



**PROCESO DE IMPORTACIÓN Y PLAN DE EVALUACIÓN DE  
PROVEEDORES DE ROPA DEPORTIVA.**

**AUTORES**

**JUAN MANUEL REALPE**

**TATIANA ACOSTA LOSADA**

**DIRECTOR DEL PROYECTO**

**FABIAN ANDRÉS MEJÍA ESPINAL**

**UNIVERSIDAD ICESI**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**MERCADEO INERNACIONAL Y PUBLICIDAD**

**SANTIAGO DE CALI**

**2019**

## Contenido

1. Introducción.....	5
2. Abstract.....	6
3.Resumen .....	7
4. Antecedentes .....	8
5. Planteamiento del problema .....	10
6. Objetivos .....	12
6.1 Objetivo General .....	12
6.2 Objetivos específicos .....	12
6.2.1 Analizar el sector textil en Colombia y el Valle del Cauca .....	12
6.2.2 Evaluación de proveedores de prendas de vestir.....	12
6.2.3 Evaluar financieramente el proceso de importación y su factibilidad, incluidos los costos de distribución física internacional. ....	12
7. Justificación .....	13
8. Marco de referencia.....	15
8.1 Marco Teórico.....	15
8.1.1 Negocios internacionales.....	17
8.1.2 Barreras al comercio internacional.....	18
8.1.3 Gestión de compras y abastecimiento.....	18
8.1.4 Abastecimiento global .....	19
8.1.5 Logística y logística internacional .....	20
8.2 Marco conceptual.....	21
8.3 Marco contextual .....	24
8.4 Marco legal .....	27
9. Metodología tipo de investigación .....	33
9.1 Tipo de Estudio .....	33
10. Análisis del sector textil en Colombia y el Valle del Cauca .....	33
11. Evaluación de proveedores de prendas de vestir .....	40
12. Evaluación financiera del proceso de importación y su factibilidad, incluidos los costos de Distribución física internacional.....	42
14. Recomendaciones .....	52
15. Referencias Bibliográficas .....	53
16. Anexos.....	58

## **Índice de Gráficos**

Gráfico 1. Sales of sportswear – Fuente: Euromonitor 2017 .....	24
Gráfico 2. Principales países exportadores de textiles del mundo. Fuente: Statista 2019 .....	34
Gráfico 3. Principales países importadores de confecciones, 2010 .....	35
Gráfico 4. Importaciones por países del sector textil - confecciones colombiano, 2011.....	38
Gráfico 5. Balanza Comercial colombiana de Textiles y Confecciones.....	39
Gráfico 6. Histórico del Dólar TRM 2019 .....	42

## **Índice de Tablas**

Tabla 1. Principales departamentos de Colombia exportadores de textiles y confecciones. ....	36
Tabla 2. Principales países importadores de textiles y confecciones de Colombia. ....	36
Tabla 3. Importaciones por países del sector textil y confecciones a Colombia. ....	37
Tabla 4. Principales Departamentoss de Colombia importadores de Textiles.....	38

## Índice de Matrices

Matriz 1. Matriz de proveedores Pakistán y Panamá.....	41
Matriz 2. Matriz de proveedores China y Japón.....	42
Matriz 3. Evaluación de Costos con Valor máximo de TRM .....	45
Matriz 4. Costo de Total de Derechos con TRM máxima.....	45
Matriz 5. Evaluación de Costos con Valor Promedio de TRM .....	46
Matriz 6. Costo de Total de Derechos con TRM Promedio.....	47
Matriz 7. Evaluación de Costos con Valor mínimo de TRM.....	47
Matriz 8. Costo de Total de Derechos con TRM máxima.....	48

## **1. Introducción**

En los últimos años cada vez más son los pequeños y medianos empresarios quienes consiguen sus materias primas o productos ya elaborados en el extranjero para comercializarlos en Colombia. Esto con el objetivo de ofrecer en el país productos de alta calidad diferentes a los locales y con precios competitivos en el mercado. La gran mayoría de las veces los empresarios deciden importar productos por los beneficios económicos que genera comprar en países donde hay acuerdos comerciales, gran cantidad de mano de obra, mayor desarrollo tecnológico y bajo costo de producción.

El presente proyecto comprende un plan de evaluación de proveedores y proceso de importación de ropa deportiva a Colombia desde China para un producto que es tendencia en el momento dado el aumento de estilos de vida más saludables; el cual es un conjunto de ropa deportiva para mujer.

El proceso de importación y plan de evaluación de proveedores se realizará con el objetivo de evaluar financieramente el proceso de importar la mercancía teniendo en cuenta costos del producto, logística física internacional y nacional, trazabilidad, seguimiento y términos legales en los que se incurren para realizar un proceso de importación totalmente legal en el país.

## 2. Abstract

In Colombia, many entrepreneurs and micro entrepreneurs have greater interest in the foreign sector due to the different economic benefits they provide, either for the acquisition of finished goods, inputs or raw materials that are not available in Colombia but they are in another country. Imports are commercial practices that have been presented between countries for several years. These practices have always been present and today, in a globalized world, there is no economy that remains alien to any other in the world. Additionally in Colombia there are trade agreements with other countries that favor the process of internationalization of the sector and strengthen international logistics, infrastructures, roads and ports.

In the present bachelor thesis, a plan of evaluation of suppliers in the process of sportswear import is designed, the purpose is to determine how profitable it is to negotiate in international markets. The company that was used as a case study, noted that quality and price are the most relevant factors when competing in the market, due to the high demand for sportswear by Colombians. In the same way, the different processes, requirements, concepts and other factors to be considered when entering a new market are explained. It should be noted that you must have knowledge of the market to which you are going to venture so that the commercial relationship with the foreign country is successful, since the success of the structure in the new country will depend on the knowledge of it.

The choice of China as the ideal target market to carry out the process of importing sportswear, was obtained from the analysis of certain variables given by the supplier. The incoterms, the international barriers, the commercial barriers to enter the product such as tariffs, value added tax, regime, commercial agreements and description of the merchandise, sustained in a matrix of cost of suppliers and a matrix of import costs, are the variables granted by the provider. In addition, the exchange rate at the time of purchase was also evaluated, as well as the micro-environment and the macro environment that characterizes the market and the textile sector in Colombia for the last years.

Keywords: internationalization, globalization, target market, incoterms, international barriers, trade barriers, demand.

### 3.Resumen

En Colombia, muchos empresarios y micro empresarios tienen mayor interés en el sector extranjero debido a los distintos beneficios económicos que éstos brindan, ya sea por la adquisición de bienes terminados, insumos o materias primas que no se consiguen en Colombia pero sí en otro país. Las importaciones son prácticas comerciales que se presentan entre países desde hace ya diversos años. Estas prácticas siempre han estado presentes y actualmente, en un mundo globalizado, no existe una economía que permanezca ajena a alguna otra del mundo. Adicionalmente en Colombia existen acuerdos comerciales con otros países que favorecen el proceso de internacionalización del sector y fortalecen la logística internacional, infraestructuras, vías y puertos.

En el presente trabajo de grado, se ha diseñado un plan de evaluación de proveedores para un proceso de importación de ropa deportiva, el cual tiene como propósito determinar qué tan rentable resulta negociar en mercados internacionales. La compañía que se utilizó como caso de estudio, observó que la calidad y el precio son los factores más relevantes a la hora de competir en el mercado, debido a la alta demanda de ropa deportiva por parte de los colombianos. De igual forma, se explican los diferentes procesos, requisitos, conceptos y demás factores a considerar cuando se ingresa a un nuevo mercado. Cabe resaltar que se debe tener conocimiento del mercado al cual se va a incursionar para que la relación comercial con el país extranjero sea exitosa, pues de este conocimiento depende el éxito de la estructura en el nuevo país.

La elección de China como mercado objetivo idóneo para llevar a cabo el proceso de importación de ropa deportiva, se obtuvo a partir del análisis de ciertas variables dadas por el proveedor. Los incoterms, las barreras internacionales, las barreras comerciales para ingresar el producto tales como aranceles, IVA, régimen, acuerdos comerciales y descripción de la mercancía, sostenidos en una matriz de costo de proveedores y una matriz de costos de importación, son las variables otorgadas por parte del proveedor. Adicional, se evaluó también como afecta la tasa de cambio en el momento de realizar la compra, se estudió el micro entorno y el macro entorno que caracteriza al mercado y el sector textil en Colombia para los últimos años.

Palabras clave: internacionalización, globalizado, mercado objetivo, incoterms, barreras internacionales, barreras comerciales, demanda.

#### 4. Antecedentes

En Colombia cada vez más son los medianos y pequeños empresarios quienes consiguen en el exterior su materia prima o productos ya elaborados, tenemos en Colombia diferentes acuerdos comerciales con países vecinos. En la mayoría de los casos, las personas que importan lo hacen por el beneficio económico que conlleva conseguir en el exterior insumos y productos similares a los nacionales a un bajo costo. Estos acuerdos comerciales, traen para el país grandes beneficios y oportunidades de crecimiento; de este modo lo afirma Calderón, Rivera (2014) “Un tratado de última generación comprende temas como la inversión extranjera, exportación e importación de productos y servicios, apoyo e integración entre los países en planes de proyectos productivos y promoción de un mayor comercio tecnológico”.

Por otra parte, no solo son necesarios los acuerdos comerciales, se cree que el gobierno también participe y apoye en pro del comercio internacional con diferentes estrategias y planes, así lo expone Salgado, Franco (2015) “Si bien los Tratados de Libre Comercio favorecen los procesos de internacionalización del sector, se precisan mayores esfuerzos e inversiones por parte del estado en fortalecimiento logístico, e infraestructura de vías y puertos, así como en formular e implementar una política arancelaria”.

Sin embargo, adicional a los acuerdos comerciales, se debe tener en cuenta que existen diferentes tipos de obstáculos que pueden hacer que un plan de importación no se lleve a cabo, muchos empresarios cotizan todos los productos a importar, pero al momento de traer la mercancía no se tiene en cuenta este tipo de impedimentos. Un ejemplo que podemos apreciar son “las barreras comerciales que impone Japón al comercio ya que son excesivamente altas, no solo un alto grado de aranceles sino también la prohibición de la entrada de varios productos a su territorio” García (2016).



Sumado a las barreras arancelarias que imponen otros países, también se debe tener en cuenta otro tipo de obstáculos que no permiten o retrasan la importación de productos a Colombia, este impedimento lo resalta Jaramillo, Choque (2015) “Actualmente, la principal amenaza que tiene es la devaluación del peso, entre las estrategias que deberá implementar para

responder está la búsqueda de nuevos proveedores de países con tipos de cambio más favorables” en donde muchos empresarios no tienen en cuenta el poder que tiene el peso colombiano en comparación con otras divisas extranjeras, esto puede ser un factor determinante para lograr llevar a cabo un eficaz proceso de importación.”

Aunque no hay una guía exacta para saber importar, existen algunos estudios que tienen como objetivo evaluar la viabilidad de negociar en mercados internacionales, los cuales brindan información acerca de transporte adecuado según la mercancía, empresas logísticas, barreras comerciales, tratados de libre comercio, entre otros. Saber planificar, manejar el crecimiento y sobretodo tener un claro conocimiento del mercado al cual se va a incursionar es de vital importancia para que la relación comercial con el país extranjero sea exitosa, pues de este conocimiento depende el éxito de la estructura en el nuevo país.

Por otro lado se puede identificar como la diferenciación de producto y alto impacto en la economía colombiana con la que gran cantidad de empresarios han logrado incursionar en el mercado se genera de acuerdo a la investigación de nuevas tendencias y estar a la vanguardia en este mundo globalizado ya que permite generar valor y sacar provecho de productos internacionales, de este modo lo plantea Echavarría, Hurtado (2016) “lograr innovar en un mercado que requiere reinventarse y una población que vive en la modernidad donde los gustos de hoy serán la obsolescencia del mañana, por lo tanto si se enfoca en realizarse un solo modelo en el mañana esa mercancía no se venderá y quedará en un stock con una inversión de difícil retorno” .

## 5. Planteamiento del problema

En la última década la tendencia de una vida saludable se ha desarrollado rápidamente en Colombia, principalmente con la creciente relación de la buena alimentación, la moda y los aportes de los centros de salud a los consumidores más jóvenes. El creciente interés en tener hábitos de vida saludables incluye gran variedad de actividades deportivas que seguirán siendo el motor más importante del crecimiento, una de las más importantes es el ciclismo con fines de transporte ya que ha ganado popularidad tanto como por hábito saludable y medio de transporte amigable con el medio ambiente como también por solución a problema de movilidad y congestión de las ciudades principales de Colombia y, por lo tanto, las autoridades han reforzado las regulaciones para aumentar la seguridad, incluido el uso obligatorio de accesorios de prendas de vestir.

Los centros de acondicionamiento físico y los gimnasios siguen siendo populares en Colombia, adicionalmente la tendencia ha girado también a realizar actividad física en espacios al aire libre y explorativos, todos estos contribuyen de manera significativa al desarrollo positivo de productos relacionados con el acondicionamiento físico, incluida la ropa deportiva.

Con incrementos entre un 15% y un 30% el sector de la ropa deportiva sigue punteando las listas de crecimiento en el país. Según cifras oficiales del DANE, en medio de un panorama comercial y financiero desfavorable para la industria textil colombiana, la ropa deportiva y sus insumos cerraron 2017 con alzas del 2,2% en sus exportaciones y un 11% de incremento en la demanda comercial. Cifras publicadas por Euromonitor (2017) revelaron que este mercado genera ventas por más de 322.000 millones de pesos al año en el país, con promedios que superan los 26 800 millones de pesos mensuales en ventas e incrementos sobre el 3%. (Cámara de comercio de Bogotá, 2018)

Por otro lado, “el sector de textiles y confecciones en Colombia ha tenido un crecimiento desde el 2007 en términos de producción. Sin embargo, la carencia de factores de producción, el

ámbito tecnológico y la mano de obra especializada, tienen un impacto nocivo en la competitividad”. García Neira , Luis Fernando (2015). En la que se puede evidenciar cómo países que producen a muy bajo costo tienen altos índices de ventas a nivel mundial debido a la gran

cantidad de mano de obra y tecnología que poseen para la producción permitiéndoles ser competitivamente inigualables.

La empresa caso de estudio observó la necesidad que se tiene de competir en el sector, con calidad y precio dado la alta demanda de ropa deportiva por parte de los colombianos, además, la capacidad productora a bajo costo de diferentes países y los precios competitivos que ofrecen en el mercado incentiva a realizar el paso a paso de un proceso de importación de ropa deportiva a Colombia. Para alcanzar su objetivo se llevará a cabo una amplia evaluación de proveedores, investigación de procesos legales y evaluación financiera del proyecto.

## **6. Objetivos**

### **6.1 Objetivo General**

Diseñar un plan de evaluación de proveedores y proceso de importación.

### **6.2 Objetivos específicos**

6.2.1 Analizar el sector textil en Colombia y el Valle del Cauca.

6.2.2 Evaluación de proveedores de prendas de vestir.

6.2.3 Evaluar financieramente el proceso de importación y su factibilidad, incluidos los costos de distribución física internacional.

## 7. Justificación

La empresa caso de estudio requiere del conocimiento pleno de los procesos de importación en Colombia. La norma aduanera ha venido cambiando desde marzo del 2016, donde aún no hay la claridad completa de los procesos internacionales en Colombia, el sector textil ha sido afectado por las prácticas de contrabando según La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian) ingresaron textiles al país dentro del Plan Vallejo, programa que permite importaciones sin aranceles ni IVA para ser trabajadas, pero que limita su comercialización a otros mercados internacionales.

Se sabe que los productos deportivos falsificados representan una amenaza para la categoría. Los artículos falsificados con frecuencia se compran en línea, a través de sitios chinos como aliexpress.com. Para combatir las prácticas de dumping chinas, el gobierno colombiano implementó medidas tributarias, como el impuesto mixto de USD 5.00 por par en el calzado importado de China más un 10% sobre el valor total en 2013, reforzado con una ley de falsificación en 2015. Los productos de ropa deportiva más imitados son las camisetas de fútbol de la selección nacional de fútbol, así como las de las ligas locales y extranjeras. Estos se pueden encontrar en las calles a precios muy bajos, mientras que los originales pueden costar alrededor de USD 85.00. Según fuentes oficiales, las autoridades han reducido las tasas de falsificación en términos de volumen en casi un 90% en dos años. Euromonitor (2018)

“A mediados de mayo de 2018, en 32 bodegas del centro de Bogotá, las autoridades decomisaron un millón de prendas. La ropa, en su mayoría importada ilegalmente de China, iba a abastecer locales en San Andresito y comercios virtuales. Su venta estaba asegurada: eran artículos deportivos para distribuir en tiempos de Mundial de Fútbol.

Carlos Eduardo Botero, presidente de Inexmoda, señala que el reto más grande para la industria nacional no son las marcas extranjeras, sino el control de las importaciones. “Pedimos que lleguen de manera legal, el contrabando golpea fuertemente la industria nacional” –sostiene.” Torres (2018).

Lo que se quiere desarrollar con este proyecto de proceso de importación y plan de evaluación de proveedores es diversificar la oferta de ropa deportiva en Colombia con la empresa caso de estudio y responder rápidamente a la demanda por parte principalmente de los jóvenes a la tendencia de estilo de vida saludable que apremia en la actualidad. Lo que se busca es evaluar la viabilidad del proyecto de importación de este tipo de mercancía sujetos a la cantidad de aranceles, barreras comerciales e impuestos que se deben cumplir para llevar a cabo el proceso de importación y eludir todo tipo de irregularidades y violaciones a la normatividad aduanera colombiana, con el fin de evitar procesos ilegales, contrabando y las acciones anti éticas que afectan enormemente a la economía del país.

## 8. Marco de referencia

### 8.1 Marco Teórico

Llevar a cabo un proceso de importación en Colombia tiene cierto grado de complejidad, pero en la actualidad a medida que se expande la globalización, se abren las puertas al comercio y se cuenta con las herramientas tecnológicas necesarias, se brinda mayor información que permite facilitar dicho proceso. Sin embargo para contar con amplia información se llevará a cabo una investigación basada en estudios, ejes conceptuales, parámetros y normas de comercio entre países. Teniendo en cuenta la importancia de analizar la experiencia a lo largo de la historia, cómo se han reducido los procesos y cómo se ha vuelto más eficiente.

Para ello tendremos en cuenta estudios de actores que se han interesado por explicar y profundizar conceptos como: teorías del comercio internacional, globalización, negocios internacionales, importaciones, barreras al comercio, gestión de compras y abastecimiento, abastecimiento global, logística, y logística internacional. De esta manera obtendremos información para llevar a cabo un buen análisis, ya que profundizaremos en un entorno internacional y como se han realizado los procesos de importación a lo largo de la historia y como son en la actualidad.

De acuerdo a las teorías del comercio Internacional se plantea que los primeros desarrollos teóricos del comercio internacional los podemos encontrar en Adam Smith y David Ricardo, el primero con la llamada teoría de la ventaja absoluta y el segundo con la ventaja comparativa. Ambas teorías sostienen que el comercio internacional podría ser mutuamente benéfico para los países que realizan intercambio en presencia de ventaja absoluta en la producción de algún bien, o por lo menos si existe ventaja comparativa.

En el primer caso en ausencia de costos de transporte, el comercio internacional genera ganancias a ambos países, en el segundo caso, se plantea que, si un país tiene desventaja absoluta en la producción de ambos bienes, aun así es posible obtener ganancias derivadas del comercio internacional. En los enfoques tradicionales o clásicos, se consideraba que la demanda estaba dada, que los mercados internos enfrentaban una estructura de mercado de competencia perfecta y que existía perfecta movilidad interna de factores productivos. Zavala (2016).

Ahora bien, desde el punto de vista de la actualidad se puede observar como estamos en un mundo cada vez más globalizado y abiertos al comercio y cómo esto ha enfrentado tanto las personas como las empresas en donde se integran aspectos sociales, económicos, tecnológicos, políticos y culturales que llevan a los países a estandarizar e industrializar procesos, productos y servicios. Con el objetivo de tomar decisiones que generen valor y competitividad en el mundo global. De esta manera, al permitir la apertura del país al mundo Internacional se obtiene la oportunidad de exportar e importar productos y/o servicios, generando una gran diversificación al momento de traer productos del extranjero y de igual manera incursionar en otros países.

Existen diferentes definiciones y apreciaciones de este término en palabras de El Fondo Monetario Internacional (1997) la globalización es: “la creciente dependencia económica mutua entre los países del mundo ocasionada por el creciente volumen y variedad de transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como por la de flujos internacionales de capitales, y por la aceleración de la difusión de la tecnología en más lugares del mundo”

Por otro lado si relacionamos el término globalización al contexto colombiano, se dice que el Estado interviene en la economía debido a que el mercado por sí mismo no es capaz de sostener un óptimo funcionamiento económico, lo que conduce a aquel actúe como agente regulador, proponiendo de esta forma políticas de desarrollo que salvaguarden la producción nacional. Además, se presentan las causas que determinan la importancia de la intervención del



estado en la economía y como es la planificación de la economía de un mercado, proporcionando las premisas existenciales de un proceso económico centrado en satisfacer las necesidades sociales, finalizando así con el gran reto al que se enfrenta el estado colombiano frente a la globalización. (Guerra, Monroy, Palacio, 2018).

A continuación definimos los siguientes conceptos para así tener una base de información del contexto y poder analizar mejor el proceso de importación.

### **8.1.1 Negocios internacionales**

Según Taggart y McDermott (1996) Una empresa puede decidir participar en los negocios internacionales para aumentar su mercado y las utilidades potenciales, para adquirir productos nuevos e insumos a costos más bajos. Por negocios internacionales, se entiende como aquellas actividades de negocios que comprenden el cruce de fronteras nacionales, en las que intervienen actividades como: importación y exportación de mercancías y bienes manufacturados; inversión de capital de bienes de manufactura, extractivos, agrícolas, de transportación y de comunicación; supervisión de empleados en diferentes países; inversión en servicios internacionales; transacciones que comprenden derechos de autor, patentes marcas registradas y tecnología del proceso. Cabe resaltar que el origen de los negocios internacionales nace de la necesidad de los países de desarrollarse económicamente a través del intercambio de productos o servicios, ya que la teoría y la práctica del comercio mercantilista habían logrado impulsarse durante el siglo XVI.

Desde décadas atrás la Globalización ha estimulado en gran medida el auge económico mundial, en el cual las empresas son mucho más dinámicas y sus procesos de negociación internacional son cada vez mayores, pues se ven obligadas a adaptarse a las industrias altamente competitivas y ven la necesidad de responder rápidamente a este proceso, ya que de lo contrario no se podrían desarrollar en el ámbito internacional y perderían grandes ganancias que le genera el comercio global.

### **8.1.2 Barreras al comercio internacional**

Teniendo en cuenta que las barreras al comercio son mecanismos proteccionistas que utilizan los gobiernos de cada país para reducir el flujo de importación en bienes o servicios de una nación, podemos afirmar que existen requisitos tales como lo explica el Gobierno España (2018) “ certificaciones técnicas, certificaciones sanitarias y/o fitosanitarias, restricciones sectoriales, crestas arancelarias, requisitos de etiquetado y licencias de importación” las cuales no impiden un comercio rotundo o una descomunicación con China para negociaciones, implican una reducción en la comercialización de ciertos bienes y un retraso para su importación.

### **8.1.3 Gestión de compras y abastecimiento**

La gestión de compras, se encuentra estrechamente ligada a todas las actividades requeridas para asegurar el reabastecimiento de servicios y materiales, más enfocado aún en los procesos de producción y en la función de ventas y distribución para un óptimo desarrollo.

Según el grupo de marketing EMPRENDICES ( 2015) la gestión de compras y abastecimiento debe asegurar la eficiencia en operaciones que le aseguren a la empresa caso de estudio o su importador una mejora en la calidad de los bienes, fidelidad por parte de proveedores, mejoras en el precio negociados por volumen y prevención en alteraciones del precio para asegurar el aprovisionamiento del importador o la empresa caso de estudio. Adicional en cuanto a la calidad no sólo debe tenerse en cuenta la del producto, también el servicio que da el producto o la necesidad que resuelve y el precio al cual se consiguió adicionando los costos implicados.

#### **8.1.4 Abastecimiento global**

El abastecimiento global genera reducciones de costos significativos permitiendo a las empresas mayor nivel de competitividad y mayores ganancias. La creciente competitividad organizacional y los fenómenos de la globalización y la internacionalización de los mercados, a los cuales nos enfrentamos en la actualidad exigen, enfoques en macro procesos y estrategias logísticas.

El abastecimiento global gira alrededor de la integración eficiente de proveedores, fabricantes, distribuidores y minoristas. Con esto se tiene rápido desarrollo de flujos de información, la aparición del comercio electrónico, la internacionalización de la economía y la irregularidad de capitales.

Se debe tener en cuenta que el abastecimiento global permite:

- Satisfacer a los clientes internos y externos, entregándoles oportunamente los productos y servicios solicitados, a precios competentes y con los niveles de calidad requerida.
- Realizar una gestión de inventarios desde los requerimientos de compras buscando un equilibrio entre un nivel de servicio ofrecido y la inversión de capital.
- Desarrollar acuerdos de negociación internacional con proveedores basados en las políticas estructuradas por la empresa, logrando compras efectivas de cada tipo de material.
- Poder brindar al cliente interno diferenciación de productos nacionales.

### 8.1.5 Logística y logística internacional

En mercados muy competitivos los plazos de entrega suelen ser muy estrictos. Entregar tarde o de forma defectuosa una mercancía puede significar perder a un cliente, por lo que la correcta coordinación de todas las actividades, desde que se inicia una operación hasta que se termina, constituye una labor fundamental. Esta labor de coordinación de todas las fases necesarias para que el cliente reciba en tiempo y forma su mercancía es lo que se conoce como logística. (González, 2013).

Según Mimbela (2015) En la actualidad es conveniente plantear las actividades empresariales analizando sus relaciones con el sistema logístico de la empresa, que se ha convertido en uno de los pilares básicos de su organización (María José Cano, 2010). Hoy en día la logística es un asunto tan importante que las empresas crean áreas específicas para su tratamiento.

Existe gran cantidad de definiciones sobre la Logística. En el plano de los grandes conceptos, podríamos decir que es una ciencia que estudia la organización de cualquier actividad de forma que su resultado sea óptimo. En el de las realidades prácticas y debido a su origen militar podemos definirla como la organización de las actividades de aprovisionamiento de materias primas, productos semielaborados y componentes desde las fuentes de suministro de materias primas a los centros de producción y de estos, ya transformadas por el proceso productivo, a las plataformas o almacenes de distribución de forma que lleguen al mercado en perfectas condiciones y con un coste mínimo.

Los eslabones básicos que componen la cadena logística son:

- Aprovisionamiento de Materias primas
- Almacenaje y Manipulación
- Distribución

Por tanto, la red o cadena logística de una empresa está formada por:

- Proveedores
- Centros de producción
- Almacenes o plataformas
- Clientes

Ahora bien, en el ámbito de la logística internacional los INCOTERMS (International Commercial Terms) son las “Reglas Internacionales para la interpretación de los términos comerciales“, creadas por la Cámara de Comercio Internacional (C.C.I.), a partir de 1936 (Con revisiones en 1953, 1980, 1990, 2000 y 2010), cuyo objetivo fundamental consiste en establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre las dos partes, compradora y vendedora en un contrato de compraventa internacional. (López, 2015)

## 8.2 Marco conceptual

A continuación, se presentan los principales conceptos para la comprensión del proceso de importación y evaluación de proveedores<sup>1</sup>:

- **Importación:** son el conjunto de bienes y servicios adquiridos por un país en otro territorio para su uso en territorio nacional.
- **Proveedor:** abastece a otra persona de lo necesario o conveniente para un fin determinado.
- **Distribuidor:** Persona que tiene por oficio distribuir un producto para su comercialización, actuando de intermediaria entre el productor y el detallista.

---

<sup>1</sup> Las siguientes definiciones fueron tomadas de Economipedia (2019); esta página está dedicada a la definición de conceptos de Economía y Comercio Internacional.

- **PYME:** Entidades con una alta predominancia en el mercado del comercio, compuestas por las micro, pequeñas y medianas empresas, cada una con características distintivas y dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros.
- **Aduana:** Oficina pública del Estado, situada en las fronteras, puertos o aeropuertos, donde se registran los géneros y mercancías que se importan o exportan y se cobran los derechos que adeudan según el arancel correspondiente.
- **Imposición de impuestos:** Los productos que se importan, ingresan al país de recepción a través de las fronteras y normalmente están sujetos al pago de cánones que establece el país en cuestión.
- **Políticas Proteccionistas:** Proteger a la industria de la lluvia de importaciones; una medida recurrente es gravar con altos impuestos las importaciones, o directamente cerrar la posibilidad de importar, cuando la situación sea grave.
- **Contrabando:** Actividad ilegal que consiste en comerciar con productos sin pagar los impuestos correspondientes, en especial impuestos aduaneros.
- **Frontera:** Línea real o imaginaria que separa un estado de otro.
- **Estandarización:** Comercializar un producto con pocas o ninguna modificación que como se realiza en el mercado nacional, junto con la misma estrategia de marketing.

- **Adaptación:** Adaptar un determinado producto o servicio a las distintas necesidades y condiciones de cada mercado, realizando modificaciones tanto al producto como su mezcla de marketing.

- **Diferenciación:** estrategia de marketing basada en crear una percepción de producto por parte del consumidor que lo diferencie claramente de los de la

competencia y desarrolle una ventaja competitiva, bien sea por sus atributos o por su imagen de marca.

- **Incoterms:** Términos de negociación internacional que establecen las obligaciones y responsabilidades del comprador y del vendedor en una transacción comercial internacional, junto con los costes y riesgos de ambas partes (Economipedia, 2019).

### 8.3 Marco contextual

En los últimos años se ha presentado en el panorama nacional, una tendencia muy marcada de la población, tanto joven como adulta, hacia hábitos, costumbres y prácticas saludables y relacionadas con el ámbito deportivo. Naturalmente, esta inclinación se ve reflejada en aquellos productos vinculados a este mercado, entre ellos, uno de los más relevantes, la ropa deportiva.

Este nuevo estilo de vida que se viene difundiendo en la población colombiana se puede corroborar con las cifras presentadas por Euromonitor, plataforma líder de seguimiento, datos y estadísticas de los mercados en diferentes industrias a nivel global. Estas indican que el valor actual de las ventas de ropa deportiva creció un 12% en 2018, alcanzado un valor total de 2.3 mil millones de pesos colombianos y según el pronóstico de la organización se espera que por lo menos hasta 2023 siga aumentando.

#### Market Sizes

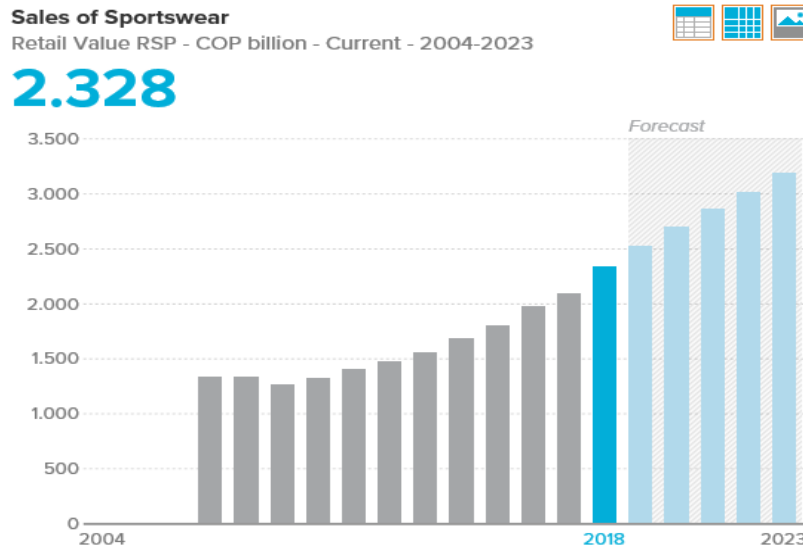


Gráfico 1. Sales of sportswear – Fuente: Euromonitor 2017



Otra tasa importante para tener en consideración, la cual también afecta directamente el mercado sujeto a estudio en este trabajo, es la tasa de obesidad en el país. A partir del análisis de las variables vinculadas a esta que alcanza un 57% en población adulta, podemos evidenciar nuevamente que gran parte de la población está logrando una transición hacia tendencias de vida saludables, impulsando las ventas de este tipo de productos.

Según fuentes de la industria, las ventas de alimentos envasados sanos y nutrición deportiva registraron un crecimiento del 12%. El crecimiento de estas nuevas preferencias sanas y deportivas a dado lugar un nuevo consumidor experto, que está dispuesto a pagar más por productos y servicios de alta calidad y a hacer uso de plataformas digitales que apoyan el ejercicio y alimentación sana. Esta tendencia desafiara al sector de fabricantes de ropa deportiva para satisfacer la preferencia de los consumidores por los artículos funcionales que sirven un doble propósito, impulsando aún más las ventas de ropa de rendimiento.

Dos de los factores más representativos en el mercado de la ropa deportiva es el rendimiento atlético de la población y competencias deportivas. Estos han aumentado exponencialmente en el periodo de revisión, registrando un promedio de 300.000 participantes por evento deportivo. Lo que hace a estos eventos masivos tan significativos para el sector es que normalmente son patrocinados por un productor de ropa deportiva, gimnasios y fabricantes de nutrición deportiva como una herramienta para consolidar estrategias de marketing, ayudando a impulsar las ventas en la categoría.

Dentro de las diferentes categorías de ropa deportiva, el calzado de alto rendimiento es aquel con mayor potencial, no solo por que es la que cuenta con la condición más madura y posicionada, sino también debido a importantes pasos tomados por entidades oficiales para superar el contrabando de millones en calzado sub-facturado importados de Asia, cuyo progreso ha afectado a su contraparte inspirada en los deportes.

Es importante mencionar que la ropa de la rama deportiva sigue impulsada por la tendencia Athleisure. Las tiendas de moda rápida en Colombia como H&M, Zara, pull & Bear y Stradivarius siguen promoviendo colecciones de ropa deportiva orientadas a la moda y piezas Sportif debido a la adopción de códigos de vestimenta más relajados, sin representar una competencia real a la tradicional fabricantes de ropa deportiva, dado que su enfoque sigue ofreciendo estilo y funcionalidad en lugar de rendimiento o innovación de materiales.

En el panorama competitivo del país, Adidas continúa siendo el líder en ropa deportiva. A pesar de la agitación económica, las marcas líderes han mantenido sus posiciones, apostando por el diseño de ropa de alto rendimiento como de ropa deportiva no funcional con estética similar. En segundo puesto encontramos a Nike, compañía que se ha visto obligada a reestructurar su red y estrategias comerciales. Por otro lado, Decathlon se ha consolidado como uno de los principales minoristas implementado una estrategia de bajo costo en una gama muy amplia de productos deportivos.

## 8.4 Marco legal

Marco Normativo para Importar en Colombia según la DIAN (2015)

### **Régimen de Importación (Ingreso de Mercancías al Territorio Aduanero Nacional)**

#### Definición de Importación:

Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, al resto del territorio aduanero nacional. (Art. 1° Decreto 2685 de 1999).

A las Mercancías que ingresan al Territorio Aduanero Nacional (TAN), les son aplicables tres tipos de Control:

- Control Previo: Se realiza desde la llegada de la mercancía y hasta el momento de su nacionalización.  
Comprende la zona primaria (lugares de arribo, depósitos públicos y privados).
- Control Simultáneo: Se efectúa al momento de la nacionalización de las mercancías. y
- Control Posterior: Opera cuando las mercancías se encuentra en zona secundaria (Carreteras, almacenes, establecimientos abiertos al público, etc.)

## **Responsables de la Obligación Aduanera**

Son responsables de la Obligación Aduanera en Colombia:

- El Importador
- El Exportador
- El Propietario, poseedor o tenedor de la mercancía
- El Transportador
- El Agente de Carga Internacional
- Un Depósito o Zona Franca
- El Declarante

## **Proceso de Nacionalización**

Proceso mediante el cual presenta ante la DIAN la declaración de importación de una mercancía para obtener el levante de la misma y liquidar los tributos aduaneros a que haya lugar.

### **Tipos de Declaración**

2.4.1 Inicial. Código 1: No está precedida de otra Declaración de Importación.

2.4.2 Legalización. Código 2: Para subsanar incumplimientos de obligaciones aduaneras que den lugar a que la mercancía presentada sea aprehendida.

2.4.3 Anticipada. Código 3: Se presenta máximo dentro de los 15 días de la fecha de llegada de la mercancía y no antes de 5 días de esta fecha (Mcías obligadas).

2.4.4 Corrección. Código 4: Para subsanar incumplimientos de obligaciones aduaneras que den lugar a que la mercancía presentada sea aprehendida.

2.4.5 Modificación. Código 5: Para terminar las modalidades de importación temporal o de T y E.

### **Modalidades de Importación**

De acuerdo con la Destinación que se dará a los bienes, el régimen tributario a aplicar y otras situaciones específicas, las mercancías pueden ser sometidas a alguna de las siguientes Modalidades:

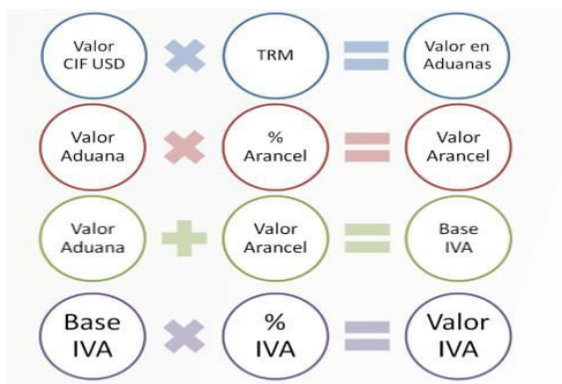
- Importación ordinaria
- Importación con franquicia
- Reimportación por perfeccionamiento pasivo
- Reimportación en el mismo estado
- Importación en cumplimiento de garantía
- Importación temporal para reexportación en el mismo estado
- Importación temporal para perfeccionamiento activo
- Importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital
- Importación temporal en desarrollo de Sistemas Especiales de Importación-Exportación
- Importación temporal para procesamiento industrial
- Importación para transformación o ensamble
- Importación por tráfico postal y envíos urgentes
- Entregas urgentes
- Viajeros

### **Documentos Soporte de la Declaración de Importación**

- Registro o licencia de importación
- Factura comercial y Lista de empaque
- Documento de transporte
- Certificado de origen (R7468-06 Dian)
- Certificado de sanidad y demás exigidos por normas especiales
- Mandato, cuando no exista endoso (SIA)
- Declaración Andina de Valor y sus documentos soporte
- Declaración de exportación o el que acredite la operación de exportación ante la autoridad aduanera del país de procedencia de la mercancía.
- Documento de constitución del Consorcio o Unión Temporal, si es el caso.
- Las autorizaciones previas establecidas por la DIAN para la importación de determinadas mercancías.
- En la Declaración De Importación Anticipadas: Deberán obtenerse previamente a la inspección física o documental o a la determinación del levante automático de las mercancías

### Liquidación de los Tributos Aduaneros

Dependiendo de la Modalidad a la cual se someterán las mercancías, y del Régimen Tributario que le siga, los Tributos Aduaneros en una Declaración de Importación, deberán liquidarse siguiendo la siguiente fórmula de cálculo:



A continuación se muestra el paso a paso de los trámites legales al momento de realizar una importación a Colombia:

1. Trámite del Registro Sanitario, autorización expresa o inscripción ante alguna entidad
2. Trámite del Registro o Licencia de Importación, que se resumen en : - Radicación de la cédula de ciudadanía o del Número de Identificación Tributaria (NIT) en las Oficinas Regionales o Seccionales del INCOMEX, - Compra y diligenciamiento del formulario "Registro de Importación - Hoja Principal", - Solicitud de visto Bueno ante la entidad correspondiente, para aquellos productos que así lo requieran, - Radicación del formulario en las Oficinas Regionales o Seccionales del INCOMEX, - Aprobación de la importación por parte del INCOMEX.
3. Diligenciamiento de la Declaración Andina de Valor en Aduana, si el valor de la importación es igual o superior a US\$ 5.000.00.
4. Diligenciamiento de la Declaración de Importación
5. Presentación de la Declaración de Importación en los Bancos o entidades financieras autorizados cancelando los tributos aduaneros correspondientes.
6. Trámite de Nacionalización de la Mercancía.
  - 6.1 Se compran los formularios " DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR EN ADUANA" y "DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN".
  - 6.2 Se diligencia la Declaración Andina del Valor en Aduana ( Si el valor FOB de la importación es igual o superior a US\$5.000 ).
  - 6.3 Se diligencia la Declaración de Importación. Para obtener la base gravable y liquidar los tributos aduaneros, se utiliza la tasa de cambio representativa del mercado que informe la Superintendencia bancaria, para el último día hábil de la semana anterior a la fecha de su presentación en bancos.
  - 6.4 Se presenta la Declaración de Importación en los bancos autorizados y se cancelan los tributos aduaneros, en forma anticipada ( máximo dentro de los 15 días previos a la llegada de la mercancía ) o una vez llegue la mercancía.

6.5 Se presenta la Declaración de Importación en el depósito en que se encuentre la mercancía. Los siguientes documentos podrán ser requeridos por el inspector de la

DIAN: Registro o Licencia de Importación, Factura Comercial, Documento de Transporte, Certificado de Origen, Certificado de Inspección, Registro o permiso sanitario o de otra índole, Lista de empaque, poder o mandato y Declaración Andina de Valor en Aduana.

6.6 El empleado del depósito o el funcionario de la Aduana que recibe la declaración captura la información en el Sistema Informático de la DIAN.



## **9. Metodología tipo de investigación**

### **9.1 Tipo de Estudio**

La investigación que se realizará es de tipo cuantitativa, debido a que con esta investigación de proceso de importación y plan de evaluación de proveedores la empresa caso de estudio tiene como objetivo determinar si el proceso estudiado es rentable financieramente y para el cumplimiento de este se realizará un análisis de costos del producto a importar teniendo en cuenta los costos de trazabilidad, seguimiento y términos legales que este requiere para ingresar al país.

## **10. Análisis del sector textil en Colombia y el valle del cauca**

Para analizar el sector textil en Colombia y el Valle del Cauca como primera medida de contextualización se debe realizar una investigación de este comercio a nivel global, es decir encontrar los mayores exportadores e importadores de textiles del mundo. Seguidamente tener en cuenta las principales regiones exportadoras de Colombia y hacia cuáles países envía este tipo de mercancía. Además verificar de qué países se recibe las mayores importaciones de textiles, teniendo en cuenta cuales son las regiones de Colombia que tienen una mayor demanda de esta clase de producto. Por último un análisis del entorno económico de Colombia y su balanza comercial de textiles y confecciones.

Según Legiscomex (2015) El comercio internacional de textiles y confecciones ha venido presentando diferentes cambios desde el ingreso de China al mercado mundial y más recientemente cuando se convirtió en el principal exportador de este sector. En el 2010, según datos oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC), China vendió el 30,7% de los textiles en el mundo, por un valor de USD 76.900 millones. Seguido por la UE, con USD 67.108

millones; India, con USD 12.872 millones, y EE UU, con USD 12.168 millones, que en conjunto representaron el 75,8% de las exportaciones de textiles a nivel mundial.

A continuación Statista presenta el Valor de los 15 principales exportadores textiles a nivel mundial en 2014, por país (en miles de millones de dólares). En el que observamos que China tiene una gran ventaja frente a los demás países superando a la Unión Europea en un 33,03% de valor exportado.

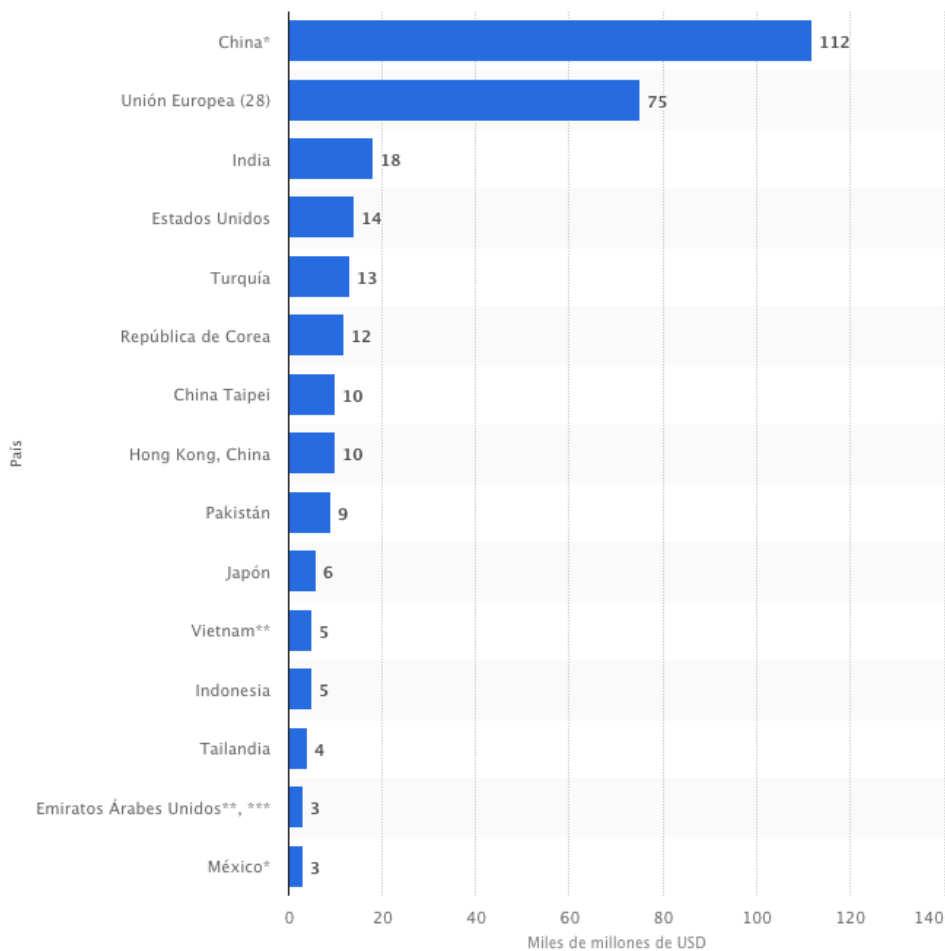


Gráfico 2. Principales países exportadores de textiles del mundo. Fuente: Statista 2019

Según la Cámara de Comercio Textil de China, la estrategia de este país se ha basado en tener una oferta con bajos precios, ser muy agresiva comercialmente y contar con una gran capacidad para mejorar rápidamente la calidad de los bienes que produce.

Por otro lado, en confecciones la UE sigue siendo el principal comprador de estos productos, con el 41,3% (USD 164.216 millones) del total de importaciones mundiales. Le siguen EE UU, con USD 81.942 millones; Japón, con USD 26.867 millones, y Hong Kong, con USD 16.645 millones.

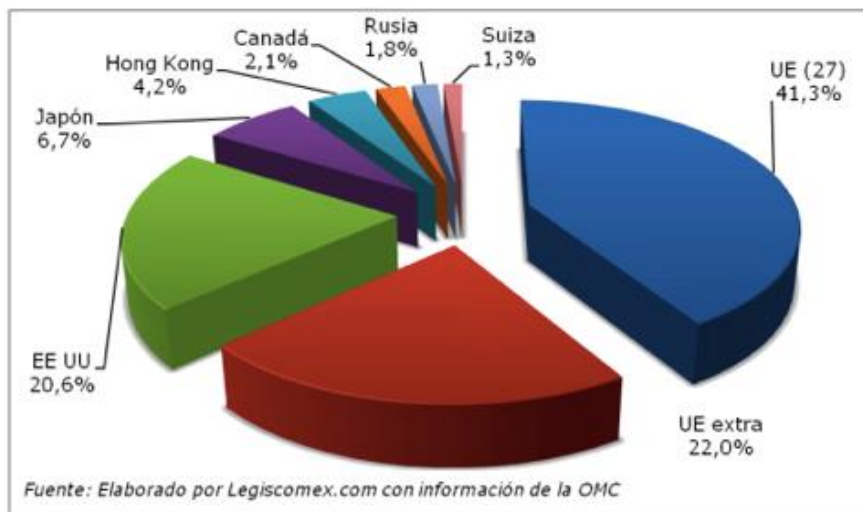


Gráfico 3. Principales países importadores de confecciones, 2010

Ahora bien, desde el contexto exportador colombiano el departamento que ha estado en primer lugar como exportador de textiles en Colombia es Antioquia seguido de Bogotá DC y en tercer lugar el Valle del Cauca. Se estima que en Antioquia hay 12.000 empresas dedicadas al sector textil y de confección, lo que equivale al 28,83% de la producción textil-confección del país, es también el primer Departamento en exportación de este tipo de productos con el 48% del total. (Legiscomex)

*Tabla 1. Principales departamentos de Colombia exportadores de textiles y confecciones.*

Departamento	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Antioquia	401,073	452,760	483,107	405,847	364,212	315,413	266,896	274,471	305,769
Bogotá, D.C.	223,687	222,702	244,842	213,647	183,247	162,123	134,371	128,743	151,827
Valle del Cauca	68,483	74,886	84,316	101,869	95,098	99,672	86,820	77,527	78,932

Cifras en miles de dólares. Fuente: DANE-DIAN. Cálculos: Coordinación de Inteligencia Competitiva - Programa de Transformación Productiva.. Última actualización: Febrero de 2019.

En los últimos 10 años estos textiles se direccionan a 3 países principalmente; Estados Unidos, Ecuador y México.

*Tabla 2. Principales países importadores de textiles y confecciones de Colombia.*

País	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Estados Unidos	223,041	203,903	201,050	210,424	191,009	220,354	187,780	180,198	208,196
Ecuador	107,496	130,457	132,821	140,066	128,708	86,886	66,148	79,635	92,345
México	85,406	99,446	91,373	90,875	80,420	74,423	60,335	60,296	60,221

Cifras en miles de dólares. Fuente: DANE-DIAN. Cálculos: Coordinación de Inteligencia Competitiva - Programa de Transformación Productiva.. Última actualización: Febrero de 2019.

Cifras generales por legiscomex sobre el sector textil y confecciones en los mercados nacionales e internacionales afirman que Estados Unidos (EE UU) es el primer destino de los productos nacionales del sector, con una participación del 36% de las exportaciones en confecciones, cifra que lo consolida como el principal socio comercial de textiles y confecciones de nuestro país para el 2014.

Ecuador, México, Venezuela y Perú son los principales destinos latinoamericanos para las prendas de vestir, cueros e hilados. Colombia es uno de los principales proveedores de vestidos de baño, ropa y cueros para Perú y México, por su parte, Brasil es el principal destino de hilados colombianos, representando el 28% del total de exportaciones en esta categoría.

A continuación se presentan los principales países de donde Colombia importa textiles:

*Tabla 3. Importaciones por países del sector textil y confecciones a Colombia.*

 Países

País	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2017 Ene-Dic	2018 Ene-Dic
China	224,358	444,571	603,438	540,457	598,878	490,811	397,633	444,480	534,424	444,480	534,424
Bangladesh	5,497	13,704	20,668	30,612	33,344	30,827	34,741	52,458	74,745	52,458	74,745
Perú	47,896	61,131	57,974	61,481	67,939	45,141	42,294	45,820	48,509	45,820	48,509
Turquía	10,741	19,860	24,774	29,177	29,499	28,328	29,192	37,456	41,455	37,456	41,455
Estados Unidos	47,244	72,808	65,335	81,364	69,523	63,136	44,722	41,096	40,902	41,096	40,902

Cifras en miles de dólares. Fuente: DANE-DIAN. Cálculos: Coordinación de Inteligencia Competitiva - Programa de Transformación Productiva.. Última actualización: Febrero de 2019.

Las importaciones colombianas del sector textil y confecciones entre enero y mayo del 2012 fueron de USD 879,5 millones. En el 2011, las ventas internacionales de estos productos habían totalizado USD2.340,3 millones y presentaron un crecimiento del 47,8% con respecto al año anterior cuando se llegaron a USD 1.583,2 millones. Al comparar el comportamiento de las importaciones durante esos últimos tres años, se observa un incremento del 40,4%, al pasar en el 2009 de USD 1.210,9 millones, a USD 2.340,3 millones en el 2011.

En este mismo año, China fue el principal proveedor de textiles y confecciones para Colombia, al concentrar el 37,4% del mercado evidenciando la amplia acogida de este proveedor por parte de los empresarios.

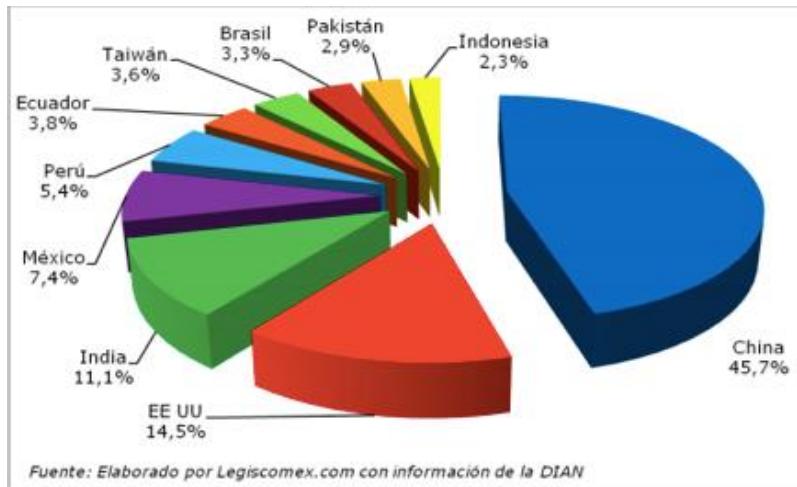


Gráfico 4. Importaciones por países del sector textil - confecciones colombiano, 2011

A continuación los principales departamentos de Colombia importadores de textiles:

Tabla 4. Principales Departamentos de Colombia importadores de Textiles.

Departamento	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bogotá, D.C.	235,929	399,762	479,743	472,141	498,056	414,351	336,574	403,350	477,310
Antioquia	123,005	207,800	230,010	200,960	251,188	214,714	181,167	178,483	213,499
Cundinamarca	36,920	62,090	132,892	173,261	164,297	141,611	109,415	114,384	138,895
Valle del Cauca	74,071	99,957	105,407	124,687	132,248	117,563	90,179	92,683	110,396

Cifras en miles de dólares. Fuente: DANE-DIAN. Cálculos: Coordinación de Inteligencia Competitiva - Programa de Transformación Productiva.. Última actualización: Febrero de 2019.

Durante el 2011, Bogotá fue la ciudad que más importó productos del sector textil - confecciones con una participación del 43,9% le siguió Antioquia y Valle del Cauca, este grupo adquirió el 81,2% de los productos.

Colombia es un país que genera mayor número de importaciones que de exportaciones, En marzo de 2019 se registró un déficit en la balanza comercial colombiana de US\$762,4 millones FOB, mientras que en marzo de 2018 se presentó un déficit de US\$363,3 millones FOB.

En la siguiente gráfica se puede evidenciar como de los años 2010-2012 tuvo una balanza comercial de textiles-confecciones deficitaria, en especial en el año 2011 (-USD1.218,3 millones) debido al comportamiento en las exportaciones e importaciones.

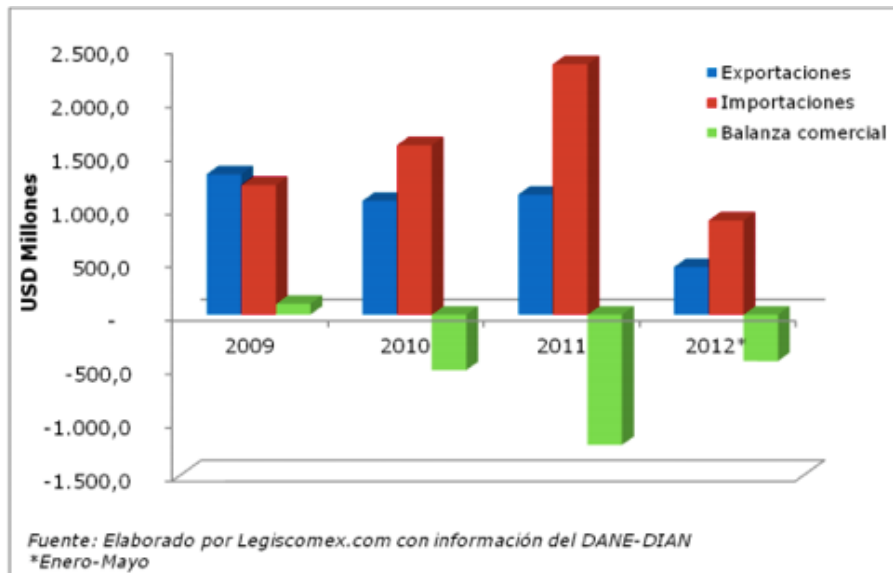


Gráfico 5. Balanza Comercial colombiana de Textiles y Confecciones.

Sin embargo según cifras de Legiscomex en 2014 la balanza de las relaciones comerciales con Norteamérica benefició a Colombia, debido a que se exportaron USD 243 millones, mientras que las importaciones fueron de USD 213 millones, lo que resultó en un superávit de USD 29 millones, 19% más que en el 2013. En el 2014, Colombiamoda tuvo 240 compradores de EE UU, muchos atraídos por las ventajas del Tratado de Libre Comercio (TLC).

## 11. Evaluación de proveedores de prendas de vestir

La empresa caso de estudio escogió como producto a importar un tipo de conjunto deportivo para mujer de fibra sintética, dado que es un producto de tendencia en la actualidad y de preferencia por las mujeres de la línea Fit. Identificada con subpartida Arancelaria : 6104.23.00.00.

Para la evaluación de proveedores de conjunto deportivo para mujer se tuvieron en cuenta 4 países: Pakistán, Panamá, China y Japón. Los cuáles fueron escogidos teniendo en cuenta que 3 de ellos pertenecen a los 15 principales exportadores de textiles a nivel mundial siendo China el que ocupa el primer lugar y exceptuando a Panamá que fue escogido por cercanía al país y gran exportación de confecciones a nivel de Latino América.

Para la evaluación de proveedores se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos:

1. Información brindada por el proveedor
2. Cantidades mínimas por pedido
3. Número de cajas entregadas
4. Calidad del producto
5. Costo por kilogramo
6. Costo del producto
7. ICOTERM aplicado
8. Impuestos

Se generó una puntuación de acuerdo a la percepción que se tuvo del proveedor, el producto y los costos ofrecidos por el mismo. Siendo China el proveedor con mayor puntuación con un total de 4,43 puntos, seguido de Japón con un total de 4,29 puntos, Pakistán con un total de 4,21 puntos y por último Panamá con un total de 3,86 puntos.



Por lo tanto se seleccionó llevar a cabo el proceso de importación de conjunto deportivo para mujer en Colombia con el proveedor Guangzhou Chiyi Industrial del país de China.

### Matriz de Evaluación de proveedores

PAIS	PAKISTÁN	P	C	R	PANAMÁ	P	C	R
Proveedor	Stream Sport	7,14%	5	0,36	AR Sportwear	7,14%	2	0,14
Unidad de Medida	20 FCL	7,14%	5	0,36	20 FCL	7,14%	1	0,07
Cantidad	3000	7,14%	5	0,36	3000	7,14%	5	0,36
Cajas	22 lb Aprox	7,14%	5	0,36	22 lb Aprox	7,14%	5	0,36
Cantidades Mínimas	500 Unidades	7,14%	4	0,29	100 Unidades	7,14%	5	0,36
Calidad del Producto	Baja	7,14%	3	0,21	Alta	7,14%	5	0,36
Valor por Kg	\$ 43,92	7,14%	4	0,29	\$ 76,19	7,14%	2	0,14
INCOTERMS	EXW	7,14%	5	0,36	FOB	7,14%	4	0,29
Total USD	\$ 27.450,00	7,14%	4	0,29	\$ 47.619,00	7,14%	2	0,14
Descripción	Conjunto deportivi de fibra sintética	7,14%	5	0,36	Conjunto deportivi de fibra sintética	7,14%	5	0,36
Arancel General	40%	7,14%	1	0,07	15%	7,14%	5	0,36
IVA	19%	7,14%	5	0,36	19%	7,14%	5	0,36
Régimen de Importación	LI	7,14%	5	0,36	LI	7,14%	5	0,36
Descripciones mínimas	Producto: Ejemplo: pantalón, saco, camisa, vestido, blusa, etc. Composición porcentual: Ejemplo: 70% poliéster y 30% algodón, etc. Composición porcentual del forro: Si aplica. Tipo de tejido: Ejemplo: de punto, plano, etc. Talla y sexo: Ejemplo: Masculino (Talla L), femenino (Talla S), unisexo (Talla Única), bebé, etc. Marca: Si tiene. Referencia: Si tiene	7,14%	3	0,21	Producto: Ejemplo: pantalón, saco, camisa, vestido, blusa, etc. Composición porcentual: Ejemplo: 70% poliéster y 30% algodón, etc. Composición porcentual del forro: Si aplica. Tipo de tejido: Ejemplo: de punto, plano, etc. Talla y sexo: Ejemplo: Masculino (Talla L), femenino (Talla S), unisexo (Talla Única), bebé, etc. Marca: Si tiene. Referencia: Si tiene	7,14%	3	0,21
Total				4,21				3,86

Matriz 1. Matriz de proveedores Pakistán y Panamá.

PAIS	CHINA	P	C	R	JAPÓN	P	C	R
Proveedor	Guangzhou Chiyi Industrial	7,14%	5	0,36	Yiwu Rapid Pt Sports	7,14%	5	0,36
Unidad de Medida	20 FCL	7,14%	5	0,36	20 FCL	7,14%	5	0,36
Cantidad	3000	7,14%	5	0,36	3000	7,14%	5	0,36
Cajas	22 lb Aprox	7,14%	5	0,36	22 lb Aprox	7,14%	5	0,36
Cantidades Mínimas	300 Unidades	7,14%	5	0,36	1000 Unidades	7,14%	3	0,21
Calidad del Producto	Media	7,14%	4	0,29	Baja	7,14%	3	0,21
Valor por Kg	\$ 48,24	7,14%	3	0,21	\$ 39,26	7,14%	5	0,36
INCOTERMS	FOB	7,14%	4	0,29	EXW	7,14%	1	0,07
Total USD	\$ 30.150,00	7,14%	3	0,21	\$ 24.540,00	7,14%	5	0,36
Descripción	Conjunto deportivi de fibra sintética	7,14%	5	0,36	Conjunto deportivi de fibra sintética	7,14%	5	0,36
Arancel General	15%	7,14%	5	0,36	15%	7,14%	5	0,36
IVA	19%	7,14%	5	0,36	19%	7,14%	5	0,36
Régimen de importación	LI	7,14%	5	0,36	LI	7,14%	5	0,36
Descripciones mínimas	Producto: Ejemplo: pantalón, saco, camisa, vestido, blusa, etc. Composición porcentual: Ejemplo: 70% poliéster y 30% algodón, etc. Composición porcentual del forro: Si aplica.	7,14%	3	0,21	Producto: Ejemplo: pantalón, saco, camisa, vestido, blusa, etc. Composición porcentual: Ejemplo: 70% poliéster y 30% algodón, etc. Composición porcentual del forro: Si aplica.	7,14%	3	0,21
	Tipo de tejido: Ejemplo: de punto, plano, etc.				Tipo de tejido: Ejemplo: de punto, plano, etc.			
	Talla y sexo: Ejemplo: Masculino (Talla L), femenino (Talla S), unisexo (Talla Única), bebé, etc.				Talla y sexo: Ejemplo: Masculino (Talla L), femenino (Talla S), unisexo (Talla Única), bebé, etc.			
	Marca: Si tiene. Referencia: Si tiene				Marca: Si tiene. Referencia: Si tiene			
<b>Total</b>			<b>4,43</b>				<b>4,29</b>	

Matriz 2. Matriz de proveedores China y Japón.

## 12. Evaluación financiera del proceso de importación y su factibilidad, incluidos los costos de Distribución física internacional

MÁXIMO	MÍNIMO	PROMEDIO
<b>3,293.62</b>	<b>3,072.01</b>	<b>3,150.80</b>
10 de Mayo del 2019	28 de Febrero del 2019	Variación Período: 2.54%

VOLATILIDAD ULTIMOS 20 DIAS HABILES

**81.61 (2.5409%) (Alta)**

BanRep Interviene por encima del 3% con USD \$500,000,000



Gráfico 6. Histórico del Dólar TRM 201

Para evaluar el costo de la importación se debe tener en cuenta que la Tasa de cambio representativa del mercado (TRM) está variando constantemente. Por este motivo se debe realizar el presupuesto de la importación teniendo en cuenta 3 escenarios distintos con el precio histórico del dólar.

El primer escenario que se evalúa es aquel que corresponde al valor mínimo alcanzado por el dólar durante el periodo de estudio, que hace referencia al primer cuatrimestre del año 2019. Teniendo en cuenta que este valor genera mayor utilidad al importador se denominará valor óptimo. Con un valor de \$3,072.01 COP en el mes de Febrero de 2019. El segundo escenario a evaluar es con el valor promedio del dólar, de acuerdo a la volatilidad que tuvo durante el primer cuatrimestre del año 2019 con un valor de USD 3,150.80 COP. Y por último el tercer escenario que se evalúa es el valor máximo del dólar que es igual a \$3,293.62 COP en Mayo de 2019, valor que no le conviene a la empresa caso de estudio.

Se puede evidenciar cómo desde mediados de abril, la TRM ha tenido tendencia al alza llegando al valor máximo del precio del dólar del año transcurrido, con una volatilidad en los últimos 20 días hábiles de 81.61 pesos que corresponde a una variación del periodo del 2.54%.

A continuación se presenta la evaluación de costos en los diferentes 3 escenarios, teniendo en cuenta costos de logística; flete internacional, seguro internacional, gastos en terminal de destino, gastos de bodega o almacenamiento, flete interno. Además Trámites legales e impuestos a la importación.

MATRIZ DE COSTOS DE IMPORTACIÓN - Valor Máximo de TRM					
Producto	Conjunto deportivo de fibra sintética				
Cantidad	3.000				
Unidad Comercial					
Valor Unitarios USD	\$	10,05			
Subpartida	6104.23.00.00				
Valor Total USD	\$	30.150,00			
Incoterms (Lugar de Entrega)	FCA				
País de Origen	CHINA				
País de Destino	COLOMBIA				
Puerto de Origen	GUANGZHOU				
Puerto de Destino	BOGOTA				
Medio de Transporte	AÉREO				
Arancel	15%				
IVA	19%				
TRM	\$	3.293,62			
		USD	USD / Unidad	COP\$	COP\$ / Unidad
<b>FCA / FOB</b>	\$	30.150,00	\$ 10,05	\$ 99.302.643,00	\$ 33.100,88
Flete Internacional	\$	3.735,00	\$ 1,25	\$ 12.301.670,70	\$ 4.100,56
<b>CFR / CPT</b>	\$	<b>33.885,00</b>	<b>\$ 11,30</b>	<b>\$ 111.604.313,70</b>	<b>\$ 37.201,44</b>
Seguro Internacional	\$	180,00	\$ 0,06	\$ 592.851,60	\$ 197,62
<b>CIF / CIP</b>	\$	<b>34.065,00</b>	<b>\$ 11,36</b>	<b>\$ 112.197.165,30</b>	<b>\$ 37.399,06</b>
Terminal de destino	\$	145,74	\$ 0,05	\$ 480.000,00	\$ 160,00
Manipulación / Almacenamiento	\$	106,27	\$ 0,04	\$ 350.000,00	\$ 116,67
Documentación					
Inspecciones	\$	54,65	\$ 0,02	\$ 180.000,00	\$ 60,00
Flete interno	\$	339,91	\$ 0,11	\$ 1.119.546,47	\$ 373,18
Seguro interno					
Agentes / Desaduanamiento					
Bancarios					
Derechos e Impuestos a la Importación	\$	41.344.655,41	\$ 13.781,55	\$ 45.391.194,65	\$ 15.130,40
Otros					
<b>DDP</b>	\$	<b>41.379.366,98</b>	<b>\$ 13.793,12</b>	<b>\$ 159.717.906,42</b>	<b>\$ 53.239,30</b>

Elaborado por MSc. Fabián A. Mejía Espinal

Matriz 3. Evaluación de Costos con Valor máximo de TRM

	<b>VALOR ADUANA ( FOB + Flete + Seguro )</b>
	30.150 + 3.735 + 180
\$	34.065,00
	<b>BASE DERECHOS ( Valor Aduana x TRM )</b>
	34.065 x 3.240,44
\$	112.197.165,30
	<b>PAGO DERECHOS ( Base Derechos x Arancel )</b>
	110.385.588,60 x 15%
\$	16.829.574,80
	<b>BASE IMPUESTO ( Base derecho + Pago derecho )</b>
	110.385.588,60 + 16.557.838,29
\$	129.026.740,10
	<b>PAGO IMPUESTO ( Base impuesto x IVA )</b>
	126.943.426,89 x 19 %
\$	24.515.080,62
	<b>TOTAL DERECHOS ( Pago Derecho + Pago impuesto )</b>
	16.099.800,30 + 23.452.042,4
\$	41.344.655,41

<b>FOB</b>	\$ 30.150
<b>FLETE</b>	\$ 3.735,00
<b>SEGURO INTERNACIONAL</b>	\$ 180,00
<b>ARANCEL</b>	15%
<b>IVA</b>	19%
<b>Valor Máximo de TRM</b>	\$ 3.293,62

Matriz 4. Costo de Total de Derechos con TRM máxima.

<b>MATRIZ DE COSTOS DE IMPORTACIÓN - Valor Promedio de TRM</b>					
Producto	Conjunto deportivo de fibra sintética				
Cantidad	3.000				
Unidad Comercial					
Valor Unitarios USD	\$				10,05
Subpartida	6104.23.00.00				
Valor Total USD	\$				30.150,00
Incoterms (Lugar de Entrega)	FCA				
País de Origen	CHINA				
País de Destino	COLOMBIA				
Puerto de Origen	GUANGZHOU				
Puerto de Destino	BOGOTA				
Medio de Transporte	AÉREO				
Arancel	15%				
IVA	19%				
TRM	\$				3.150,80
		USD	USD / Unidad	COP\$	COP\$ / Unidad
<b>FCA / FOB</b>	\$	30.150,00	\$ 10,05	\$ 94.996.620,00	\$ 31.665,54
Flete Internacional	\$	3.735,00	\$ 1,25	\$ 11.768.238,00	\$ 3.922,75
<b>CFR / CPT</b>	\$	<b>33.885,00</b>	<b>\$ 11,30</b>	<b>\$ 106.764.858,00</b>	<b>\$ 35.588,29</b>
Seguro Internacional	\$	180,00	\$ 0,06	\$ 567.144,00	\$ 189,05
<b>CIF / CIP</b>	\$	<b>34.065,00</b>	<b>\$ 11,36</b>	<b>\$ 107.332.002,00</b>	<b>\$ 35.777,33</b>
Terminal de destino	\$	152,34	\$ 0,05	\$ 480.000,00	\$ 160,00
Manipulación / Almacenamiento	\$	111,08	\$ 0,04	\$ 350.000,00	\$ 116,67
Documentación					
Inspecciones	\$	57,13	\$ 0,02		
Flete interno	\$	339,91	\$ 0,11	\$ 1.071.000,00	\$ 357,00
Seguro interno					
Agentes / Desaduanamiento					
Bancarios					
Derechos e Impuestos a la Importación	\$	39.551.842,74	\$ 13.183,95	\$ 41.539.982,04	\$ 13.846,66
Otros					
<b>DDP</b>	\$	<b>39.586.568,21</b>	<b>\$ 13.195,52</b>	<b>\$ 150.772.984,03</b>	<b>\$ 50.257,66</b>
Elaborado por MSc. Fabián A. Mejía Espinal					

Matriz 5. Evaluación de Costos con Valor Promedio de TRM

FOB	\$ 30.150
FLETE	\$ 3.735,00
SEGURO INTERNACIONAL	\$ 180,00
ARANCEL	15%
IVA	19%
Valor Promedio de TRM	\$ 3.150,80

<b>VALOR ADUANA ( FOB + Flete + Seguro )</b>	30.150 + 3.735 + 180
\$	34.065,00
<b>BASE DERECHOS ( Valor Aduana x TRM )</b>	34.065 x 3.240,44
\$	107.332.002,00
<b>PAGO DERECHOS ( Base Derechos x Arancel )</b>	110.385.588,60 x 15%
\$	16.099.800,30
<b>BASE IMPUESTO ( Base derecho + Pago derecho )</b>	110.385.588,60 + 16.557.838,29
\$	123.431.802,30
<b>PAGO IMPUESTO ( Base impuesto x IVA )</b>	126.943.426,89 x 19 %
\$	23.452.042,44
<b>TOTAL DERECHOS ( Pago Derecho + Pago impuesto )</b>	16.099.800,30 + 23.452.042,4
\$	39.551.842,74

Matriz 6. Costo de Total de Derechos con TRM Promedio.

MATRIZ DE COSTOS DE IMPORTACIÓN - Valor Mínimo de TRM					
Producto	Conjunto deportivo de fibra sintética				
Cantidad	3.000				
Unidad Comercial					
Valor Unitarios USD	\$	10,05			
Subpartida	6104.23.00.00				
Valor Total USD	\$	30.150,00			
Incoterms (Lugar de Entrega)	FCA				
País de Origen	CHINA				
País de Destino	COLOMBIA				
Puerto de Origen	GUANGZHOU				
Puerto de Destino	BOGOTA				
Medio de Transporte	AÉREO				
Arancel	15%				
IVA	19%				
TRM	\$	3.072,01			
		USD	USD / Unidad	COP\$	COP\$ / Unidad
<b>FCA / FOB</b>	\$	30.150,00	10,05	\$ 92.621.101,50	\$ 30.873,70
Flete Internacional	\$	3.735,00	1,25	\$ 11.473.957,35	\$ 3.824,65
<b>CFR / CPT</b>	\$	<b>33.885,00</b>	<b>11,30</b>	<b>\$ 104.095.058,85</b>	<b>\$ 34.698,35</b>
Seguro Internacional	\$	180,00	0,06	\$ 552.961,80	\$ 184,32
<b>CIF / CIP</b>	\$	<b>34.065,00</b>	<b>11,36</b>	<b>\$ 104.648.020,65</b>	<b>\$ 34.882,67</b>
Terminal de destino	\$	156,25	0,05	\$ 480.000,00	\$ 160,00
Manipulación / Almacenamiento	\$	113,93	0,04	\$ 350.000,00	\$ 116,67
Documentación					
Inspecciones	\$	58,59	0,02	\$ 180.000,00	\$ 60,00
Flete interno	\$	339,91	0,11	\$ 1.044.218,20	\$ 348,07
Seguro interno					
Agentes / Desaduanamiento					
Bancarios					
Derechos e Impuestos a la Importación	\$	38.562.795,61	12.854,27	\$ 39.488.431,25	\$ 13.162,81
Otros					
<b>DDP</b>	\$	<b>38.597.470,71</b>	<b>12.865,82</b>	<b>\$ 146.010.670,10</b>	<b>\$ 48.670,22</b>
Elaborado por MSc. Fabián A. Mejía Espinal					

Matriz 7. Evaluación de Costos con Valor mínimo de TRM

FOB	\$ 30.150
FLETE	\$ 3.735,00
SEGURO INTERNACIONAL	\$ 180,00
ARANCEL	15%
IVA	19%
Valor Mínimo de TRM	\$ 3.072,01

<b>VALOR ADUANA ( FOB + Flete + Seguro )</b>	
30.150 + 3.735 + 180	
\$	34.065,00
<b>BASE DERECHOS ( Valor Aduana x TRM )</b>	
34.065 x 3.240,44	
\$	104.648.020,65
<b>PAGO DERECHOS ( Base Derechos x Arancel )</b>	
110.385.588,60 x 15%	
\$	15.697.203,10
<b>BASE IMPUESTO ( Base derecho + Pago derecho )</b>	
110.385.588,60 + 16.557.838,29	
\$	120.345.223,75
<b>PAGO IMPUESTO ( Base impuesto x IVA )</b>	
126.943.426,89 x 19 %	
\$	22.865.592,51
<b>TOTAL DERECHOS ( Pago Derecho + Pago impuesto )</b>	
16.099.800,30 + 23.452.042,4	
\$	38.562.795,61

*Matriz 8. Costo de Total de Derechos con TRM máxima.*



Al realizar la matriz de costos para cada uno de los 3 escenarios se llega a los siguientes resultados:

1. El escenario óptimo para la empresa caso de estudio es cuando la TRM ha estado en su valor mínimo es decir \$3,072.01 COP. Con una inversión total de capital por parte de la empresa de \$145.085.034,46 COP de los cuales el 27% hacen referencia al pago Total de Derechos e impuestos. El costo por unidad del conjunto deportivo para mujer es de \$48.361,68 COP, siendo este 2,6% inferior con respecto al valor unitario calculado con la TRM promedio.
2. El escenario intermedio para la empresa caso de estudio es cuando se calcula el costo de la importación a realizar con la TRM promedio, es decir, \$3,150.80 COP, correspondiendo a una inversión total de capital por parte de la empresa de \$148.964.844,74 COP, de la cual el 27% hacen referencia al pago Total de Derechos e impuestos. El costo por unidad del conjunto deportivo para mujer, es entonces de \$49.654,95 COP.
3. El escenario pesimista para la empresa caso de estudio es cuando la TRM ha estado en su valor máximo es decir \$3,293.62 COP. Con una inversión total de capital por parte de la empresa de \$155.671.367,18 COP de los cuales el 27% hacen referencia al pago Total de Derechos.  
El costo por unidad de conjunto deportivo para mujer, es entonces de \$51.890,46 COP, aumentando en un 4,5% con respecto al valor promedio del dólar.

Actualmente la industria textil nacional cuenta con un gran obstáculo con respecto al costo de importación de materia prima, insumos y confecciones. Aunque este proceso cuenta con costos de derechos, aranceles e impuestos, los cuales se ajustan a los valores regionales, existe un fenómeno o falla de mercado el cual es el contrabando.

El contrabando es una práctica ilegal que consiste en importar productos sin pagar los correspondientes costos de impuestos y aranceles pasando por encima de las autoridades aduaneras del país. Los principales afectados son los productores o comercializadores de los bienes víctimas de esta práctica, en este caso la industria textil, debido a que tiene que competir con precios inferiores a los establecidos por las fuerzas de oferta y demanda en el mercado. El cálculo aproximado de las pérdidas incurridas en las diferentes industrias nacionales a causa del contrabando es de 6.000 millones de dólares.

Se puede concluir que hasta que en el panorama nacional no se presente un cambio político, social y económico que logre solventar la práctica del contrabando, las industrias productoras, comercializadores y distribuidores se verán obligados a ver una disminución en sus utilidades siendo víctimas de este tipo de competencia desleal.

### 13. Conclusiones

- En Colombia existe una alta demanda de confecciones deportivas dado la tendencia de estilos de vida más saludables, se puede sacar provecho de este auge del mercado e implementar la comercialización de este producto, en la empresa caso de estudio se escogió conjunto deportivo para mujer dado que es un producto de tendencia en la actualidad y preferencia por las mujeres de la línea Fit.
- Se realizó una matriz de 4 proveedores en la que se evaluó diferentes aspectos importantes para la toma de decisión, tales como calidad, bajo costo y términos de negociación. Escogiendo al proveedor Guangzhou Chiyi Industrial del país de China como el mejor, con una puntuación superior a los demás de 4,43 puntos.
- Para que el proceso de importación sea financieramente viable la empresa caso de estudio debe de comercializar directamente al consumidor final debido a que los costos de distribución física internacional y los derechos que exige el gobierno colombiano para realizar esta actividad encarecen considerablemente el valor del producto.
- El Total de Derechos e impuestos a la importación en Colombia en este tipo de producto representa el 26,55% del costo total de la importación, lo que hace que el costo del producto por unidad aumente en USD 4,18.
- Por evadir el costo de Derechos e impuestos, en este caso alrededor del 26,55% del costo total de la importación los comerciantes colombianos incurren en la actividad ilegal del contrabando que consiste en comerciar con productos sin pagar los impuestos correspondientes, en especial impuestos aduaneros.

#### **14. Recomendaciones**

- Se recomienda llevar a cabo el proceso de importación cuando la TRM se encuentre en óptimas condiciones para el comprador, debido a que el precio final es mucho más favorable tanto en el precio del proveedor como en los términos de logística física internacional.
- Realizar acuerdos de negociación con el proveedor elegido para así tener beneficios en logística, costos y no incertidumbre por volatilidad del dólar
- Para un proceso de importación a Colombia es importante conocer acerca de todos los trámites de negociación tanto legales como de logística física internacional y nacional para no incurrir en pérdidas y errores que puedan afectar la transacción comercial.
- Evitar en su totalidad todo tipo de irregularidades y violaciones a la normatividad aduanera colombiana debido a que la actividad del contrabando es una ilegalidad altamente penalizada y afecta enormemente a la economía del país.

## 15. Referencias Bibliográficas

Estefanía Calderón, Nathaly Rivera. (2014) Análisis de las oportunidades de las PYMES Vallecaucanas en los sectores de agroindustria y manufacturas en el mercado alemán. Recuperado de: [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/handle/10906/77073](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/handle/10906/77073)

Verónica García Velasquéz. (2016) Estudio de Factibilidad de Exportación al Mercado Japonés del Sector Frutícola del Valle del Cauca. (Tesis de grado, Universidad Icesi) Recuperado de: [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/81013/1/garcia\\_estudio\\_factibilidad\\_2016.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/81013/1/garcia_estudio_factibilidad_2016.pdf).

Carlos A. Echavarría, Juan Camilo Hurtado. (2016) Estudio del sector calzado en Colombia. (Tesis de grado, Universidad Icesi). Recuperado de: [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/81004/1/echavarria\\_sector\\_calzado\\_2016.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/81004/1/echavarria_sector_calzado_2016.pdf)

Germán Andrés Jaramillo, Jennifer Coque. (2015) Plan estratégico de lámparas Tiffany LTDA. (Tesis de grado, Universidad Icesi).

Recuperadode:[https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/78621/1/TG01001.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/78621/1/TG01001.pdf).

Geraldine Salgado Gil, Natalia María Franco. (2015) Grado de internacionalización de la industria de confitería del Valle del Cauca. (Tesis de grado, Universidad Icesi).

Recuperado de:  
[https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/79086/1/TG01164.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/79086/1/TG01164.pdf)

Tamara Gonzalez Litman.(2018, Marzo). El Mercado de ropa deportiva crece por encima Del 15% anual en Colombia. *Cámara de comercio de Bogotá - Cluster de Servicios Financieros*. Recuperado de: <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-de-Servicios-Financieros/Noticias/2018/Marzo-2018/El-mercado-de-la-ropa-deportiva-crece-por-encima-del-15-anual-en-Colombia>

Garcia Neira , Luis Fernando. (2015).\_Competitividad en la industria de textiles y confecciones en el Valle del Cauca. (Tesis de grado, Universidad Icesi)

Euromonitor passport – Analysis. Appereal and footwear in Colombia – sales of sportswear in Colombia, 2018.

Torres, C. (2018, Junio). ¿Comprar ropa pirata es un acto de corrupción?. El espectador, Cromos. Recuperado de: <https://www.elespectador.com/cromos/comprar-ropa-pirata-es-un-acto-de-corrupcion-articulo-792573>

Zavala, D. I. (2016). *Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño*. Economía Informa, v. 397, p. 61-79. Recuperado de: <http://www.economia.unam.mx/assets/pdfs/econinfo/397/03DarioIbarra.pdf>

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. (1997). “Perspectivas de la economía mundial”, Washington, mayo, p. 50.

Eucadys Cujia Guerra, Stella Lucila Monroy Toro y Lilia Esther Palacio Sprockel. (2018). *El papel del estado colombiano en la economía con miras a la Globalización*. Revista Boletín Redipe, Vol 7, Iss 6, Pp 104-112. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6523266>

TAGGAR, H y MCDERMOTT. (1996). *La esencia de los Negocios Internacionales*. Mexico: Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. Recuperado de: <https://www.worldcat.org/title/esencia-de-los-negocios-internacionales/oclc/651458141>

Comercio, S. E. (2018). BARRERAS AL COMERCIO. Recuperado de <http://www.barrerascomerciales.es/es-ES/BuscadorBarreras/Paginas/buscador.aspx>

María de Jesús Castro Castro. (2015). *Gestión de compras y abastecimiento*. Emprendices. Recuperado de <https://www.emprendices.co/gestion-compras-abastecimiento/>

Pablo Dorta González. (2013). Transporte y Logística Internacional. (Tesis de grado, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria). Recuperado de: [https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte\\_y\\_logistica\\_internacional\\_2013.pdf](https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte_y_logistica_internacional_2013.pdf).

Carlos Alberto Andrade Mimbela. (2015). Gestión logística en las operaciones del transporte internacional para el desarrollo del comercio en el puerto del Callao. Tesis de grado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Recuperado de: [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/4488/Andrade\\_mc.pdf;jsessionid=D163CB40DD1FDF68BAB9426134FFBA82?sequence=1](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/4488/Andrade_mc.pdf;jsessionid=D163CB40DD1FDF68BAB9426134FFBA82?sequence=1)

Economipedia. 2019. Recuperado de: <https://economipedia.com/diccionario>

Angela Guzmán Palencia, Brayan Gutiérrez Silva, *Análisis de las oportunidades comerciales del TLC entre corea del sur y Colombia*, 2018. Universidad Icesi

María Angélica Cruz Camacho, Viviana Osorio Uribe, *Comportamiento de las Empresas Colombianas en sus Proceso de internacionalización*, 2018. Universidad Icesi

Julián Andrés Gómez, Pedro Ismael Sarmiento, *Pulpacific Group S.A.S Exportación de Pulpa de Piña hacia Corea del Sur*, 2016. Universidad Icesi

Betty Cecilia Castillo. (2015). Parte I: Régimen de importación de bienes: llegada y desaduanamiento de mercancías; modalidades de importación. Editorial: Dian. Banco de la República de Colombia. Recuperado de:

<http://www.banrep.gov.co/es/jornadas-capacitacion-dcin-2015-1>

Coomeva. Guía para importar en Colombia.

Recuperado de: <http://www.coomeva.com.co/archivos/red/guiadeimportacion.doc>

Legiscomex. (2012). Inteligencia de Mercados-Sector textil y confecciones en Colombia.

Recuperado de:  
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/panorama-mundial-textiles-confecciones-actualizado-legiscomex-2012.pdf>

Legiscomex.(2012) Textiles y confecciones en Colombia.

Recuperado de:  
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/documento-completo-estudio-de-mercado-sector-textil-confecciones-colombia-2012-actualizado-legiscomex.pdf>

LA REPÚBLICA (2018). Dian logra decomisos de textiles en Bogotá por un monto de \$9.000 millones Recuperado de <https://www.larepublica.co/economia/dian-logra-decomisos-de-textiles-en-bogota-por-un-monto-de-9000-millones-2774479>



Statista. (2019) Valor de los 15 principales exportadores textiles a nivel mundial en 2014, por país (en miles de millones de dólares). Comercio y establecimientos-comercio internacional.

Recuperado de: <https://es.statista.com/estadisticas/634739/valor-de-los-15-principales-exportadores-textiles-a-nivel-mundial-en--por-pais/>

Legiscomex. Cifras generales del sector textil y confecciones en los mercados nacionales e internacionales. Recuperado de: <https://www.legiscomex.com/Documentos/cifras-generales-colombia-sector-textil-confecciones-actualizacion>

DANE. (2019). Estadísticas por tema, Balanza comercial.

Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/balanza-comercial>

16. Anexos

**STREAM  
SPORTS**

HAJI PURA ROAD  
SIALKOT, 51310  
PAKISTAN

MOB: 92-331-6123181  
NTN: 4337279-1

**TO: FABIAN REALPE  
COLOMBIA**

INVOICE NO. 1010/19	DATE: 10/04/2019	CONTENTS: SPORTS GARMENTS	NUMBERS OF CARTONS:
------------------------	---------------------	------------------------------	---------------------

EXPORT FORM NO.	BANK:	PURCHASE ORDER NO.	DATE:
-----------------	-------	--------------------	-------

AWB/ NO. BY AIR	PAYMENT TERM 50 % ADV & 50 % ON SHIP	VESSEL: BY AIR	MARKS & NOS. S T M
--------------------	---	-------------------	--------------------------

QNTY.	QUANTITY & DESCRIPTION OF GOODS COUNTRY OF ORIGIN (PAKISTAN)	SELLING PRICE TO PURCHASER
-------	---	-------------------------------

		RATE	AMOUNT
<b>SPORTS GARMENTS</b>		<u>USD</u>	<u>USD</u>
3000 PCS	SPORTS BRA IN LEYCRA	\$ 3.15	\$ 9,450.00
3000 PCS	SPORTS LEGGINGS FOR FEMALE IN LEYCRA	\$ 6.00	\$ 18,000.00
<b>6000 PCS</b>	<b>TOTAL VALUE FOB BY AIR COLOMBIA</b>		<b>\$ 27,450.00</b>

(USD: TWENTY SEVEN THOUSAND FOUR HUNDRED FIFTY ONLY/-)

CERTIFIED TRUE AND CORRECT  
FOR STREAM SPORTS

DIRECTOR



## Guangzhou Chiyi Industrial Co., Ltd.

Email :lizzylu@chiyisport.com Tel:0086-20-34354107 Cel:+86 18370854475

Add: No.2 Gaojiaoxinyuan, Chisha village, Haizhu district, Guangzhou china

QUOTATION SHEET								
Date: 2019-04-12								
Item	Picture	Workers cost	Material cost	Packing cost	Cutting costs	Quantity PCS	Factory profit	FOB Price US\$
bra		3.3-4.2	3.1-4.0	0.5-0.6	0.2-0.4	3000	1.8-2.0	8.9 - 11.2
leggings		2.0-3.7	4.1-4.5	0.5-0.6	0.2-0.3	3000	1.4-2.1	8.2 - 11.2
bra		3.2-3.7	3.0-3.9	0.5-0.6	0.2-0.4	3000	1.8-2.1	8.7 - 10.8
leggings		2.3-3.6	4.3-4.6	0.5-0.6	0.2-0.3	3000	1.6-2.1	8.9 - 11.2
							Shipping Fee	****
							Total	****
							50% Deposit	****
							Balance	****