAOLA PEREZ GÜIZA**

**TRABAJO DE GRADO PRESENTADO PARA OPTAR POR EL TITULO DE  
PROFESIONAL EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**UNIVERISDAD ECCI  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
PROGRAMA PROFESIONAL COMERCIO INTERNACIONAL  
BOGOTÁ, D.C.  
AÑO 2015  
BOGOTÁ, D.C.AÑO 2015**

**PROPUESTAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA  
COMPETITIVIDAD EN PROCESOS LOGISTICOS DE YICHENG LOGISTICS  
COLOMBIA LTDA**

**ALUMNAS:  
LEIDY JOHANNA ORTIZ SANCHEZ  
ANYELA PAOLA PEREZ GÜIZA**

**DOCENTE TUTOR:  
ALEXANDER MOLANO VÁSQUEZ**

**UNIVERISDAD ECCI  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
PROGRAMA PROFESIONAL COMERCIO INTERNACIONAL  
BOGOTÁ, D.C.  
AÑO 2015  
BOGOTÁ, D.C.AÑO 2015**

Nota De Aceptación

---

---

---

---

---

---

---

Firma del presidente del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

---

Bogotá D.C., Octubre 05 de 2015

## LISTADO DE ANEXOS

ANEXO 1: MAPA DE PROCESOS YICHENG LOGISTICS COLOMBIA LTDA.....	30
ANEXO 2: CUADRO OPERATIVO DE EXPORTACIONES 2013.....	31
ANEXO 3: CUADRO OPERATIVO DE EXPORTACIONES 2014.....	31
ANEXO 4: BALANCE GENERAL 2013.....	32
ANEXO 5: BALANCE GENERAL 2014.....	34
ANEXO 6: ANÁLISIS VERTICAL DE LOS BALANCES GENERALES.....	36
ANEXO 7: ENTREVISTO COORDINADORA OPERATIVA.....	38

## TABLA DE CONTENIDO

1. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN .....	7
2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	8
2.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	8
2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	8
3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	10
3.1. OBJETIVO GENERAL.....	10
3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	10
4. JUSTIFICACIÓN Y DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	11
5. MARCO DE REFERENCIA DE LA INVESTIGACIÓN .....	12
5.1. MARCO TEÓRICO.....	12
6. TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	13
7. DISEÑO METODOLÓGICO.....	14
8. FUENTES PARA LA OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN.....	15
8.1. FUENTES PRIMARIAS.....	15
8.2. FUENTES SECUENDARIAS .....	15
9. IDENTIFICAR LOS FACTORES EXISTENTES EN YICHENG LOGISTICS COLOMBIA QUE AFECTAN LA AGILIDAD EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS. ....	16
9.1 CUADROS OPERATIVOS .....	18
9.2 ANALISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL.....	19
9.5 ANÁLISIS ENTREVISTA A LA COORDINADORA OPERATIVA .....	21
10. ANALISIS COMPARATIVO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN EL MERCADO.....	22
10.1 ANALISIS COMPARATIVO YICHENG LOGISTICS COLOMBIA VS YICHENG LOGISTICS PANAMÁ. ....	25
11. EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS QUE SE ADAPTEN A YICHENG LOGISTICS COLOMBIA. ....	27
12. PROPUESTA DE MEJORA EN YICHENG LOGISTICS COLOMBIA LTDA.....	28
13. CONCLUSIONES .....	38
14. GLOSARIO .....	42
14. BIBLIOGRAFÍA.....	44

## **INTRODUCCIÓN**

En este documento se verifica la necesidad que tienen las empresas con actividad económicas relacionadas al comercio exterior de globalizar las compañías para esto se hace necesario una implementación de diferentes pautas y exigencias que se tiene el mercado, esto se hace presente en el momento, las empresas inician negociaciones con diferentes países del mundo y no cuentan con el suficiente conocimiento para las negociaciones o para poder suplir con la demanda requerida del mercado.

Dentro de los procesos de globalización se tienen oportunidades de crecimiento del país en cuanto a desarrollo tecnológico como el ingreso de nuevos recursos económicos basados en las diferentes negociaciones que se realizan a nivel mundial con Colombia puesto que se han generado negociaciones importantes que permite el crecimiento de todos siempre frente a una competencia directa.

## **INTRODUCTION**

This paper verifies the need for companies with economic activity related to foreign trade companies to globalize this an implementation of different standards and requirements that the market is necessary , that is present at the time , companies initiate negotiations with different countries and do not have sufficient knowledge for negotiations or to meet the required market demand.

Within the processes of globalization have growth opportunities in the country in terms of technological development and the entry of new financial resources based on the different negotiations taking place worldwide with Colombia since have generated important negotiations that enables growth everyone always face direct competition.

## **1. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN**

Propuestas para la implementación de estrategias para competitividad en procesos logísticos de Yicheng Logistics Colombia Ltda.

## **2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **2.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

El documento tiene como objetivo evidenciar los desaciertos en la gestión que está realizando Yicheng Logistics Colombia en los procesos de exportación y se darán a conocer diferentes estrategias utilizadas por otras oficinas a nivel mundial consideradas como fuertes en exportaciones, siempre y cuando permita tener una mejora en procesos operativos e incrementar las cargas para esta compañía.

No obstante Yicheng Logistics es una empresa reconocida a nivel internacional, considerada como el primer forwarder en lejano oriente, por esta razón es importante identificar que procesos están generando retrasos.

Se debe realizar un desarrollo a los procesos de exportación e implementar modelos de procesos llevados a cabo en otras sucursales de esta empresa donde los tiempos de gestión son óptimos y de esta manera lograr que los clientes estén conformes con los tiempos de salida de sus mercancías.

Yicheng Logistics es una compañía multinacional posicionada en el mercado desde hace 20 años obteniendo así una experiencia en el manejo de diferentes mercancías, sus procesos de exportación e importación, mediante la asesoría en comercio exterior.

### **2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

La gerencia general de Yicheng Logistics Colombia Ltda, ha observado en los dos últimos años un aumento en los tiempos de los procesos documentales en las exportaciones, generando pérdida de clientes de aproximadamente uno cada dos meses en la compañía.

El tiempo en el que se realiza una operación de exportación en la sucursal de Yicheng Logistics de la ciudad de Panamá es de siete días al igual que otras nombradas Agencias de Carga, y en Bogotá este proceso documental de exportación tarda aproximadamente diez y seis días.

En una operación sin contratiempos de exportación hasta que zarpa la motonave pasan aproximadamente ocho días calendario, implicaban asegurar la carga, retirar la unidad vacía de patios, hacer el cargue de la mercancía, trasportarla hacia el puerto de salida, realizar el cierre documental, cierre físico y esperar el zarpe de la motonave, del mismo modo en los últimos dos años los tiempos aumentaron a diez y seis días para los clientes que solicitan todo el proceso de Exportación, es decir que Yicheng Colombia se encarga de la logística internacional al igual que todos los trámites relacionados nacionalmente para la salida de sus cargas, por ende es perjudicial para la compañía.

De aquí que los clientes se han inclinado por realizar todos los procesos con otras Agencias de Cargas ágiles en tiempos de exportación.

Se ha logrado evidenciar que la problemática proviene en el aumento de los tiempos dentro de los procesos documentales, y no existe un plan de contingencia establecido en la empresa para mejorar su competitividad frente a otras sucursales o Agencias de Carga.

¿Para qué proponer la implementación de estrategias para buscar la competitividad en un proceso logístico en Yicheng Logistics Colombia Ltda?

### **3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. OBJETIVO GENERAL**

Elaborar una propuesta para la implementación de estrategias para la competitividad en los procesos logísticos en la empresa Yicheng Logistics Colombia con el propósito de buscar un procedimiento en el comercio internacional en Colombia.

#### **3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Identificar los factores existentes en Yicheng Logistics Colombia que afectan la agilidad en el proceso de exportación de mercancías.
- Comparar y Analizar las estrategias utilizadas en el mercado logístico frente a la competencia.
- Evaluar estrategias que se adapten a los procesos de Yicheng Logistics Colombia.
- Generar una propuesta de mejora en Yicheng Logistics Colombia Ltda, para la exportación de mercancía que pueda ser aplicada en cualquiera de su red de oficinas a nivel mundial.

#### **4. JUSTIFICACIÓN Y DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

Mediante la recopilación de información de este documento se establece que la justificación es práctica, por ende es real puesto que se puede establecer en la empresa y en cada una de las áreas que intervienen dentro del proceso de entrega de mercancía, se pretende identificar donde se están afectando los tiempos de entrega, para poder optimizar tanto el recurso humano, operativo, financiero, específicamente atacando aquel paso o etapa dentro del proceso que está causando la tardanza en los intervalos operativos.

De acuerdo a toda la información recolectada por medio de datos, entrevistas y análisis de los colaboradores en cada área, se plantean estrategias que permitan minimizar los tiempos de entrega o maximizar los recursos que se tienen en la empresa para generar satisfacción y fidelización en clientes, las estrategias de mejora continua para tener procesos eficientes, donde se aproveche la identificación de los errores dentro del proceso y se pueda intervenir de manera oportuna para tomar decisiones precisas, esta estrategia debe ser constante, es necesario identificar los cambios obtenidos dentro de la implementación de mejora continua y esta pueda ser aplicada a cualquiera de las oficinas a nivel mundial de la compañía.

## 5. MARCO DE REFERENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

### 5.1. MARCO TEÓRICO

Yicheng Logistics fue fundada en 1995 en la ciudad de Tianjin, China donde actualmente es la casa matriz, conservando aun como únicos propietarios y fundadores Yaqing Zhou y Lingyan Li, cuentan con 110 oficinas propias a nivel mundial con mayor presencia en el lejano Oriente, en Colombia se abren oficinas a partir del año 2007, en la actualidad cuentan con 5 oficinas en los principales puertos como lo son Cartagena, Barranquilla, Buenaventura, al interior del país Cali y Bogotá.

(Roldan & Espinal, 2004) Cuando se habla de la competitividad es necesario identificar los diferentes enfoques manejados con este concepto, adicional a esto, en qué manera se ve involucrada Yicheng Colombia; dentro de este tema se pueden analizar conceptos que identifican la competitividad como la apropiación del mercado de una manera sostenible y creciente.

(Ayala & Amaya, 2011) El mayor exponente de las estrategias de competitividad es Michael Porter, la competitividad está determinada por la productividad, definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital.

La productividad es función de la calidad de los productos y de la eficiencia productiva. Por otro lado, la competitividad se presenta en industrias específicas y no en todos los sectores de un país.

Desde esta perspectiva se puede identificar la problemática que afecta el proceso operativo, directamente la productividad de la empresa como tal.

(Solleiro & Castañón, 2004) Son otros exponentes de la teoría de la competitividad donde dicen que la competitividad es un concepto complejo donde no se puede establecer una definición única, en parte debido a que su utilidad reside en la posibilidad de identificarlas para fomentar empresas nacionales que contribuyan a la elevación real de los niveles de bienestar.

(Montealegre & Calderon, 2007) Señalan que, a pesar de la variedad en el concepto, es necesario reafirmar que son las empresas las que compiten y no los países, y que la competitividad no es un objetivo de política de corto o mediano plazo, de aquí la búsqueda de una condición sostenible, caracterizada por su permanencia.

## 6. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El análisis que se ha desarrollado para la implementación correcta de los procesos operativos es el siguiente:

(Procesos, 2009) Tener en claro cuáles son los objetivos a seguir, para este caso Yicheng Logistics Colombia busca brindar un buen servicio en tiempos estándares para la salida de mercancías de Colombia, además tener claros los elementos de entrada, con todo y lo anterior se debe desarrollar el proceso y los requisitos de salida creada después del proceso.

Hacer un listado de todos los formatos, documentos y contactos necesarios para realizar dicho proceso, identificar los responsables del proceso, definir fechas, tiempos para la entrega de los resultados y por ultimo tener en cuenta las acciones de mejora a realizar para dichos procesos.

Con esto lograr la satisfacción del cliente y la internacionalización deseada, de acuerdo al análisis descriptivo que se realizará en la empresas Yicheng logistics Colombia Ltda, se identificarán los diferentes procesos operativos manejados en otras oficinas de Yicheng a nivel mundial para mantenerse dentro de las compañías líderes en el mercado, esto se logrará por medio del método de la productividad y eficiencia de los procesos, descripción de todos los aspectos relevantes de las empresas, enumeración de cada uno de los errores, aciertos cometidos en el transcurso de sus posicionamientos, y donde se tuvieron en cuenta los factores externos, los agentes que también hacen parte de estas operaciones y que interfieren en la labor de salida de cargas.

Es por esta razón que Yicheng Logistics Colombia Ltda se tardaba en el año 2012 los procesos documentales ocho días pero en los dos últimos años este proceso aumento a diez y seis días, es necesario recalcar que esto no ocurre en otras sucursales, los agentes de la POLFA tienen diferentes requisiciones, los procesos documentales se realizan de la misma manera se cuenta con unos estándares establecidos.

## 7. DISEÑO METODOLÓGICO

El estudio se hará partiendo de un conocimiento de la información operativa y financiera de Yicheng Logistics Colombia Ltda, la cual se obtendrá de estudios de campo realizados en la entidad, que permitirá la obtención de datos cuantitativos y cualitativos, se utiliza la metodología descriptiva donde se especificará cada uno de las etapas que se desarrollaran, en busca de una mejora continua de la empresa.

Como primera instancia, la Recopilación de información operativa y financiera que soporta la investigación realizada, mediante la obtención de los estados financieros, cuadros operativos de la empresa correspondientes a los dos últimos años, donde se identifica claramente el presupuesto y los tiempos que se utilizan en cada una de las áreas, hasta la culminación del proceso con la entrega de la mercancía.

En la entrevista realizada a la coordinadora operativa donde se tiene en cuenta la información respecto a las operaciones que se manejan en la empresa.

Se hará un análisis de la información recolectada y se mostrará el problema encontrado, dentro de cada área en específico, para suplir la falencia de acuerdo a la necesidad de cada área.

Por último se presentará un plan de mejora continua para resolver el problema detectado en cada una de las etapas del proceso.

## **8. FUENTES PARA LA OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN**

### **8.1. FUENTES PRIMARIAS**

Este documento contiene información basada en una entrevista realizada a la coordinadora operativa de Yicheng Logistics Colombia Ltda llamada Dora Patricia Mora Jiménez, quien lleva en la compañía cinco años.

(Yicheng, 2015) Esta investigación está basada con la información arrojada en la página de Yicheng Logistics Ltda para conocer un poco más de la compañía la cual es catalogada como el forwarder número uno de lejano oriente por su amplia experiencia en los procesos de logística internacional.

### **8.2. FUENTES SECUENDARIAS**

(Ayala & Amaya, 2011) También se basó como fuente secundaria en la página llamada Gerencia de Mercado donde se muestra cuáles son las 5 fuerzas de las que habla Michael Porter, como son aplicadas, que ventajas posee, como desarrollar una propuesta de acuerdo como se expresa en este documento de grado, por ello él habla de factores diferenciadores para la competitividad, y las sucursales estudiadas para hacer este documento, cumple con uno de estos factores diferenciadores que es la competitividad en los procesos operativos de la compañía.

## **9. IDENTIFICAR LOS FACTORES EXISTENTES EN YICHENG LOGISTICS COLOMBIA QUE AFECTAN LA AGILIDAD EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS.**

De acuerdo a los datos obtenidos sobre los procesos manejados dentro de la empresa Yicheng Logistics se puede identificar que estos son los factores de mayor relevancia creando dificultad en el momento de entrega de la mercancía en puerto de salida, tenido tanto factores internos como externos que serán analizados a continuación.

El proceso de operación de la empresa en cuanto al manejo de la carga de un cliente es:

1. Los comerciales contactan a los clientes y cotizan de acuerdo al requerimiento para la salida de carga, posteriormente el cliente confirma si son aceptadas las tarifas o si se debe hacer algún ajuste en las mismas.

2. Después de ser aceptada la tarifa por parte del cliente, los comerciales deben pasar todas las indicaciones de la salida de la carga al área operativa de exportaciones por medio de un formato llamado Routing Orden. En ocasiones los comerciales no envían este formato tan pronto es dada la instrucción de embarque por parte del cliente, si no dejan pasar uno o dos días después de la instrucción a partir de un descuido o por saturación de trabajo.

3. Luego de ser recibida la Routing Orden por parte del departamento operativo de exportaciones, se procede a revisar los requerimientos solicitados, se confirmaran tarifas a los partes involucradas como lo son agencia de aduana, transporte terrestre, línea naviera y aseguradora.

4. Posteriormente las partes involucradas tardan tres días aproximadamente para dar respuesta a los requisitos que necesitan para realizar sus operaciones. Ejemplo de esto es la agencia de aduanas, que solicitan tanto del agente de carga como del cliente poderes que se deben radicar ante el puerto de salida para poder actuar en nombre de ellos.

5. Al mismo tiempo el Yicheng Logistics Colombia Ltda solicita la información necesaria al cliente para poder comenzar con la operación, como los son listas de empaque, facturas comerciales, circular 170, Rut, cámara de comercio, fotocopia de la cedula del representante legal.

6. El cliente envía esta documentación aproximadamente dos días después de ser solicitada por el Yicheng logistics Colombia informando las instrucciones al

trasporte terrestre a la aseguradora y posteriormente para realizar el booking, adicional también se envía la información solicitada por el Agente de aduana que esté manejando lo operación y ellos proceden con la verificación y aprobación de la misma, o con la devolución para ser corregidos hasta estar de manera correcta, en este proceso el agente de aduana puede tardar hasta seis días lo cual retrasa la operación.

7. Posteriormente si el cliente realiza una exportación por alguno de los puertos de nuestro país, el agente de aduana debe hacer toda la gestión para que por parte de la policía antinarcóticos hagan una entrevista telefónica o personalmente con el cliente para conocer un poco más sobre esta compañía den el visto bueno para el despacho de la carga, esta entrevista puede ser realizada por parte de la policía antinarcóticos el mismo día que se solicita o se puede tardar varios días hasta que esta entidad tenga agenda disponible.

8. Después de tener la documentación al día, se procede con retiro de la unidad de patios por parte del Transporte nacional que contrata Yicheng Logistics Colombia Ltda, este se acerca a los patios de la línea con la que se maneja la operación y retirar la unidad vacía con una carta que realiza el Yicheng Logistics Colombia Ltda, y con el booking confirmation que da la línea al momento de realizar la reserva, pero esto puede tardarse un poco puesto que hay días en los que los patios tienen congestión para el retiro de las unidades y se han dado casos que los camiones quedan entornados por más de un día.

9. Luego de retirar la unidad, la empresa transportadora se dirige al lugar de cargue de la mercancía, donde el proveedor debe contar con el personal necesario para hacer el cargue de la unidad en el menor tiempo posible.

10. Posterior a la salida de la carga de la bodega del cliente, Yicheng Logistics Colombia Ltda, debe pre alertar dicha carga a la oficina o agente en destino para que ellos tenga conocimiento de este despacho y hagan las radicaciones pertinentes de la misma.

11. El trayecto que demora una carga desde el interior del país hasta el puerto más cercano es de 24 hora si la póliza de seguro permite el tránsito nocturno y de dos a tres días si solo se puede transitar diurnamente.

12. Con el contenedor a puerto, es entornado para el descargue y perfilación del mismo, mientras esto pasa la agencia de aduana emite una factura con el anticipo de la operación a Yicheng Logistics Colombia Ltda, para poder cancelar todos los gastos que se pueden generar en puerto y de esta manera sea permitido subir el contenedor a la motonave, sin este pago la sociedad portuaria no hace el cargue de ningún contenedor, de esta forma el agente de aduana emite factura a Yicheng para el anticipo de la operación y Yicheng emite una factura al cliente por este mismo concepto, para de esta manera poder cancelar al agente aduanero.

13. Luego Yicheng Logistics debe realizar el cierre documental ante la línea naviera, enviando el MBL creando por Yicheng Logistics, la SAE o Planilla que emite el agente de Aduana y presentando la selectividad que arrojo el sistema de la policía antinarcóticos, si la selectividad es automática la carga queda lista para zarpar, cuando la selectividad es de manera física esta inspección puede tardar hasta 24 horas.

14. luego de este proceso la motonave queda lista para zarpar con el contenedor a bordo.

15. posterior al zarpe de la motonave se procede a realizar la facturar al cliente con todos los gastos causados, y de esta misma manera los terceros que intervinieron en esta operación como la línea naviera, el transporte terrestre y la aseguradora emiten sus facturas a Yicheng Logistics Colombia Ltda, para su cancelación.

16. por último, luego del pago de las facturas se debe ingresar esta operación al sistema de Yicheng Logistics Colombia Ltda. Llamados Opus y se culmina esta operación.

(Ver anexo 1: Mapa de Procesos Yicheng Logistics Colombia Ltda.)

## **9.1 CUADROS OPERATIVOS**

Un control que se lleva para la operación de la empresa es a través de los Cuadros Operativos, como podemos evidenciar en los correspondientes a los dos últimos años, 2013 Y 2014 (ver Anexo 2 Y 3: Cuadro Operativo De Exportaciones 2013 / 2014), se obtuvieron datos cuantitativos y cualitativos, mediante la metodología descriptiva donde el número tan prolongado de días para las salidas de las cargas, esto genera inconformidad en el cliente final, de la misma manera se está aumentando el número de días para tener sus cargas en el destino final sino los sobrecostos por los retrasos que se causan en estas operaciones.

Todo esto genera que haya poco movimiento de igual modo el voz a voz es un fuerte factor de referencia entre los clientes actuales, los potenciales, de igual manera en la disminución de las ventas y de la dinámica operacional en el proceso de exportaciones.

En los cuadros Operativos los tiempos promedios en las salidas de las cargas entre los años 2013 y 2014 son de dieciséis días, por ende refleja una desventaja frente a la competencia que maneja ocho días promedio para realizar dichas exportaciones.

Se puede confirmar en la columna de POL ( port of loading) el principal puerto de salida de las cargas manejadas por los clientes de Yicheng Logistics Colombia

Ltda es Buenaventura es el puerto con más movimiento del país y el cual tiene conexión directa con lejano Oriente.

Hay que resaltar que las cotizaciones aceptadas por Yicheng Logistis Colombia Ltda, de las líneas navieras exigen que los tiempos de tránsitos sean cortos, es decir que casi no hagan trasbordos en otros puertos para agilizar las operaciones y así permitir que el cliente final tenga su mercancía en el menor tiempo posible. Yicheng Logistics Colombia Ltda, también trabaja con líneas navieras grandes, que tengan disponibilidad de equipos para cuando sean requeridos para retiro en puerto o el alguna ciudad al interior del país.

## **9.2 ANALISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL**

**(Ver anexo 4 y 5: Balance general 2013/2014)**

- **TOTAL ACTIVO CORRIENTE**

Analizando la estructura del activo y su financiamiento en los diferentes años se observa que en el año 2013 se tuvo una mayor participación con referencia al año 2014 en un 23% en efectivo, en bancos es mayor el porcentaje en un 20.1% con respecto al año 2013, en clientes se tuvo mayor representación en el año 2013 con una participación superior en un 5.95%, las deudas con el estado aumento en el año 2014 en un 4.11%, de tal manera que las ingresos representados en el año 2014 no son superiores al año 2013.

Es importante tener en cuenta que la empresa en efectivo no representan rentabilidad para la empresa, estos deben estar invertidos en las cuentas que corresponden al ingreso real de la empresa para que generen rentabilidad, en efecto en el año 2013 se tiene una inversión de CDT el cual representa liquidez para la empresa en un inconveniente económico o una oportunidad de alta rentabilidad donde se necesita liquidez para realizarla no se puede contar con el CDT puesto que estas son inversiones a largo plazo.

- **TOTAL ACTIVO FIJO**

Teniendo en cuenta la estructura y composición del activo fijo, se puede observar que en el año 2014 tuvo un incremento de \$ 12.665.567 pero se manejó una depreciación superior al año 2013 de \$ 43.978.867.

- **PASIVO CORRIENTE**

Analizando la estructura del pasivo del balance general propuesto, se puede mencionar que el año 2014, se aumentaron los impuestos en un 1.16%, las obligaciones laborales bajaron en el 2014 en 3.63%, provisiones estimadas

bajaron en 2014 en un 6.6%, también para el año 2014 se aumenta las cuentas por pagar o deudas en un 0.62%.

- **CAPITAL SOCIAL Y PATRIMONIO**

Para conocer concretamente la estructura del patrimonio en un 100% de la empresa YICHENG LOGISTICS COLOMBIA LTDA, se debe tener en cuenta que inicia el año 2013 con \$ 165.593.027 y en el año 2014 aumenta en \$ 28.733.987, el capital social se mantiene igual en los dos años al igual que la revalorización del patrimonio, y se manifiesta una utilidad en el patrimonio de un 12.31% con referencia al año 2013.

- **INGRESOS OPERACIONALES**

De acuerdo a los datos analizados en el balance se puede determinar que la empresa YICHENG LOGISTICS COLOMBIA LTDA los ingresos operacionales son menores en el año 2014 en un valor de \$ 75.494.152.

- **INGRESOS NO OPERACIONALES**

En el año 2014 se tiene un incremento en el porcentaje de participación del dinero ingresado por actividades que no tienen relación con el principal objeto social de la empresa en un valor de \$ 77.152.001.

- **INGRESOS BRUTOS**

De acuerdo al análisis de los ingresos operacionales y no operacionales podemos definir que se tiene incremento en el año 2014 en valor de \$ 1.657.849.

- **( - ) GASTOS**

Dentro de los gastos operacionales se verifica que efectivamente han venido en aumento desde el año 2013 donde para el año 2014 se tiene un aumento en gastos financieros \$146.525.431 millones, gastos financieros \$ 9.849.130 millones, pero los impuestos se mantuvieron estables en sus valores. Debido a que los gastos de administración y financieros han venido en un constante aumento si bien no se ha tenido un impuesto de renta para el año 2014 esto no disminuye significativamente el valor reflejado en gastos operacionales de la compañía.

- **UTILIDAD O PÉRDIDA NETA**

De acuerdo al análisis realizado de los movimientos financieros se puede definir que la empresa presenta una utilidad neta en aumento con respecto al año 2013 en \$ 1.657.849.

(Ver Anexo 6: Análisis vertical de los balances Generales)

## **9.5 ANÁLISIS ENTREVISTA A LA COORDINADORA OPERATIVA**

De acuerdo a la entrevista realizada se puede detectar que la coordinadora operativa evidencia una problemática el no contar con los aliados estratégicos en el momento de realizar una operación, lo cual genera retraso dentro de la misma, al igual se menciona bastante el hecho de contar con tarifas elevadas frente a la competencia, esto no le permite tener una cantidad de clientes considerables aunque cuenten con una fidelización de los que tienen en este momento, sin embargo cuando se habla de la globalización de la empresa se tiene claro que este un factor importante que influye frente a la realización de este objetivo de globalizar la empresa.

Conviene, sin embargo advertir que las tarifas entregadas por la empresa a los clientes son elevadas, por ende de allí la relevancia de analizar si en este momento no se cuenta con una gran cantidad de clientes y se retrasa la operación que sucede si se aumentan los clientes y no se plantean estrategias que permitan mejorar esa tardanza en los tiempos de entrega de la mercancía, se podría cumplir con la demanda requerida por los clientes?

Del mismo modo la coordinadora operativa confirma la falta de capacitación al personal, este es un factor que retrasa inevitablemente las operaciones de una empresa, si no se cuenta con el conocimiento suficiente para una operación se deben corregir varias veces o verificar minuciosamente cada detalle para que no exista un margen de error, es de comprender que conceptos y procesos de una agencia de carga tienden a ser parecidos no son iguales, esto exige una capacitación adecuada para el personal que maneja cada área o cada procesos entro de la operación

(Ver Anexo 7: Entrevista a Coordinadora operativa )

## **10. ANALISIS COMPARATIVO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN EL MERCADO**

Por medio del diamante de Porter y sus 5 fuerzas se puede analizar las diferentes estrategias aplicadas en el mercado en materia de comercio exterior por dos competidores directos para Yicheng Logistics Colombia Ltda y que son reconocidas como agentes de carga internacional.

(Coltrans, 2015)La primera de ellas es COLTRANS S.A.S una agencia de carga internacional fundada desde febrero de 1988, cuyo objetivo es servir como intermediario entre su empresa y todos los entes involucrados en la cadena logística, para la importación o exportación de sus mercancías desde Colombia hacia cualquier lugar en el mundo y viceversa, buscando satisfacer necesidades.

(Transborder, 2015)Y segundo encontramos TRANSBORDER que es una compañía 100% Colombiana, establecida en 1.993 y dedicada a la prestación del servicio de agenciamiento de transporte internacional, importación, exportación y transporte multimodal, las cuales cuentan con soluciones complementarias para el manejo, desarrollo y coordinación integral de carga desde y hacia más de 200 puertos y aeropuertos en el mundo.

Al comparar las estrategias de estas dos compañías con Yicheng Logistics Colombia Ltda se puede analizar:

- **El poder de negociación con los clientes:**

Yicheng Logistics Colombia Ltda tiene como nicho de mercado personas esporádicas que deseen mover sus mercancías o varias empresas que manejen poco volumen de carga pero su movimiento es constante, además para fidelizar el cliente con la compañía se brindan beneficios que la empresa obtiene con las líneas navieras, como lo son exoneración de Dropp Off y de diez hasta veintiuno días libres para la devolución de los contenedores en destino, adicional a ello se brindan unos días de crédito para que el cliente cancele su deuda . Para el caso de Transborder Y Coltrans S.A.S coinciden con la idea de manejar las cargas de empresas que manejen un volumen de carga grande así su movimiento no sea Constante, esto le permite tener disponibilidad de carga.

- **El poder de negociación con los Proveedores:**

Yicheng Logistics Colombia Ltda, contrata a líneas Navieras Grandes que garanticen disponibilidad de espacios y ofrezcan beneficios como la exoneración de Dropp Off, se carga con una aseguradora fija ahora bien si el cliente desea

asegurar su carga, y se buscan proveedores que den su mejor tarifa y servicio en tema de agenciamiento aduanero y Transporte terrestre.

A diferencia de Yicheng Logistics Colombia Ltda. ,Coltrans S.A.S cuenta con su propia agencia de aduana, una empresa de transporte aliada para el transporte manejando tarifas menos elevadas de las cargas, y el Transborder cuenta con agencia de aduana, transporte aliando que brinda tarifas asequibles y eficiente servicio a sus clientes

- **Rivalidad entre competidores:**

La dos compañías son rivales directos de yicheng Logistics Colombia Ltda ya todas prestan el servicio de agenciamiento de carga, pero tienen diferencias que conllevan a los clientes a realizar las negociaciones con ellos, ventajas como las mencionadas a continuación

(Transborder, 2015)Los servicios que presta TRANSBORDER para exportaciones son los siguientes:

- Contenedores FCL
- Carga Suelta LCL
- Consolidaciones Propias
- Refrigerados
- Equipos Especiales
- Break Bulk
- Seguros de Transportes
- Transportes terrestres a puertos y fronteras
- Intermediación aduanera

(Coltrans, 2015)Los servicios prestados para exportaciones de COLTRANS S.A.S

- Aérea, marítima y terrestre para posicionar sus productos en los diferentes mercados del mundo.
- Manejo especializado de carga seca.
- Generación de documentos internacionales y locales standard.
- Documentos de transporte.
- Permisos Fitosanitarios.
- Certificados de origen.
- Reservas de cupo con aerolíneas y navieras y autorizaciones de embarque.
- Operaciones Door to Door Seguro a sus cargas (con orden expresa de los clientes).
- Asesoría en normatividad aduanera de exportaciones, acuerdos comerciales de integración.

- Sistemas especiales de importación /exportación/ reposición de materias primas.

➤  
Los servicios prestados para exportaciones de YICHENG LOGISTICS COLOMBIA LTDA.

- Contenedores FCL
- Carga Suelta LCL

Adicionalmente TRANSBORDER y COLTRANS S.A.S cuentan con una página de su empresa atractiva y los servicios que les ofrece, tipos de transporte, clases de negociación de acuerdo a las exigencia de los clientes que permite verificar cada uno de los servicios para el cliente, información detallada y completa en la red, de esta manera pueden consultar estado de sus cargas, los posibles clientes pueden obtener información de la compañía con la que pretenden mover sus cargas para verificar la seriedad, confianza y trayectoria de la misma, por el contrario Yicheng Logistics Colombia Ltda cuenta con una página básica e igual para cada una de las sucursales para consulta.

Pero a diferencia de TRANSBORDER y COLTRANS S.A.S , la compañía Yicheng Logistics Colombia Ltda brinda crédito de hasta 30 días para la cancelación de facturas emitidas lo que es atractivo para los clientes quienes cuentan con un tiempo adicional para la cancelación de las mismas.

- **Servicios sustitutos:**

Se puede que las líneas navieras son un servicio sustituto para nuestra compañía, los clientes podrían trabajar directamente con ellas y se ahorrarían el costo de la intermediación de un agente de carga para el manejo de sus mercancías, por ende siempre los costos van a incrementar.

- **Amenaza de la entrada de nuevos competidores:**

En este caso cabe resaltar que la mayor preocupación para las agencias de carga existentes es que ingresen al mercado competidores con mayor logística, organización y agilidad, que cuenten con mejores alianzas estratégicas que conlleva al abaratamiento de los precios y servicios que ellos ofrecen, de esta manera ser atractivos para los clientes, dejando en desventaja a la compañía que generalmente tiene que tercerizar los servicios.

## 10.1 ANALISIS COMPARATIVO YICHENG LOGISTICS COLOMBIA VS YICHENG LOGISTICS PANAMÁ.

De acuerdo al análisis descriptivo realizado en la empresa YichengLogistics Panamá se identificó los diferentes procesos operativos manejados para mantenerse dentro de las compañías líderes en el mercado, de manera que por medio del método de la productividad y eficiencia de los procesos, en sus aspectos relevantes consiste en contar con aliados estratégicos para realizar las operaciones de manera oportuna es decir, no deben comenzar de cero hacer operaciones, puesto que cuentan con un grupo de personas capacitados para satisfacer las necesidades de sus clientes y resolver problemas para cualquier eventualidad.

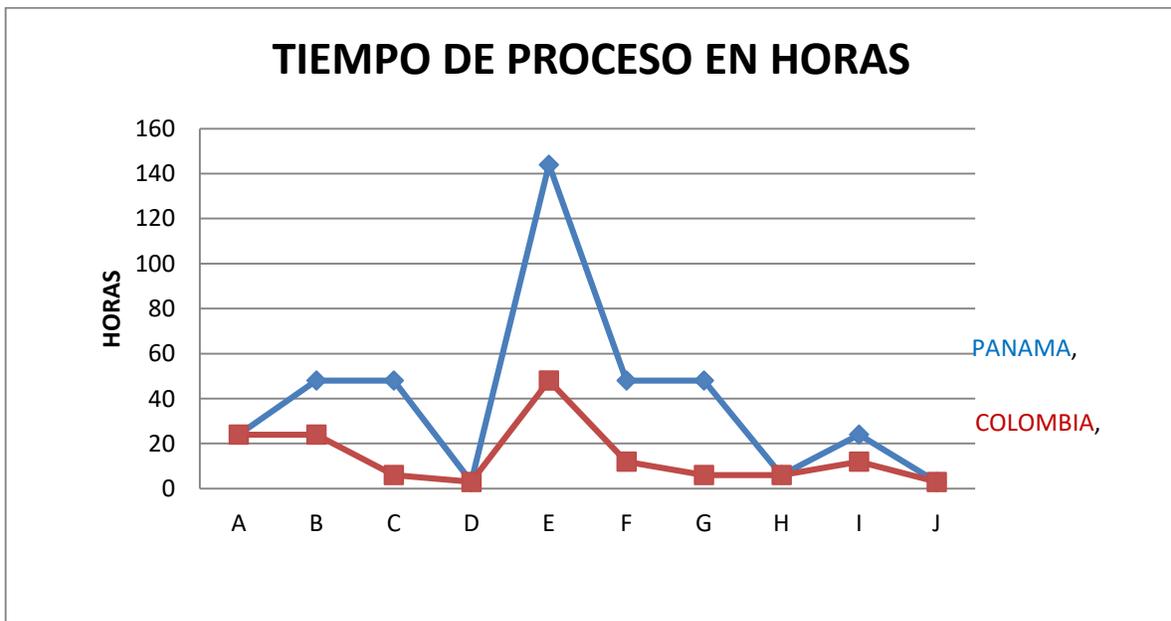
Adicional a esto cuentan con una infraestructura vial desarrollada que permite tener las cargas en el menor tiempo en el puerto de salida. Cabe resaltar que este es un puerto de alto flujo fluvial en ultimas el tiempo de una mercancía retenida en el puerto generaría cogestión en el mismo, lo cual no es beneficioso para ellos, esto obliga a trabajar de manera rápida pero efectiva.

Tabla 1: Comparativo Yicheng Colombia VS Yicheng Logistics Panamá.

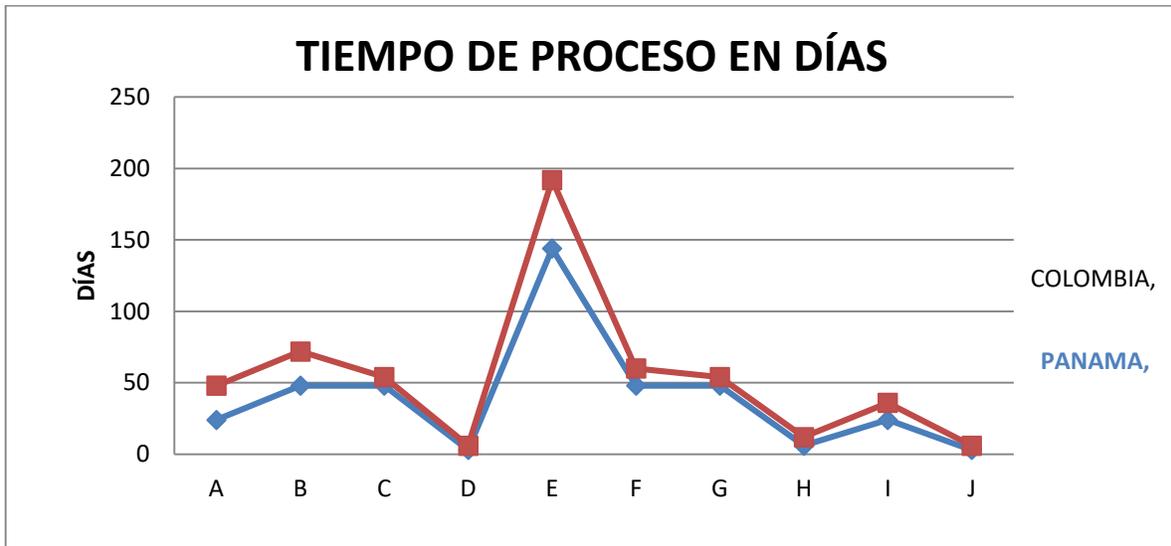
PROCESO		HORAS		DÍAS	
		COLOMBIA	PANAMA	COLOMBIA	PANAMA
A	VERIFICACION DE ORDEN DE CARGA	24	24	1	1
B	ASIGNACION DE EMPRESA DE TRANSPORTE	48	24	2	
C	ASIGNACION DE EMPRESA DE TRANSPORTE	48	6		
D	ASEGURAR LA CARGA	3	3		
E	VALIDACIÓN O CREACIÓN DE CLIENTE POR PARTE DE LA AGENCIA DE ADUANA	144	48	7	3
F	BOOKING DESPACHO RETIRO	48	12	1	1

	CARGUE MERCANCIA				
G	ENTREGA EN PUERTO	48	6	2	
H	ENTURNAMIENTO PARA PERFILACION / SELECTIVIDAD INSPECCION DOCUMENTAL.	6	6	1	1
I	ENTURNAMIENTO PARA PERFILACION / SELECTIVIDAD INSPECCION FISICA	24	12	1	1
J	CIERRE DOCUMENTAL	3	3	1	1
TOTAL TIEMPO EN HORAS CON CARGA DOCUMENTAL		372	138	17	7
TOTAL TIEMPO EN HORAS CON CARGA FISICA		390	144	18	8

### GRAFICAS



Grafica 1: Fuente Propia



Grafica 2: Fuente Propia

En este cuadro puede analizar como Yicheng Logistics Colombia tiene una demora en sus tiempos de entrega de mercancía de 7 días exactamente, frente a la sucursal de Yicheng Logistics Panamá s, cabe aclarar que no se está teniendo en cuenta la entrega en puerto debido a que esta es una ventaja que no se puede modificar frente a estas dos sucursales debido a que Yicheng Logistics Panamá cuenta con el puerto cerca de la ciudad aproximadamente 5 horas a diferencia de Yicheng Logistics Colombia que desde el interior del país al puerto más cercano tarda aproximadamente 24 horas consecutivas.

## 11. EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS QUE SE ADAPTEN A YICHENG LOGISTICS COLOMBIA.

Yicheng Logistics Colombia incrementa el servicio en tiempos estándares para la salida de mercancías de Colombia, de igual manera tener claros los elementos de entrada, de igual modo desarrollar el proceso y los de salida, creados después del proceso.

Después de analizar las estrategias utilizadas en Yicheng Logistics Panamá y las agencias de carga colombianas TRANSBORDER y COLTRANS S.A.S se puede

adaptar las siguientes estrategias a Yicheng Logistics Colombia Ltda , de la siguiente manera:

1. Verificar que Agencias de aduana son capacitadas en el tema y ofrezcan una tarifa exequible para que las tres partes involucradas sean beneficiadas dentro de la operación, agente de carga, agente de aduana y cliente, al igual que cuenten con un sistema de clasificación arancelaria óptimo para minimizar tiempos, costos y que cuenten con personal capacitado para atender cualquier requerimiento o novedad del agente de Carga o del cliente .
2. Tener clasificados los documentos para cada paso de la operación y así evitar reproceso, es oportuno tener documentación completa es una de las desventajas que se tiene frente a la competencia y esto afecta notablemente a la compañía.
3. Realizar contratos con líneas navieras y agencias de carga a largo plazo para mantener tarifas, luego de esto realizar tarifarios fijos entregando respuesta a los clientes que solicitan portafolios de agenciamiento de carga o toda la cadena logística para una operación de exportación.

## **12. PROPUESTA DE MEJORA EN YICHENG LOGISTICS COLOMBIA LTDA**

Frente a la propuesta de mejora en la exportación de mercancías se pretende que pueda ser aplicada en cualquiera de su red de oficinas a nivel mundial, esto le permite tener un solo procedimiento en todas las sucursales.

De acuerdo a toda la información recolectada por medio de datos, entrevistas, análisis, se genera la propuesta de mejora donde se aprovecha la identificación de los errores dentro del proceso y se puede intervenir de manera oportuna para tomar decisiones precisas, esta estrategia debe ser constante es necesario identificar los cambios obtenidos dentro de la implementación

El plan de Mejora consta de las siguientes acciones y estrategias adaptables para minimizar los tiempos de entrega o maximizar los recursos que se tienen en la empresa para generar satisfacción y fidelización en clientes

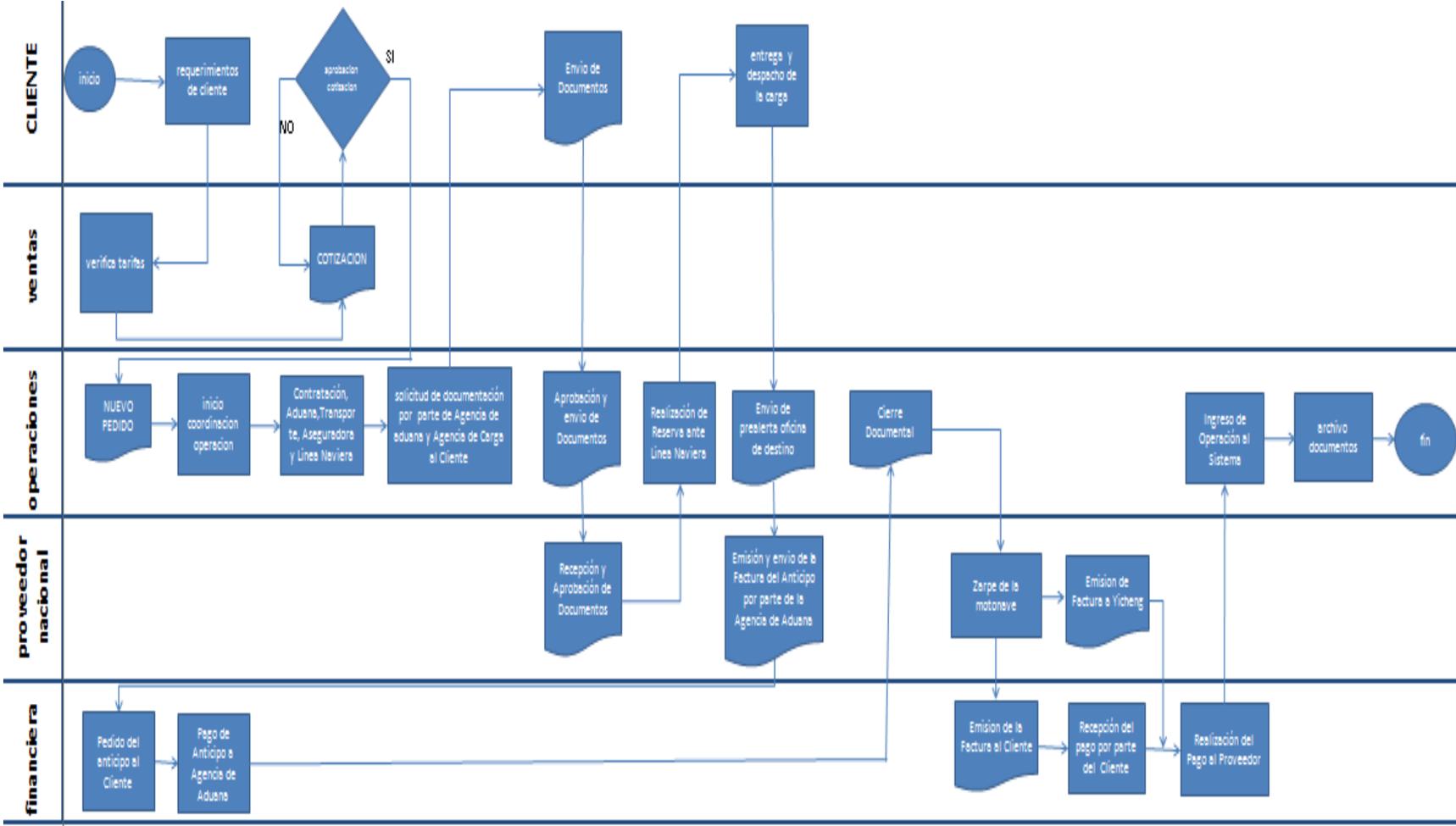
1. Recurso humano: Mediante capacitaciones constantes para el manejo de las operaciones, y verificar las destrezas y habilidad de cada persona frente a la operación, este le permitirá tener una mayor confianza frente al personal que está realizando la operación y adicional a esto no se generaran retrocesos en el momento de enviar algún archivo, documento o información a los clientes y proveedores.

2. Operativo: Brindando todas las herramientas posibles a los funcionarios para que no se retrase la operación, además de estar en constante comunicación con las partes involucradas para mantener al cliente informado en que proceso se encuentra la salida de su carga.

3. Financiera: Mediante la obtención de contratos beneficioso donde se puedan establecer unas tarifas a largo plazo tanto de líneas navieras, agencias de aduana, transporte terrestre que permitan minimizar costos y tramite en la compañía, sin dejar a un lado el reconocimiento de marca ya establecido.

Si se tiene en cuenta todo lo anterior, al igual que una alianza con agentes de aduana capacitado en el tema se podrán obtener los resultados esperados en esta empresa.

**ANEXO 1: MAPA DE PROCESOS YICHENG LOGISTICS COLOMBIA LTDA.**



## ANEXO 2: CUADRO OPERATIVO DE EXPORTACIONES 2013



YICHENG LOGISTICS COLOMBIA LTDA.  
CUADRO DE EXPORTACIONES  
2013



CONSECUTIVO	CLIENTE	HBL	MBL	POL	POD	ETD	ETA	MOTONAVE	LINEA	DIM	DIAS PROCESO
YCCOE-13001-001	CLIENTE 1	YCCOL-13001-001	BOG000166756	BUENAVENTURA	NINGBO	29-ene-13	11-mar-13	TIRUA 1502E	CSCL	1X40'HC	15
YCCOE-13002-001	CLIENTE 2	YCCOL-13002-001	864884881	BUENAVENTURA	XIAMEN	19-feb-13	19-mar-13	OBEION 075N	MAERSK	1X40'HC	15
YCCOE-13002-002	CLIENTE 2	YCCOL-13002-002	864884899	BUENAVENTURA	XIAMEN	26-feb-13	26-mar-13	CAMBEIRA EXPRESS 3075	MAERSK	2X40FR	16
YCCOE-13004-001	CLIENTE 3	YCCOL-13004-001	COSU6049418730	CARTAGENA	COLON FREE ZONE	9-mar-13	10-mar-13	COSCO IZMIR 009E	COSCO	1X20'GP	15
YCCOE-13005-001	CLIENTE 4	YCCOL-13005-001	COSU6049418710	CARTAGENA	RIO HAINA	12-may-13	17-may-13	SANTA CATARINA 501E	COSCO	1X20'GP	17
YCCOE-13006-001	CLIENTE 5	YCCOL-13006-001	864884932	CARTAGENA	COLON FREE ZONE	26-jun-13	27-jun-13	MAERSK SAMARANG 130N	MAERSK	4X20'GP	16
YCCOE-13006-002	CLIENTE 5	YCCOL-13006-002	864884933	CARTAGENA	COLON FREE ZONE	30-jun-13	1-jul-13	MAERSK CAMBERIA 130N	MAERSK	2X40FR	15
YCCOE-13007-001	CLIENTE 6	YCCOL-13007-001	APLU069139273	BUENAVENTURA	XIAMEN	23-jul-13	23-ago-13	APL TUKEY 1305E	APL	1X20'GP	28
YCCOE-13009-001	CLIENTE 7	YCCOL-13009-001	APLU069139560	BUENAVENTURA	XIAMEN	21-sep-13	21-oct-13	APL ENGLAND 206	APL	3X40'HC	15
YCCOE-13009-002	CLIENTE 7	YCCOL-13009-002	APLU069139561	BUENAVENTURA	XIAMEN	28-sep-13	28-oct-13	CHASER 198	APL	5X40'HC	15

## ANEXO 3: CUADRO OPERATIVO DE EXPORTACIONES 2014



YICHENG LOGISTICS COLOMBIA LTDA.  
CUADRO DE EXPORTACIONES 2014



CONSECUTIVO	CLIENTE	HBL	MBL	POL	POD	ETD	ETA	MOTONAVE	LINEA	DIM	DIAS PROCESO
YCCOE-14001-001	CLIENTE 1	YCCOL-14001-001	BOG000166300	BUENAVENTURA	VERA CRUZ	15-ene-14	26-ene-14	HEINRICH SIBUM 172	CSCL	3X40'GP	15
YCCOE-14002-001	CLIENTE 2	YCCOL-14002-001	952601344	BARRANQUILLA	COLON FREE ZONE	8-feb-14	9-feb-14	XP TAJAMULCO 150	MAERSK	4X40'GP	8
YCCOE-14002-002	CLIENTE 2	YCCOL-14002-002	952601350	BARRANQUILLA	COLON FREE ZONE	15-feb-14	20-feb-14	XP TAJAMULCO 150	MAERSK	1X40'HC	10
YCCOE-14002-003	CLIENTE 2	YCCOL-14002-003	952601355	BARRANQUILLA	COLON FREE ZONE	22-feb-11	23-feb-11	XP TAJAMULCO 150	MAERSK	5X40'GP	15
YCCOE-14003-001	CLIENTE 3	YCCOL-14003-001	FOCBUN900916	BUENAVENTURA	FUZHOU	19-abr-14	20-may-14	SANTA RITA 449	CSCL	6X40'HC	16
YCCOE-14005-001	CLIENTE 4	YCCOL-14005-001	APLU069139133	CARTAGENA	COLON FREE ZONE	7-may-14	8-may-14	RHL AGILITAS 1501	APL	5X20'GP	18
YCCOE-14005-002	CLIENTE 5	YCCOL-14005-002	APLU069139134	BUENAVENTURA	GUAYAQUIL	8-may-14	11-may-14	SEROJA LIMA 1501	APL	1X40'HC	15
YCCOE-14008-001	CLIENTE 6	YCCOL-14008-001	952601478	CARTAGENA	RIO HAINA	7-ago-14	10-ago-14	MAERSK SANA 1401	MAERSK	1X20'GP	15
YCCOE-14009-001	CLIENTE 7	YCCOL-14009-001	EGLV563696093	BUENAVENTURA	GUAYAQUIL	17-sep-14	22-sep-14	MAULLIN 1450E	EVERGREEN	1X40'HC	17
YCCOE-14012-001	CLIENTE 8	YCCOL-14012-001	603682659	BUENAVENTURA	ACAUTLA	30-dic-14	11-ene-15	MAERSK WINNIPEG 1502	MAERSK	1X40'HC	15

## ANEXO 4: BALANCE GENERAL 2013

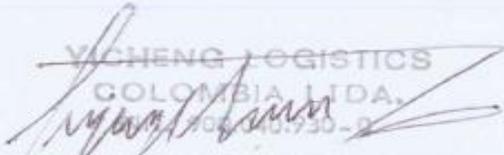
BALANCE GENERAL A DICIEMBRE 30 DE 2,013			
YICHENG LOGISTICS COLOMBIA LTDA			
NIT.900,040,930-0			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo Corriente</b>	
<b>EFFECTIVO</b>	2.944.466	CUENTAS POR PAGAR	-
<b>BANCOS</b>		IMPUESTOS POR PAGAR	1.280.000
Banco Bogotá	126.712.061	OBLIGACIONES LABORALES POR PAGAR	16.735.388
<b>INVERSIONES</b>		PROVISIONES ESTIMADAS OBLIGACIONES LABORALES	25.846.932
CDT CERTIFICADOS DE DEPOSITO	146.912.718	<b>OTROS PASIVOS</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>		INGRESOS RECIBIDOS PARA TERCEROS	314.150.558
<b>DEUDORES</b>		<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<u>358.012.878</u>
CLIENTES	192.191.152	<b>TOTAL PASIVO</b>	<u>358.012.878</u>
ANTICIPO IMPUESTOS Y COMP	2.238.000,00		
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>470.998.397</b>		
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	84.485.770		
DEPRECIACION ACUMULADA	-31.878.262		
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>			
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS Y DIFERIDOS</b>	<b>52.607.508</b>	<b>PATRIMONIO</b>	
		Capital Social	120.000.000
		Revalorización del Patrimonio	356.760
		Utilidad o pérdida del anterior ejercicio	18.160.129
		Utilidad o pérdida del presente Ejercicio	27.076.138
		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<u>165.593.027</u>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>523.605.905</b>	<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<u>523.605.905</u>

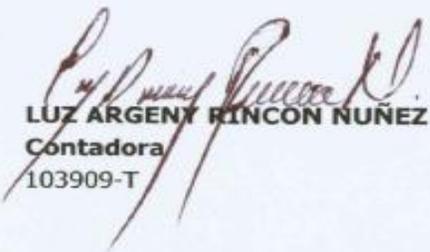
**YICHENG LOGISTICS**  
COLOMBIA LTDA,  
NIT.900,040,930-0  
**JORGE MARIO GAMBA ORTIZ**  
Gerente General.

**LUZ ARGENTY RINCON NUÑEZ**  
Contadora  
103909-T

**ESTADOS DE RESULTADO A DICIEMBRE 30 DE 2,013**  
**YICHENG LOGISTICS COLOMBIA LTDA**  
**NIT.900,040,930-0**

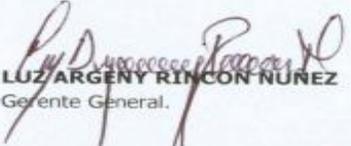
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>475.449.621</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>28.948.372</b>
<b>INGRESOS BRUTOS</b>		<b>504.397.993</b>
<b>(-) GASTOS</b>		<b>477.321.855</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		
DE ADMINISTRACION	435.555.887	
FINANCIEROS	39.527.968	
IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	2.238.000	
<b>UTILIDAD O PERDIDA NETA</b>		<b>27.076.138</b>

  
YICHENG LOGISTICS  
COLOMBIA LTDA.  
NIT. 900,040,930-0  
**JORGE MARIO GAMBA ORTIZ**  
Gerente General.

  
**LUZ ARGENT RINCON NUÑEZ**  
Contadora  
103909-T

## ANEXO 5: BALANCE GENERAL 2014

<b>BALANCE GENERAL A DICIEMBRE 31 DE 2014</b>			
<b>YICHENG LOGISTICS COLOMBIA LTDA</b>			
<b>NIT.900.040.930-0</b>			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo Corriente</b>	
<b>EFFECTIVO</b>	1.484.977	<b>CUENTAS POR PAGAR</b>	
<b>BANCOS</b>		PROVEEDORES	58.644
Banco Bogotá	175.363.951	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	322.642
<b>DEUDORES</b>		COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	860.578
CLIENTES	174.453.032	IMPUESTOS	3.038.000
Cuentas por cobrar a socios	2.000.000	OBLIGACIONES LABORALES	2.071.033
Prestamos a empleados	9.070.000	PROVISIONES ESTIMADAS	1.239.256
Anticipos de impuestos	17.119.842	<b>OTROS PASIVOS</b>	
Deudores varios	39.600	ACREEDORES VARIOS	2.950.100
Provisiones	- 6.447.367	INGRESOS RECIBIDOS	189.510.976
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>373.084.035</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>200.051.229</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>200.051.229</b>
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Maquinaria en montaje	3.142.511	Capital Social	120.000.000
Equipo de oficina	32.043.253	Revalorización del Patrimonio	356.760
Equipo de computación y comunicaciones	61.965.573	Utilidad o pérdida del ejercicio	45.236.267
Depreciación acumulada	- 75.857.129	Utilidad o pérdida de ejercicios anteriores	28.733.987
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>21.294.208</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>194.327.014</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 394.378.243</b>	<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 394.378.243</b>



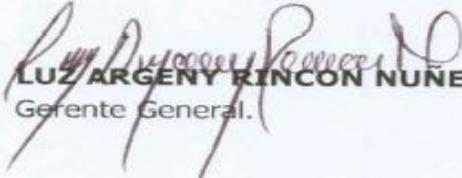
**LUZ ARGENY RINCON NUNEZ**  
Gerente General.

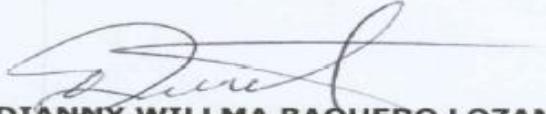


**DIANNY WILLMA BAQUERO LOZANO**  
Contadora  
T.P 33590

**ESTADOS DE RESULTADO A DICIEMBRE 31 DE 2,014**  
**YICHENG LOGISTICS COLOMBIA LTDA**  
**NIT.900.040.930-0**

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>399.955.469</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>106.100.373</b>
<b>INGRESOS BRUTOS</b>		<b>506.055.842</b>
<b>(-) GASTOS</b>		<b>477.321.855</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		
DE ADMINISTRACION	582.081.318	
FINANCIEROS	49.377.098	
IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS		
 <b>UTILIDAD O PERDIDA NETA</b>		 <b>\$ 28.733.987</b>

  
**LUZ ARGENY RINCON NUNEZ**  
 Gerente General.

  
**DIANNY WILLMA BAQUERO LOZANO**  
 Contadora  
 T.P 33590

## ANEXO 6: ANÁLISIS VERTICAL DE LOS BALANES GENERALES

ANALISIS VERTICAL				
	AÑO 2013		AÑO 2014	
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	470.998.397	100%	373.084.035	100%
EFFECTIVO	2.944.466	0,63	1.484.977	0,40
BANCOS	126.712.061	26,90	175.363.951	47,00
CDT CERTIFICADO DEPOSITO	146.912.718	31,19	N/A	N/A
CLIENTES	192.191.152	40,81	174.453.032	46,76
ANTICIPO DE IMPUESTO	2.238.000	0,48	17.119.842	4,59
CUENTAS POR COBRAR A SOCIOS	N/A	N/A	2.000.000	0,54
PRESTAMOS A EMPLEADOS	N/A	N/A	9.070.000	2,43
DEUDORES	N/A	N/A	39.600	0,01
PROVISIONES	N/A	N/A	-6.447.367	-1,73
	470.998.397	100,00	373.084.035	100,00
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	52.607.508	100%	21.294.208	100%
ACTIVOS FIJOS	84.485.770	161	97.151.337	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-31.878.262	-61	-75.857.129	-356
MAQUINARIA EN MONTAJE	N/A	N/A		15      3.142.511
EQUIPO DE OFICINA	N/A	N/A		150      32.043.253
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN	N/A	N/A		291      61.965.573
	52.607.508	100	21.294.208	100
<b>TOTAL PASIVO</b>	358.012.878	100%	200.051.229	100%
IMPUESTOS	1.280.000	0,36	3.038.000	1,52
OBLIGACIONES LABORALES	16.735.388	4,67	2.071.033	1,04
PROVISIONES ESTIMADAS	25.846.932	7,22	1.239.256	0,62

OTROS PASIVOS	314.150.558	87,75	192.461.076	96,21	
ACREEDORES VARIOS	N/A	N/A			2.950.100
INGRESOS RECIBIDOS	N/A	N/A			189.510.976
PROVEEDORES	N/A	N/A	58.644	0,03	
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	N/A	N/A	322.642	0,16	
COSTOS Y GASTOS	N/A	N/A	860.578	0,43	
	358.012.878	100,00	200.051.229	100,00	
PATRIMONIO	165.593.027	100%	194.327.014	100%	
CAPITAL SOCIAL	120.000.000	72,47	120.000.000	61,75	
REVALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO	356.760	0,22	356.760	0,18	
UTILIDAD O PERDIDA ANTERIOR DEL EJERCICIO	18.160.129	10,97	45.236.267	23,28	
UTILIDAD O PERDIDA DEL PRESENTE EJERCICIO	27.076.138	16,35	28.733.987	14,79	
	165.593.027	100,00	194.327.014	100,00	

	2013 =N1	2014=N2	
INGRESOS OPERACIONALES	475.449.621	399.955.469	75.494.152
INGRESOS NO OPERACIONALES	28.948.372	106.100.373	77.152.001
INGRESOS BRUTOS	504.397.993	506.055.842	1.657.849
(-) GASTOS			
DE ADMINISTRACIÓN	435.555.887	582.081.318	146.525.431
FINANCIEROS	39.527.968	49.377.098	9.849.130
IMPUESTOS DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	2.238.000	N/A	2.238.000
UTILIDAD O PERDIDA NETA	27.076.138	28.733.987	1.657.849

## ANEXO 7: ENTREVISTA COORDINADORA OPERATIVA



### Yicheng Logistics Colombia Ltda.

Nit:900.040.930-0

Website: [www.yicheng-logistics.com](http://www.yicheng-logistics.com)

#### ENTREVISTA A COORDINADORA OPERATIVA DE YICHENG LOGISTICS COLOMBIA LTDA

Nombre del Entrevistado: Dora Patricia Mora Jiménez  
Cargo que desempeña: Coordinadora Operativa  
Tiempo de permanencia en la compañía: 5 años

##### 1. ¿Cómo ve a la empresa frente a la competencia?

R/: La Empresa frente a la competencia debe mirar el mercado e implementar tarifas competitivas frente a otros embarcadores.

Dar un buen servicio y manejo en las operaciones a los clientes, contactarles informarles del proceso de su carga, agilizar, optimizar y entregar las operaciones en tiempos cortos pero con resultados, si no al 100% si manejar un 85% de excelencia.

Las tarifas juegan un papel importante de hecho los cliente miran y las comparan unas con otras, pero permanecer en el mercado no es siempre tener en cuenta un valor, aunque es relevante, pero hay que mirar que la empresa sea estable, una Empresa seria que los represente, que este certificada en procesos y procedimientos serios y responsables.

##### 2. ¿Qué problemas ha notado en el área de exportaciones?

R/: En el área de exportaciones juega un papel muy importante el Agente Aduanal, junto con el Agente de Carga, la línea naviera y el transporte terrestre.

Si alguno de estos cuatro que están dentro de la cadena de suministros no aporta la información correcta y a tiempo, se retrasan las operaciones y los tiempos desde el inicio hasta el momento en que llega al puerto de destino, es decir que si alguno de los que hacemos parte de este proceso no cumple, no sabe o no hace correctamente su operación como dijimos no alcanzamos el propósito de tiempos óptimos y por ende el cliente final será el afectado en todo este proceso.



## Yicheng Logistics Colombia Ltda.

Nit:900.040,930-0

Website: [www.yicheng-logistics.com](http://www.yicheng-logistics.com)

La documentación es importante y relevante en el momento de hacer una exportación y muchas veces no sabemos o no la pedimos al cliente con tiempo para que a su vez ellos también la soliciten a su suplidor con los tiempos establecidos para los cierres y fechas establecidas por la naviera.

Dentro de este punto hemos podido evidenciar que muchas veces el mismo cliente no conoce con exactitud los detalles de la carga como facturas comerciales y listas de empaque las cuales a veces no coinciden con lo que aparece físicamente y esto **trunca y no permite cumplir** con los tiempos para llevar a cabo una Exportación.

### 3. ¿Ha notado disminución en las operaciones de la empresa?, ¿Por qué?

R/: he notado disminución pero se debe a que las tarifas no son muy buenas y porque existen agentes de Carga que realizan la operación por menos ganancia o profit.

También hay que recalcar que trabajamos de la mano con terceros y estar en acuerdo no es fácil además que debemos cumplir con requisitos y tránsitos establecidos, y a su vez nuestro cliente final también debe anexar documentación y procedimientos que debe cumplir en tiempos acordes, cuando alguno tiene algún percance y no cumple algún procedimiento los tiempos estándares **se retrasa toda** la operación.

### 4. ¿Qué le hace falta a la compañía para aumentar sus cargas de exportaciones?

R/: hace falta mejores tarifas y capacitar a sus empleados en el área de exportaciones para globalizar la compañía y hacerla conocer, y que el servicio que se ofrezca sea el mejor.

Además enviar la documentación al cliente a tiempo, asesorarnos y contar con un buen agente de Aduanas aliado, informarnos del proceso y documentación con tiempo en todo lo concerniente a la exportación.



## Yicheng Logistics Colombia Ltda.

Nit: 900.040.930-0

Website: [www.yicheng-logistics.com](http://www.yicheng-logistics.com)

5. ¿Considera que Yicheng Logistics Colombia Ltda. competitivo en materia de exportaciones?

R/: En el momento Yicheng no es competitivo falta implementar publicidad hacer un buen servicio y de esta forma hacemos conocer con la experiencia de otro.

6. ¿Qué haría usted para aumentar las operaciones de exportaciones en Yicheng Logistics Colombia Ltda?

R/: realizar más publicidad de la empresa para que nos conozcan, y en el momento de contactar al cliente y cotizarle darle buenas tarifas.

Saber tomar decisiones y soluciones en el momento de una eventualidad para llevarla a cabo la operación y entregar mercancías en tiempos establecidos y así brindarle satisfacción al cliente.

Muchas veces somos contactados por otro cliente o persona que ya hemos hecho alguna operación con buen manejo, de esta forma nos refieren para hacer otra y así sucesivamente, es decir que debemos aprender de los errores pasados y para la siguiente operación no hacerlo y además tener un conocimiento dentro de la escala de procedimientos y de esta forma dar un servicio ágil y eficiente.

### FIRMA ENTREVISTADO

Dora Patricia Mora Jimenez  
C.C 51.720.387 de Bogotá  
Coordinadora Operativa

### FIRMA ENTREVISTADORES

Paola Pérez G.  
Anyela Paola Perez Guiza  
C.C 1.030.599.915 de Bogotá

LEIDY ORTIZ S.  
Leidy Johanna Ortiz Sanchez  
C.C 1.032.370.820 de Bogotá

### 13. CONCLUSIONES

1. Con esta indagación se ha demostrado que es posible aplicar cada uno de los conocimientos entregados en el aula de clase, basado en la organización y las competencias en Comercio Exterior en especial en el área de logística, benchmarking, entre otras siempre bajo la coordinación de los docentes para culminar este documento con éxito.
2. Con este documento se buscaba mejorar los tiempos de entrega de la mercancía, optimizando todo el proceso en los que interviene cada área al igual que establecer el personal adecuado para cada uno de los procesos que tiene la operación para que este sea más eficaz, favoreciendo así la competitividad de la empresa.
3. Dentro del documento es importante resaltar que cada uno de los procesos observados dentro de la investigación, tienen aspectos o desventajas frente a la sucursal de Panamá, Colombia no es un país que cuente con alta tecnología o con puertos como los que hay en Panamá, sin embargo se pueden resaltar que por falta de desorganización y compromiso de la empresa estas desventajas se evidencian más en temas internos que externos.
4. El creer que no se tiene ventajas frente a un país más desarrollado, no puede impedir mejorar los procesos o buscar estrategias de mercadeo que permitan ser competitivos frente a la competencia.

## 14. GLOSARIO

**Agente de aduana:** Persona jurídica encargada de la tramitación documentaria aduanera.

**Agente de carga:** El que realiza y recibe embarques, consolida y desconsolida carga y actúa como operador de transporte multimodal.

**Booking:** reserva ante línea Naviera

**Break Bulk:** hace referencia a cargas por cuyas dimensiones no puede ser contenerizada. Por esta razón los buques convencionales y multipropósito son utilizados, prueban ser más económicos que el uso de contenedores o equipos especiales como plataformas.

**Carga Suelta LCL:** Contenedor de Carga menos llena. Sólo contempla carga en buque, no contempla servicios de estiba ni desestiba.

**Comodato:** El Contrato de Comodato de conformidad con el Art. 2497 del Código Civil Federal es un contrato que permite que una persona pueda usar y gozar de un bien ajeno de manera gratuita y sin una limitación en el tiempo.

**Consignee:** Consignatario

**Contenedor:** Recipiente metálico de forma rectangular y gran tamaño para el transporte de mercancías a grandes distancias.

**Contenedores FCL:** Contenedor de carga llena

**Dropp off:** Es el costo adicional por recibo de contenedor en ciudades del interior de acuerdo a la capacidad de equipos la naviera de posesionar los equipos en puerto.

**Exportación:** Régimen aduanero que permite la salida legal de bienes y servicios de origen nacional.

**Flete:** Coste del transporte de la mercancía

**Forwarder:** Es una compañía que ofrece servicios de movimiento de fletes a través de empresas transportistas que tienen el equipo necesario para el movimiento de estos, en si funcionan como agentes encargados de conseguir grupos de clientes que requieren el servicio de transporte en el extranjero y

consolidan la carga en las empresas transportistas para optimizar los costos de envío.

**HBL:** Contrato de transporte marítimo entre transitario y su cliente cargador

**Listas de empaque:** Es el documento en el cual los artículos embalados se encuentren detallados por bultos, con la respectiva indicación de las unidades contenidas en cada uno y, su contenido, es comparado con el de otros documentos como la factura comercial y el conocimiento de embarque. El formato del formulario que presentamos es un formato típico, pudiendo, cada empresa tener su propio formato.

**MBL:** contrato de transporte marítimo entre la línea naviera y transitario

**NotifyParty:** es la persona o empresa que se advierte por el transportista a la llegada de la mercancía al puerto de destino.

**POLFA:** policía fiscal aduanera

**Póliza de seguro:** Es el documento que recoge las condiciones en que se aseguran las mercancías.

**Port of Discharge:** Puerto de Descarga

**Port of loading:** Puerto De Carga

**Profit:** Ganancia

**SAE:** solicitud de autorización de embarque

**Shipper:** Persona o compañía que usualmente es el proveedor o dueño de las mercancías que se van a embarcar

## 14. BIBLIOGRAFÍA

- Ayala, L., & Amaya, R. (Mayo de 2011). *Gerencia de Mercadeo* . Recuperado el 13 de Enero de 2015, de <http://3w3search.com/Edu/Merc/Es/GMerc112.htm>
- Coltrans. (2012). *COLTRANS S.A.S.* Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de <http://www.coltrans.com.co/es/>
- Montealegre, J., & Calderon, G. (2007). Relaciones entre actitud hacia el cambio y cultura organizacional. *INNOVAR*, 44-69.
- Procesos, G. d. (2009). *Gestión de Procesos*. Recuperado el 20 de Enero de 2015, de <http://www.gestion-calidad.com/gestion-procesos.html>
- Roldan, D., & Espinal, C. (13 de Febrero de 2004). *COLECCION DE DOCUMENTOS IICA*. Recuperado el 20 de Diciembre de 2014, de <http://repiica.iica.int/DOCS/B0104E/B0104E.PDF>
- Solleiro, J., & Castañon, R. (2004). *Competitividad y sistemas de innovación*. Recuperado el 15 de febrero de 2015, de <http://www.oei.es/salactsi/solleiro.pdf>
- Transborder. (2005). *Transborder* . Recuperado el 02 de Agosto de 2015, de <http://www.transborder.com.co/>
- Yicheng. (2005). *Yicheng Logistics*. Recuperado el 4 de Febrero de 2015, de <http://www.yicheng-logistics.com/Espanol/company.asp>