



**EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES INTERNACIONALES.  
ESTUDIO DE IMPORTACIÓN - EMPRESA SUPERAGRO SAS.**

**PROYECTO DE GRADO**

**AUTORES:**

**ALEJANDRO TENORIO RODRÍGUEZ**

**SANTIAGO QUIJANO ARBELÁEZ**

**DIRECTOR DEL PROYECTO:**

**FABIÁN ANDRES MEJÍA ESPINAL**

**UNIVERSIDAD ICESI**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**SANTIAGO DE CALI**

**2023**

**EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES INTERNACIONALES.**

**ESTUDIO DE IMPORTACIÓN - EMPRESA SUPERAGRO SAS.**

**AUTORES:**

**ALEJANDRO TENORIO RODRÍGUEZ**

**SANTIAGO QUIJANO ARBELÁEZ**

**DIRECTOR DEL PROYECTO:**

**FABIÁN ANDRES MEJÍA ESPINAL**



**UNIVERSIDAD ICESI**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**SANTIAGO DE CALI**

**2023**

**Tabla de contenido:**

<b>Capítulo I. Resumen del proyecto .....</b>	<b>6</b>
Resumen.....	6
Abstract.....	6
<b>Capítulo II. Introducción al proyecto .....</b>	<b>7</b>
Introducción .....	7
Antecedentes.....	8
Planteamiento del problema.....	9
Pregunta Problema .....	10
Objetivo general .....	10
Objetivos específicos.....	10
Justificación.....	10
<b>Capítulo III. Marcos de referencia.....</b>	<b>11</b>
Marco Teórico .....	11
Marco Legal .....	14
Marco contextual.....	15
Marco conceptual.....	17
<b>Capítulo IV. Metodología.....</b>	<b>18</b>
Fuentes de Información .....	18
Fases de investigación.....	18
1. Antecedentes y planteamiento del problema.....	18
2. Planteamiento de objetivos.....	19

3. Marcos de referencia .....	19
4. Cumplimiento de objetivos: .....	19
<b>Capítulo V. Desarrollo de los objetivos.....</b>	<b>20</b>
Objetivo 1 .....	20
Análisis exportaciones Mundiales en los años 2020, 2021 y 2022 .....	20
Análisis importaciones colombianas años 2020, 2021 y 2022 .....	21
Objetivo 2 .....	24
Condiciones para la importación de aceite de palma en Colombia.....	24
Objetivo 3 .....	27
Seleccionar un proveedor internacional de aceite de palma.....	27
Objetivo 4 .....	28
Simulación del proceso de logística .....	28
<b>Capítulo VI. Conclusiones y recomendaciones .....</b>	<b>32</b>
Conclusiones.....	32
Recomendaciones.....	33
Bibliografía.....	34

**Lista de tablas:**

Tabla 1. Derechos e Impuestos a la importación y Acuerdos Comerciales.....	25
Tabla 2. Matriz de proveedores China, Reino Unido y Estados Unidos. ....	27
Tabla 3. Matriz de proveedores Tailandia, Portugal y Países Bajos.....	28
Tabla 4. Matriz de costos de importación optimista.....	29
Tabla 5. Matriz de costos de importación moderado.....	30
Tabla 6. Matriz de costos de importación pesimista.....	30

**Lista de Gráficas:**

Gráfico #1: Mayores exportadores Mundiales.....	20
Gráfico #2: Exportaciones en miles de dólares.....	21
Gráfico #3: Importaciones en miles de dólares americanos. ....	21
Gráfico #4: Importaciones valor FOB por país desde enero 2020 – hasta enero 2021. ....	22
Gráfico #5: Importaciones valor FOB por país desde enero 2021 – hasta enero 2022. ....	23
Gráfico #6: Importaciones valor FOB por país desde enero 2022 – hasta enero 2023. ....	24
Gráfica #7. Proyección TRM en Colombia de mayo a noviembre de 2023.....	29

## **Capítulo I. Resumen del proyecto**

### **Resumen**

El objetivo de este estudio es evaluar y seleccionar un proveedor internacional de aceite de palma para la empresa caso de estudio Superagro SAS, incurriendo en el análisis del mercado colombiano de aceite de palma, la condiciones y barreras de acceso del producto al país, teniendo en cuenta factores como registros y permisos que se deben obtener y los diferentes impuesto y aranceles. Luego, se hizo un estudio a seis proveedores diferentes evaluados en una matriz tomando en cuenta diferentes factores esenciales de información para el proceso de importación, dando como resultado que la mejor opción es un proveedor portugués, al obtener la mejor calificación frente a los demás distribuidores. Por último, se hizo una simulación de logística, con una cotización de los costos de transporte y aduaneros en diferentes escenarios que se podían presentar por la variación de la tasa representativa del mercado “TRM” y se le entregó a la empresa caso de estudio un rango de costos del valor de la importación entre 52 y 62 millones de pesos colombianos.

**Palabras clave:** Aceite de palma, proveedor, incoterm, importación, logística.

### **Abstract**

The objective of this study is to evaluate and select an international palm oil supplier for the case study company Superagro SAS, incurring in the analysis of the Colombian palm oil market, the conditions and barriers of access of the product to the country, taking into account factors such as records and permits to be obtained and different taxes and duties. Then a study was made to six different suppliers evaluated in a matrix taking into account different essential information factors for the import process. As a result, the best option is a Portuguese supplier who got the best rating compared to other distributors. Finally, a logistics simulation was made with a quote of transport and customs costs in different scenarios that

could be presented by the variation of the representative market rate and the case study company was given a range of import value costs between 52 and 62 million colombian pesos.

**Key words:** Palm oil, Supplier, incoterm, import, logistics.

## **Capítulo II. Introducción al proyecto**

### **Introducción**

La globalización, ha traído de la mano la facilidad de comerciar con diferentes países y poder encontrar mejores opciones en el mercado mundial. Esto ha permitido que se realicen convenios y tratados comerciales, que disminuyen las barreras de entrada y salida del comercio entre los países, generando incentivos para que las empresas comercialicen, obteniendo beneficios tales como crecimiento económico, reducción de costos, mejor acceso a la información y tecnología, entre otros beneficios. Lo anterior, se puede ver reflejado en el aceite de palma, una materia prima que, debido a su versatilidad y asequibilidad, la comercializan varios países alrededor del mundo.

El objetivo de este proyecto fue realizar un estudio de evaluación y selección de un proveedor internacional para la empresa caso de estudio Superagro SAS, donde se pudo encontrar la mejor opción para importar a Colombia aceite de palma para su posterior comercialización.

Mediante la realización de cuatro objetivos, se hizo un diagnóstico y análisis del mercado de aceite de palma en Colombia y luego se investigó las condiciones de acceso del producto al país. Se evaluaron proveedores de diferentes países según factores y términos de intercambio, seleccionando el mejor proveedor, el cual fue FNJ Classic LDA de Portugal y se le realizó la simulación del proceso de logística, teniendo en cuenta diferentes escenarios de la tasa representativa del mercado “TRM” y todos los costos de transporte y aduana.

## **Antecedentes**

Realpe y Acosta (2019) realizaron un proceso de importación y plan de evaluación de proveedores de ropa deportiva para Colombia desde China, con el objetivo de evaluar financieramente el proceso de importar la mercancía. Como primera parte evaluaron los posibles proveedores con respecto a la información brindada por ellos, calidad, costos, impuestos, entre otras variables, luego desempeñaron una matriz con los mejores proveedores. Se concluyó que el proveedor Guangzhou Chiyi Industrial de China era el mejor según los datos encontrados.

De La Hoz, et al (2015) hicieron un artículo investigativo que centra su reflexión en el análisis del riesgo en las importaciones colombianas a partir de la investigación adelantada, analizaron el comercio exterior colombiano y el perfil de las importaciones colombianas, identificando los riesgos asociados a estas y encontraron que, en el entorno comercial actual, la seguridad es fundamental para la competitividad.

Ortiz (2015) creó una empresa dedicada exclusivamente a la importación y comercialización de césped sintético de procedencia china. El proyecto logró hacer el análisis financiero y estimar la inversión que se debe hacer para la importación y comercialización de césped artificial, logrando proyecciones de inversión y utilidades para el proyecto consiguiendo una viabilidad tanto administrativa, legal, operativa y financiera.

Rodelo y Tabares (2016) realizaron un estudio de proveedores de China con el objetivo de ayudar a AGUCORT a ser más competitivo en Colombia. Primero, analizaron dos proveedores mediante una matriz DOFA donde luego analizaron los precios, calidad, costos, tiempo de entrega, entre otras variables para determinar qué proveedor cumplía con las exigencias de AGUCORT. Concluyeron que la empresa Nano-Metre se ajusta a las necesidades de la empresa.

Calero y Tena (2021) realizaron una evaluación y selección de proveedores internacionales para importar accesorios para construcción de lujo de una empresa del Valle del Cauca. El estudio se basó en analizar diferentes proveedores junto con sus cotizaciones, investigaron acerca de las barreras logísticas en el sector de la construcción e investigaron acerca de todo el proceso de importación y las condiciones del mercado. Concluyeron que China tiene los mejores proveedores para los productos de construcción, sin embargo, resaltan que deben tener en cuenta la TRM y los costos logísticos para tomar una decisión.

### **Planteamiento del problema**

Durante los últimos años el aceite de palma a nivel global ha presentado un incremento considerable tanto en su producción como en su consumo, esto debido a la gran cantidad de usos que puede llegar a tener (Fedepalma, s. f.), como por ejemplo, productos comestibles, ya que este tipo de aceite permite preparar diferentes tipos de alimentos conservando muchos de sus nutrientes, y también sirve para combustibles de motores diésel (biodiesel).

En Colombia existen muchos cultivos de aceite de palma, evidenciando una creciente producción de éste en los últimos años. Según datos de Fedepalma en 2019 el país produjo 1.5 millones de toneladas y en 2022 produjo 1.7 millones de toneladas. Dicho esto, los palmicultores lograron una cifra récord en el año 2022, en la producción de aceite de palma y según El Universal (2023) “El 74% de las ventas de aceite de palma se destinaron al mercado nacional” por lo cual, el país representa un gran mercado potencial para la venta de este commodity gracias a sus diferentes usos y aplicaciones.

Ahora bien, la empresa caso de estudio Superagro SAS, situada en Buga, Valle del Cauca, tiene como propósito importar aceite de palma para su comercialización dentro del país, debido a la alta demanda de este producto y para competir con los diferentes

proveedores de Colombia tomando en cuenta que, como se dice en El Espectador (2023): “los precios internacionales del aceite de palma registran una tendencia a la baja e incluso este es el aceite de menor precio frente a los demás aceites vegetales”. Dicho esto, se llevará a cabo una evaluación de diferentes proveedores internacionales para importar el aceite a un precio bajo y analizar el proceso de importación, así como las barreras logísticas.

### **Pregunta Problema**

¿Qué proveedores internacionales pueden resultar eficientes para importar aceite de palma?

### **Objetivo general**

Evaluar un proveedor internacional para realizar el proceso de importación.

### **Objetivos específicos**

- Diagnosticar el sector de palma, aceites y grasas vegetales en Colombia.
- Definir las condiciones de acceso de importación de aceite de palma.
- Seleccionar un proveedor internacional de aceite de palma.
- Simular el proceso de logística.

### **Justificación**

Partiendo del interés de la empresa caso de estudio, sobre la importación de aceite de palma al país y que, dentro de sus principales características, está el poder crear diferentes subproductos que permiten ocupar variados sectores de un mercado potencial, se encuentra conveniente realizar un plan de evaluación de proveedores internacionales e importación de aceite de palma. También, basándose en los indicadores económicos que reflejan un aumento exponencial en la producción de este producto en los últimos años y realizando un análisis de las importaciones y exportaciones, se puede concluir que este es un commodity muy transado y solicitado en el mundo, por lo cual, se puede tomar ventaja de este mercado con una buena elección de proveedor internacional.

Las exportaciones del aceite de palma en los últimos años han incrementado según datos de TradeMap, ya que, en el año 2014 el valor exportado fue de \$232.503 miles de dólares mientras que para el año 2021 fue \$468.676 miles de dólares, evidenciando la creciente producción y demanda que tiene el producto no solo dentro de Colombia, sino también en los demás países. Frente al campo de las importaciones del aceite de palma hacia Colombia, se encuentra que los principales proveedores internacionales durante los últimos años son Indonesia y Ecuador representando casi un 90% de las importaciones totales.

### **Capítulo III. Marcos de referencia**

#### **Marco Teórico**

El comercio internacional, sin duda, ha hecho que varios países progresen a lo que son hoy en día. Sin los tratados de libre comercio, muchos países estarían estancados y no aprovecharían sus recursos o productos que más facilidad tienen de producir, y no los intercambiarían por productos que se les dificulta más de conseguir o producir. Esto, en otras palabras, hace referencia a la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo (1817), el cual explica que, si un país puede producir un bien a menores costos, este debería especializarse en este bien e intercambiarlo con otro país obteniendo beneficios del comercio internacional y aprovechando la globalización de los mercados.

La aparición de la globalización ha generado que el intercambio comercial entre los diferentes países sea más eficiente y en menores plazos de tiempo, logrando una producción que se especializa en los intereses del entorno internacional. Nuevos proveedores, mejores calidades y precios competitivos, han sido algunas de las tantas consecuencias de este nuevo mercado global unificado, lo anterior se puede evidenciar en el término de ventaja absoluta de Adam Smith (1776), donde los países se especializan en los bienes que son más eficientes que los otros países y al final se benefician del comercio. Los procesos de producción entran a ser una parte fundamental para las empresas, siendo la guía principal que dirige y

fundamenta todo el ciclo continuo que sigue la empresa para poder mejorar y lograr entrar a competir en el mercado internacional.

La tecnología representada por nuevos métodos de comunicación y navegación, ha permitido que los negocios se puedan realizar en todas partes del mundo, esto lo podemos evidenciar porque "el comercio internacional existe desde hace siglos; a partir del año 200 a.C. por ejemplo, la legendaria Ruta de la Seda conectaba Oriente con Occidente" (Keegan y Green, 2017), por lo se ha avanzado muy rápido como sociedad, logrando la obtención de mercancías que están a kilómetros de distancia en tan solo unos pocos días, cuando antes era algo imposible de imaginar. En la actualidad es muy importante que las empresas se expandan internacionalmente para poder llegar a nuevos mercados, poder adquirir mejor tecnología y obtener proveedores más económicos que representen un aumento en utilidades. La globalización también se puede definir como lo hacen Cateora, et al. (2022, p.62) "eliminar barreras al comercio y a las inversiones internacionales", lo cual estimula y genera un sentimiento de internacionalización en las empresas, lo que les permite aumentar su capital, obtener precios bajos y mayor variedad y calidad.

Ahora, gracias a la globalización y los tratados de libre comercio, se pueden ejercer negocios internacionales entre países los cuales son "todas las transacciones comerciales (incluyendo ventas, inversiones y transporte) que se llevan a cabo entre varios países" (Daniels, et al, 2018, p.5). Los negocios internacionales han sido de gran importancia para los países, ya que contribuye al crecimiento económico, tanto en inversión local como inversión extranjera, lo cual es una inyección de capital importante para todo tipo de empresa, ya que de esa manera se puede aumentar la productividad, la calidad de los bienes y sobre todo puede aumentar la competitividad resultando conveniente para los consumidores, ya que estos tendrán varias opciones de compra.

En los negocios siempre hay un comprador y un vendedor que busca satisfacer sus propias necesidades, así que, siempre el objetivo del comprador es buscar la mejor opción del mercado que le dé garantías de que el producto sea de buena calidad y que le genere los menores costos posibles. A eso le podríamos llamar gestión de compra, que en el caso de los negocios es “enterarse de la necesidad, localizar y seleccionar un proveedor...” (Johnson, Leenders and Flynn, 2011, p.3). La compra viene luego de una gran investigación y planeación para saber los costos y conocer el mejor proveedor.

Para el comercio exterior, la cadena de suministros es de suma importancia ya que se necesita de un medio de transporte para que los productos lleguen a los consumidores. Hoy en día, en un mundo globalizado hay muchas maneras de transportar productos ya sea vía aérea, marítima o terrestre, como lo mencionan Chopra y Meindl (2013):

Se compone de todas las partes involucradas, directa o indirectamente, para satisfacer la petición de un cliente. La cadena de suministro incluye no sólo al fabricante y los proveedores, sino también a los transportistas, almacenistas, vendedores al detalle (menudeo), e incluso a los clientes mismos. (p.1).

Debido a esto, es sumamente importante la selección del proveedor óptimo, ya que este puede brindar ventajas competitivas para llevar el mejor producto al consumidor final.

De la cadena de suministros, hay una parte que es muy importante en su proceso y que a la vez es importante cuando se realiza una negociación internacional. Estamos hablando de la logística la cual “es un proceso, es decir, que incluye todas las actividades que tienen un impacto en hacer que los bienes y servicios estén disponibles para los clientes cuándo y dónde deseen adquirirlos” (Ballou, 2004, p.4). Esto quiere decir que la logística es una planeación muy importante para saber cómo almacenar los productos, que tipo de transporte es necesario y económico para que el producto pueda llegar al consumidor final, así que, en toda transacción comercial se debe tener en cuenta y contar con toda la información necesaria

para llevar a cabo una buena cadena de suministros y una buena logística para contar con las ventajas que los mercados ofrecen.

Las transacciones comerciales se llevan a cabo mediante las importaciones y las exportaciones de los productos, este estudio se centra en la importación del aceite de palma, sin embargo, hoy en día los países tienen barreras a la entrada para todo tipo de productos ya que estas “son factores que limitan la entrada de nuevas empresas en una industria, de forma que, cuando son altas, la industria tendrá pocas empresas y escasas presiones para competir” (Mochón, 2006, p.90). Estas barreras básicamente se usan para fomentar la producción local pero no impiden la entrada de productos los cuales tienen que seguir unas normas y unos procesos legales para ser comercializados dentro de los mercados objetivos.

### **Marco Legal**

El Decreto 1165 de 2019 es el que establece el procedimiento y los requisitos para obtener dichas autorizaciones en Colombia. Este decreto regula la inscripción, autorización y habilitación de los usuarios aduaneros, incluyendo a los importadores, exportadores, agentes de carga, agentes aduaneros y transportistas, entre otros. Establece los requisitos y documentos que se deben presentar para obtener dichas autorizaciones, así como las obligaciones y responsabilidades que deben cumplir los usuarios aduaneros una vez que hayan sido autorizados.

El objetivo principal del Decreto 1165 de 2019 es fortalecer el control y la seguridad en las operaciones aduaneras en Colombia, y garantizar que los usuarios aduaneros cumplan con los requisitos y obligaciones establecidos en la ley. Además, busca promover la eficiencia y la transparencia en los procesos de comercio exterior del país.

El Decreto 1165 de 2019 establece las normas y procedimientos para la importación de mercancías al territorio colombiano y tiene como finalidad principal promover y facilitar

el comercio exterior del país. Para tal efecto, se han desarrollado una serie de requisitos y procedimientos que deben cumplir los importadores, los cuales son reglamentados por la Dirección Nacional de Asuntos Tributarios y Aduaneros (DIAN).

Aspectos regulados por la Ley 1165 de 2019:

- Clasificación arancelaria de las mercancías importadas determinando los aranceles a pagar y demás normas reglamentarias aplicables.
- El valor en aduana de las mercancías importadas, que determina el valor en aduana del producto y los derechos e impuestos asociados.
- Medidas de protección y defensa comercial que pueden utilizarse en caso de importaciones grandes o desleales que afecten a la industria nacional.
- Regula la importación de bienes regulados como armas, productos químicos y farmacéuticos. Determinar los requisitos y trámites necesarios para la importación, tales como la obtención de permisos, certificados y demás documentos necesarios.

Además, el Decreto n. 1165 de 2019 establece las obligaciones de los importadores de cumplir con las normas y procedimientos establecidos para la importación de mercancías. Esto incluye la presentación de los documentos necesarios, el pago de impuestos y tasas, y el cumplimiento de las normas y requisitos establecidos.

### **Marco contextual**

El aceite de palma es uno de los aceites más consumidos a nivel mundial, explicado por Rosales (2022) de la siguiente manera:

Al cierre del año 2021, el consumo mundial de aceites vegetales fue de 211 millones de toneladas métricas. De este consumo, el 35% fue abastecido por el aceite de palma; el 28% por aceite de soya; el 13% por aceite de canola y un 10% por aceite de girasol.

Este tipo de aceites como mencionamos anteriormente se puede utilizar como aceite comestible, en la composición de algunos jabones y para la producción de velas, cosméticos, pintura y los biocombustibles. Según datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) en 2022 la producción mundial de aceite de palma fue de 77,559 miles de toneladas y los principales países productores son Indonesia, Malasia, Tailandia, Colombia y Nigeria.

Los precios del aceite de palma durante los años 2020 y 2021 incrementaron con respecto a los años anteriores. Esto se debe principalmente al COVID-19 que afectó a todas las economías del mundo y en este caso afectó la producción de este aceite vegetal. Según datos de Euromonitor el precio del aceite en enero de 2020 fue de 810,1 dólares estadounidenses por tonelada métrica y terminó con un precio de 1.016,4 dólares estadounidenses por tonelada métrica, evidenciando el gran aumento del precio de este producto debido a la pandemia. Sin embargo, en 2022 el precio del aceite de palma en enero fue de 1.344,8 dólares estadounidenses por tonelada métrica, pero con el paso de los meses el precio de este producto ha tenido una tendencia bajista terminando el año con un precio de 940,4 dólares estadounidenses por tonelada métrica según reflejan los datos de Euromonitor.

Por otro lado, en Colombia las ventas de aceite de palma fueron de más de 1.2 millones de toneladas, aunque “La producción fue de 1,77 millones de toneladas (4,6 % más que en 2021), que representaron \$9,7 billones” (El Espectador, 2023). Esto representa que Colombia es un gran mercado y que los colombianos consumen mucho este aceite vegetal siendo esto una buena señal para importar aceite de palma por su alta demanda en el país.

Así que es conveniente encontrar el mejor proveedor extranjero, que ofrezca buenas oportunidades en términos de comercio internacional. La empresa caso de estudio al estar situada en el departamento del Valle del Cauca, específicamente en Buga cerca de Cali es algo bueno, ya que cuenta con una ubicación geográfica privilegiada, esto debido a que el

Valle del Cauca cuenta con uno de los puertos más importantes de Colombia, que se ubica en Buenaventura, donde muchos cargamentos llegan y además, también cuenta con una buena infraestructura aeroportuaria convirtiendo al departamento en un importante punto de entrada y salida de diferentes mercancías.

### **Marco conceptual**

**Arancel:** Según Cateora, et al. (2022, p.40) “un arancel es un impuesto que establece un gobierno sobre los bienes que entran por sus fronteras”

**Importación:** Como indica Daniels, et al. (2018, p.378), importación es “la adquisición de un bien o servicio realizada por un comprador del país X – el importador – a un vendedor ubicado en el país Y– el exportador –”.

**Aduana:** Según la RAE es una “Oficina pública, establecida generalmente en las costas y fronteras, donde se controla el movimiento de mercancías sujetas a arancel, y se cobran los derechos que estas adeudan”.

**Proveedor:** Según la RAE es una “Persona o empresa que provee o abastece de todo lo necesario para un fin a grandes grupos, asociaciones, comunidades, etc.”

**Comercio exterior:** En los términos de la Universidad Europea (2022), “El comercio exterior es la compra o venta de bienes y servicios fuera de las fronteras geográficas nacionales, de manera que las partes involucradas en la transacción comercial se encuentran en diferentes países.”

**Incoterm:** Como indica Campo (2008) los Incoterm son “un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de las condiciones y responsabilidades en que se vende o se compra a un cliente o proveedor extranjero”

## Capítulo IV. Metodología

En este proyecto se empleó una metodología descriptiva que integró una investigación cuantitativa y analítica. La investigación analítica se utilizó para realizar un diagnóstico del sector del aceite de palma en Colombia, describir el proceso de importación y analizar proveedores. Por su parte, la investigación cuantitativa se centró en la recopilación de datos numéricos relacionados con variables de interés, como precios, importaciones, fletes, entre otros.

### Fuentes de Información

- **Fuentes primarias:** Se obtuvo información principalmente de libros, artículos y tesis, relacionados con el proceso de importación, globalización, comercio, entre otros. Con el fin de poder tener una base clara con fundamentos para lograr un resultado óptimo y conveniente.
- **Fuentes secundarias:** Datos extraídos de informes y estadística comercial como las aduanas y ministerios de comercio exterior, informes de investigación de mercados sobre sectores específicos y análisis de importación. También información suministrada por organismos internacionales como la Organización mundial del comercio (OMC), de donde se recolectarán informes y estadísticas de análisis relacionados al comercio internacional.

### Fases de investigación

#### 1. Antecedentes y planteamiento del problema

Se tomaron en cuenta para los antecedentes, diferentes tesis, proyectos de grado e investigaciones acerca de los planes y estrategias de importación. Por otro lado, se identificó que, en los últimos años, el aceite de palma experimentó un aumento considerable en su producción y consumo a nivel global debido a sus diversos usos.

En Colombia. Una empresa de Buga, Valle del Cauca, tenía como objetivo importar aceite de palma debido a la alta demanda y los precios internacionales bajos. Se evaluaron proveedores internacionales y se analizaron las barreras logísticas y el proceso de importación.

## **2. Planteamiento de objetivos**

Se obtuvo un objetivo específico el cual se planteó frente al interés de la empresa caso de estudio de obtener un proveedor internacional para la comercialización de aceite de palma. Los objetivos específicos se dividieron en cuatro apartados queriendo obtener un análisis detallado del sector del aceite de palma, los proveedores que hay en el mercado y las condiciones necesarias para la comercialización e ingreso a Colombia.

## **3. Marcos de referencia**

En el marco teórico se investigaron diferentes autores, libros e investigaciones sobre el proceso de selección de proveedores internacionales y exportación del aceite de palma, en el marco legal se englobó las normas y leyes que se necesitan para todo el proceso logístico y legalización de las mercancías. En el marco contextual se explicó el contexto bajo el cual se realizó el estudio y las características de la región y la empresa donde llegará el producto. Por último, en el marco conceptual se trataron todos los conceptos claves en la investigación.

## **4. Cumplimiento de objetivos:**

En el primer objetivo se utilizaron diferentes bases de datos para hacer el estudio del mercado de aceite de palma, en el segundo objetivo se utilizó la plataforma Legiscomex para conocer las condiciones de entrada del producto al país, para el tercer objetivo se hizo una matriz de proveedores donde se calificaron según criterios de interés, y en el último y cuarto objetivo se realizó la cotización de la logística para el proceso de importación.

## Capítulo V. Desarrollo de los objetivos

### Objetivo 1

#### Análisis exportaciones Mundiales en los años 2020, 2021 y 2022

Indonesia y Malasia destacan como los principales exportadores globales de aceite de palma, con un crecimiento continuo en los tres años analizados. En 2020, Indonesia lideró el mercado con exportaciones por \$12,621 millones de dólares americanos, mientras que Malasia contribuyó con \$6,850 millones de dólares americanos. En 2021, ambas naciones aumentaron significativamente sus exportaciones y en 2022, continuaron esta tendencia al alza. Países Bajos, Alemania y Estonia también jugaron un papel, pero en menor medida, manteniendo cifras estables en el período. Estos datos reflejan la importancia de Indonesia y Malasia como líderes indiscutibles en la exportación de aceite de palma.

#### Gráfico #1: Mayores exportadores Mundiales.



Gráfico 1. Mayores Exportadores Mundiales. Fuente: Elaboración propia.

Las exportaciones mundiales de aceite de palma experimentaron un significativo crecimiento durante el período comprendido entre 2020 y 2022. En 2020, se registraron exportaciones por un valor de \$22,661 millones de dólares americanos, y este monto se elevó considerablemente a \$38,040 millones de dólares americanos en 2021. Este aumento del 67% en un solo año sugiere una creciente demanda global de este producto, posiblemente impulsada por su versatilidad en la industria alimentaria y la cosmética. Además, en 2022, las

exportaciones continuaron su tendencia alcista, alcanzando los \$42,074 millones de dólares americanos, lo que indica una consolidación en el mercado internacional del aceite de palma. Estos datos reflejan la importancia económica de este producto agrícola en la economía global y su rol en el comercio internacional.

**Gráfico #2: Exportaciones en miles de dólares.**

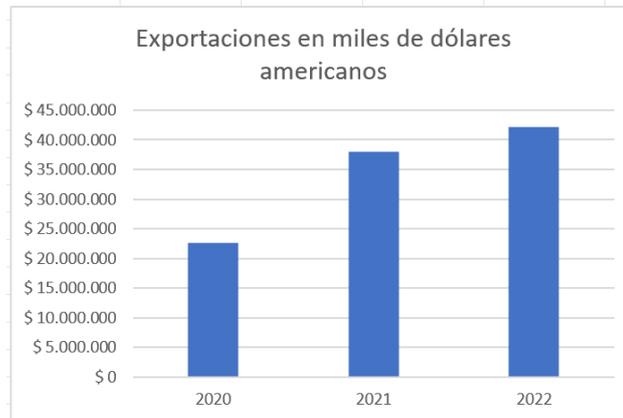


Gráfico 2. Exportaciones en miles de dólares. Fuente; Elaboración propia.

**Análisis importaciones colombianas años 2020, 2021 y 2022**

**Gráfico #3: Importaciones en miles de dólares americanos.**

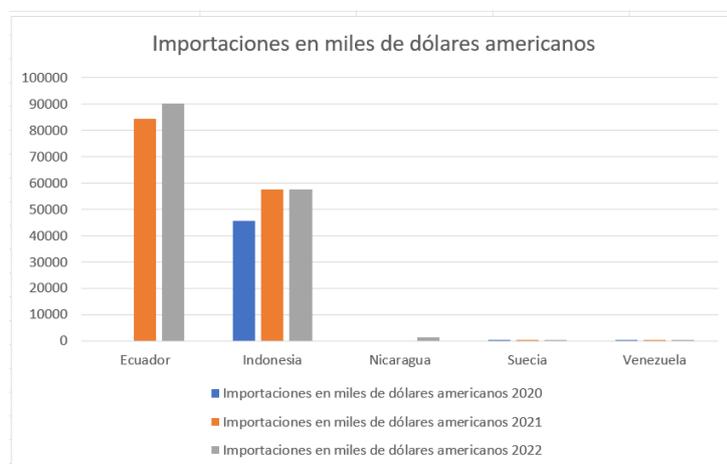


Gráfico 3. Importaciones en miles de dólares americanos. Fuente: Elaboración propia.

Las importaciones colombianas de aceite de palma muestran un patrón interesante en los tres años analizados. En 2020, Colombia no importó aceite de palma de Ecuador ni Nicaragua y tuvo importaciones mínimas de Suecia y Venezuela. Sin embargo, en 2021 y 2022, las importaciones de aceite de palma desde Ecuador aumentaron significativamente, alcanzando los \$84,346 y \$90,380, respectivamente. Las importaciones desde Indonesia también aumentaron en ese período. A pesar de ser un valor bajo, Nicaragua comenzó a exportar aceite de palma a Colombia en 2022, con \$1,254 en importaciones. Las importaciones desde Suecia y Venezuela también experimentaron aumentos modestos en estos años. Este análisis sugiere un aumento en la demanda de aceite de palma en Colombia, con un crecimiento particularmente notable en las importaciones desde Ecuador e Indonesia. Todos los valores anteriores están dados en miles dólares americanos.

**Gráfico #4: Importaciones valor FOB por país desde enero 2020 – hasta enero 2021.**



Gráfico 4. Importaciones valor FOB por país desde enero 2020 – hasta enero 2021.

Fuente: Elaboración propia.

Según los datos de Legiscomex en Colombia desde enero de 2020 hasta enero de 2021 las cantidades importadas de aceite de palma tuvieron un valor FOB de \$51.276.615 dólares. El objetivo era saber de qué país Colombia compra el aceite de palma mostrando los siguientes resultados, Colombia compró la gran mayoría de su aceite de palma importado a Ecuador, por

un valor FOB de \$46.649.828 dólares. Segundo está Estados Unidos con una diferencia muy amplia frente a Ecuador ya que Colombia importó aceite de Estados Unidos por un valor FOB de \$2.518.482 dólares. Perú es el siguiente país al cual Colombia compró aceite de palma en el año 2020 por un valor FOB de \$1.205.377 dólares.

**Gráfico #5: Importaciones valor FOB por país desde enero 2021 – hasta enero 2022.**

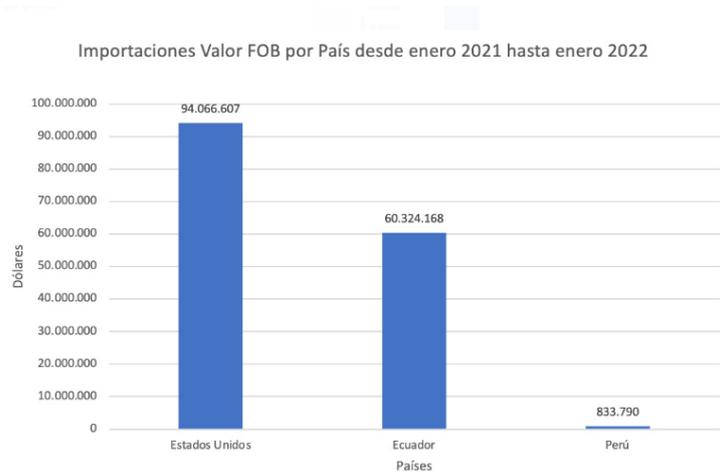


Gráfico 5. Importaciones valor FOB por país desde enero 2021 – hasta enero 2022.

Fuente: Elaboración propia.

Ahora bien, de enero del 2021 hasta enero 2022, las cantidades importadas de aceite de palma aumentaron significativamente, ya que, el país importó cantidades por un valor FOB de \$155.854.746 dólares teniendo en cuenta que en el año 2021 el comercio exterior volvió poco a poco a la normalidad después del levantamiento de muchas restricciones debido a la pandemia. Los países a los cuales Colombia compró tuvieron un giro radical ya que para el 2021 Colombia adquirió más aceite de palma de Estados Unidos por un valor FOB de \$94.066.607 dólares representando un aumento del 97,3% con respecto al año pasado, mientras que le compró a Ecuador unas cantidades por un valor FOB de \$60.324.168 dólares un 22,7% menos comparado al año pasado 2020, de resto Colombia también les compró aceite a otros países como Perú, Venezuela y otros, pero cantidades mucho menores a Estados Unidos y Ecuador.

## Gráfico #6: Importaciones valor FOB por país desde enero 2022 – hasta enero 2023.



Gráfico 6. Importaciones valor FOB por país desde enero 2022 – hasta enero 2023.

Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, de enero de 2022 hasta enero 2023, las cantidades importadas disminuyeron a un valor FOB de \$148.350.135 dólares. Los países a los cuales Colombia compró el aceite siguen siendo principalmente Estados Unidos y Ecuador, siendo estos su mejor proveedor importando por un valor FOB de más de \$80 millones de dólares desde Estados Unidos disminuyendo un aproximado de 5,9% y por parte de Ecuador por un valor FOB de más de 50 millones de dólares representado un pequeño aumento del 2%.

### Objetivo 2

#### Condiciones para la importación de aceite de palma en Colombia

En primer lugar, se tiene los acuerdos comerciales que tiene Colombia con los demás países del mundo y sus respectivos impuestos a la importación:

**Tabla 1. Derechos e Impuestos a la importación y Acuerdos Comerciales**

Acuerdo Comercial	País	% Tributos
ALADI	Venezuela	0%
Comunidad Andina	Bolivia	0%
	Ecuador	0%
	Perú	0%
Mercosur	Argentina	0%
	Brasil	0%
	Uruguay	0%
	Paraguay	0%
TLC Alianza pacifico	Chile	0%
	México	0%
TLC Canadá	Canadá	0%
TLC Corea	Corea del Sur	9,30%
TLC Estados Unidos	Estados Unidos	0%
	Puerto Rico	0%
TLC Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	Reino Unido	0%
	Alemania	0%
TLC Unión Europea	Austria	0%
	Bulgaria	0%
	Bélgica	0%
	Chipre	0%
	Dinamarca	0%
	Eslovaquia	0%
	Eslovenia	0%
	España	0%
	Estonia	0%
	Finlandia	0%
	Francia	0%
	Grecia	0%
	Hungría	0%
	Irlanda	0%
	Italia	0%
	Lituania	0%
	Luxemburgo	0%
	Países Bajos	0%
	Polonia	0%
	Portugal	0%
República Checa	0%	
Suecia	0%	

Tabla 1. Derechos e Impuestos a la importación y Acuerdos Comerciales. Fuente: Elaboración Propia

El registro de importación ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo es obligatorio para el aceite de palma, ya que este es un bien de libre importación que requiere un permiso o autorización para su comercialización. En las solicitudes de registro se debe dejar claro el nombre comercial, nombre técnico o científico, marca, modelo, tamaño, usos y deberá indicarse el año de fabricación, entre otras condiciones.

Según legiscomex (2014):

“Los productores, fabricantes, procesadores, comercializadores, importadores y/o exportadores de alimentos, deberán entregar al Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (Invima), las muestras necesarias para la ejecución de los planes nacionales subsectoriales de vigilancia y control de residuos en alimentos, PSVCR.”

**Régimen:** Para el aceite de palma, en Colombia se aplica el régimen de libre importación, lo que quiere decir que no se requiere una licencia o permiso previo del gobierno para importar este producto, por lo cual se puede importar sin restricciones excesivas en términos de aprobación previa.

**Vistos Buenos:** Invima: el aceite de palma según Legiscomex (s.f.):

Requiere registro sanitario cuando sean importados en presentaciones comerciales listas para su consumo, excepto cuando sean importados sin marca para el sector gastronómico o como materia prima destinada a la industria de alimentos de consumo humano, cosméticos, medicamentos, productos de aseo, higiene y limpieza de uso doméstico y suplementos dietarios.

**Descripciones Mínimas:** Según se menciona en la resolución conjunta número 57 de 2015, Ministerio de comercio, industria y turismo — dirección de impuestos y aduanas nacionales artículo 1º, capítulo 15, se deben tener como descripciones mínimas el Producto si es aceite, grasa, etc. Nombre técnico en este caso “aceite de palma”, el grado de elaboración para las Partidas 15.04 a 15.16 y 15.21 donde se especifica si es aceite en bruto, aceite refinado, etc. Uso para el cual está destinado el producto. Por último, se debe especificar la marca del producto si tiene.

**Puerto(s):** La gran mayoría de aeropuertos y puertos marítimos colombianos tienen autorizado la importación y exportación de animales, vegetales y sus productos, para el estudio de este caso se analizó el puerto marítimo de Buenaventura, el cual está autorizado por la resolución número 3365 de 2009, del instituto colombiano agropecuario para la importación del “Aceite de palma” y por efectos de nuestra investigación y la ubicación geográfica de la empresa Superagro SAS es la mejor opción para la realización del proceso.

### Objetivo 3

#### Seleccionar un proveedor internacional de aceite de palma.

Para la selección de un proveedor, en primer lugar, se consultaron dos páginas web “Alibaba” y “Globalsources” las cuales nos permitieron contactar con diferentes proveedores de aceite de palma de todo el mundo. Para este caso, se trató de contactar con distribuidores tanto de Ecuador, Indonesia, Estados Unidos, países de Europa, entre otros, y al final se realizó la evaluación a 6 proveedores de diferentes países con el objetivo de encontrar la opción más viable para poder realizar la importación y cumplir con los requerimientos de la empresa caso de estudio. Los proveedores que se seleccionaron provienen de China, Estados Unidos, Reino Unido, Tailandia, Portugal y Países Bajos, los cuales se seleccionaron por factores tales como el precio, tiempo de entrega, principales mercados de venta e Incoterm.

Igualmente, se contactó por correo electrónico con los distribuidores para profundizar aún más en los términos de intercambio, y conocer más acerca del Incoterm y todo el proceso logístico desde el empaque hasta las condiciones de embarque del producto y proceso de compra. Teniendo en cuenta lo anterior se realizó una matriz de proveedores para poder calificar cada proveedor según los criterios que se verán a continuación y poder seleccionar al proveedor más conveniente para realizar la importación.

**Tabla 2. Matriz de proveedores China, Reino Unido y Estados Unidos.**

	Proveedor 1 (China)			Proveedor 2 (Reino Unido)			Proveedor 3 (Estados Unidos)						
	Nombre Proveedor	P%	C	R	Nombre Proveedor	P%	C	R	Nombre Proveedor	P%	C	R	
Proveedor	Jiangxi Xuesong Natural Medicinal Oil Co Ltd				Trading Advanced Company Ltd				TRN Trader LLC				
	Tiempo de respuesta	Menos de 5 horas	9,1%	5	0,5	N/A	9,1%	1	0,1	Menos de 15 horas	9,1%	3	0,3
	Incoterm	FOB, CFR, CIF, EXW	9,1%	5	0,5	N/A	9,1%	1	0,1	FOB, EXW, DAF	9,1%	4	0,4
	Precio	2,80 USD por KG	9,1%	3	0,3	200 USD/TON	9,1%	4	0,4	200-400 USD/TON	9,1%	3	0,3
	Tipo de Empaque	Barril 180L	9,1%	5	0,5	Granel	9,1%	5	0,5	Granel	9,1%	5	0,5
	Cantidad Mínima de Orden	10 Kilogramos	9,1%	5	0,5	5 toneladas	9,1%	5	0,5	28 toneladas metricas	9,1%	2	0,2
	Tiempo de Entrega	7-30 días	9,1%	3	0,3	15 días	9,1%	2	0,2	30 días	9,1%	2	0,2
	Condiciones de Pago	Transferencia Telegráfica, Carta de Crédito, Tarjeta de Credito, PayPal	9,1%	5	0,5	Transferencia Telegráfica por adelantado, Carta de Crédito	9,1%	4	0,4	Transferencia Telegráfica, Carta de Crédito	9,1%	4	0,4
	Puerto de salida	Shangai	9,1%	5	0,5	Londres	9,1%	2	0,2	Miami o Los Angeles	9,1%	5	0,5
	Principales Mercados	Sureste de Asia, Sur America, Norte America, Africa, Europa del Este, Europa Oriental	9,1%	5	0,5	Centro/Sur America, Norte America, Europa del Este, Europa Oriental	9,1%	4	0,4	Medio Oriente, Norte America, Sur America, Europa del Norte, Europa del Este	9,1%	5	0,5
Condiciones	Arancel General	20%	9,1%	1	0,1	20%	9,1%	1	0,1	20%	9,1%	1	0,1
	Arancel Preferencial	20%	9,1%	1	0,1	0%	9,1%	5	0,5	0%	9,1%	5	0,5
	<b>Total</b>		<b>1</b>	<b>43</b>	<b>3,91</b>		<b>1</b>	<b>34</b>	<b>3,09</b>		<b>1</b>	<b>39</b>	<b>3,55</b>

Tabla 2. Matriz de proveedores China, Reino Unido y Estados Unidos. Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 3. Matriz de proveedores Tailandia, Portugal y Países Bajos.**

	Proveedor 4 (Tailandia)				Proveedor 5 (Portugal)				Proveedor 6 (Países Bajos)				
	Nombre Proveedor	P%	C	R	Nombre Proveedor	P%	C	R	Nombre Proveedor	P%	C	R	
Proveedor	EE Trade Holding				FNJ Classic LDA				AK Trading BV				
	Tiempo de respuesta	Menos de 17 horas	9,1%	3	0,3	Menos de 5 horas	9,1%	5	0,5	Menos de 6 horas	9,1%	5	0,5
	Incoterm	FOB, CIF, EXW, DDP	9,1%	5	0,5	FOB y CIF	9,1%	5	0,5	FOB, CFR, CIF, DDP, Express De	9,1%	5	0,5
	Precio	100 USD/TON	9,1%	5	0,5	320 y 400 EUR/TON	9,1%	2	0,2	200 USD/TON	9,1%	4	0,4
	Tipo de Empaque	Granel	9,1%	5	0,5	Granel	9,1%	5	0,5	Granel	9,1%	5	0,5
	Cantidad Mínima de Orden	28 toneladas metricas	9,1%	2	0,2	15 toneladas metricas	9,1%	5	0,5	10 toneladas metricas	9,1%	4	0,4
	Tiempo de Entrega	9 días o más	9,1%	4	0,4	10 a 16 días	9,1%	3	0,3	10 días	9,1%	4	0,4
	Condiciones de Pago	Transferencia Telegráfica	9,1%	4	0,4	Transferencia Telegráfica	9,1%	4	0,4	Transferencia Telegráfica, carta de crédito	9,1%	4	0,4
	Puerto de salida	Bangkok port	9,1%	5	0,5	Port of lisbon	9,1%	5	0,5	Selangor	9,1%	2	0,2
	Principales Mercados	Norte Europa, Europa oriental y África	9,1%	3	0,3	Oriente medio, America del norte, sur de Europa, America del sur y África	9,1%	4	0,4	Oriente medio, America central y África	9,1%	3	0,3
Condiciones	Arancel General	20%	9,1%	1	0,1	20%	9,1%	1	0,1	20%	9,1%	1	0,1
	Arancel Preferencial	20%	9,1%	1	0,1	0%	9,1%	5	0,5	0%	9,1%	5	0,5
	<b>Total</b>		<b>1</b>	<b>38</b>	<b>3,45</b>		<b>1</b>	<b>44</b>	<b>4,00</b>		<b>1</b>	<b>42</b>	<b>3,82</b>

Tabla 3. Matriz de proveedores Tailandia, Portugal y Países Bajos. Fuente: Elaboración propia.

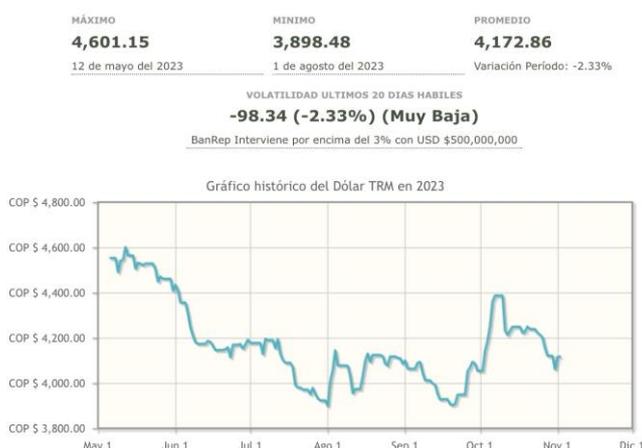
De acuerdo con los resultados que se obtuvieron en la matriz de proveedores, se identificó que la mejor opción para realizar el proceso de importación es el proveedor FNJ Classic LDA de Portugal, con un resultado de 4 puntos seguido muy de cerca del proveedor chino 3,91 puntos.

## Objetivo 4

### Simulación del proceso de logística

Para simular el proceso logístico de importación del aceite de palma, primero se realizó la conversión del precio del producto que estaba en euros a dólares debido a que el proveedor escogido es de Portugal, por lo cual el precio pasó de 400 euros por tonelada métrica a 423,36 dólares por tonelada métrica. Se realizó un análisis teniendo en cuenta la TRM (tasa representativa del mercado) y su proyección para poder entregar una cotización con tres escenarios posibles de la TRM de los últimos 6 meses, un escenario optimista el cual presenta una TRM de \$3.898,48, un escenario pesimista con una TRM de \$4.601,15 por último un escenario promedio con una TRM de \$4.172,86.

## Gráfica #7. Proyección TRM en Colombia de mayo a noviembre de 2023.



Nota: tomado de Dólar Web (<https://dolar.wilkinsonpc.com.co/divisas/dolar.html>)

A continuación, se presenta la matriz de costos importación realizada con los tres escenarios mencionados anteriormente, con los datos obtenidos en la cotización del transporte marítimo como seguros y fletes internacionales y costos, tributos y agenciamiento aduanero. Frente a esto se realizó la división de los costos para el Incoterm de intercambio acordado con el proveedor, siendo este FOB “Free On Board”.

**Tabla 4. Matriz de costos de importación optimista.**

MATRIZ DE COSTOS DE IMPORTACIÓN OPTIMISTA				
Producto	Aceite de Palma			
Cantidad	17			
Unidad comercial	Tonelada métrica			
Valor Unitarios USD	\$ 423,36			
Subpartida	1511.90.00			
Valor Total USD	\$ 7.197,12			
Incoterms (Lugar de Entrega)	FOB			
País de Origen	Portugal			
País de Destino	Colombia			
Puerto de Origen	Puerto de Lisboa			
Puerto de Destino	Puerto de Buenaventura			
Medio de Transporte	Marítimo			
Arancel	0%			
IVA	19%			
TRM	\$ 3.898,48			
	USD	USD / Unidad	COP\$	COP\$ / Unidad
FCA / FOB	\$ 7.197,12	\$ 423,36	\$ 28.057.828,38	\$ 1.650.460,49
Flete Internacional	\$ 3.341,00	\$ 196,53	\$ 13.024.821,68	\$ 766.165,98
CFR / CPT	\$ 10.538,12	\$ 619,89	\$ 41.082.650,06	\$ 2.416.626,47
Seguro Internacional	\$ 42,15	\$ 2,48	\$ 164.330,60	\$ 9.666,51
Otros Gastos	\$ 4,22	\$ 0,25	\$ 16.433,06	\$ 966,65
CIF / CIP	\$ 10.584,49	\$ 622,62	\$ 41.263.413,72	\$ 2.427.259,63
Agenciamiento aduanero	\$ 179,56	\$ 10,56	\$ 700.000,00	\$ 41.176,47
Costos del puerto	\$ 641,28	\$ 37,72	\$ 2.500.000,00	\$ 147.058,82
IVA	\$ 2.011,05	\$ 118,30	\$ 7.840.048,61	\$ 461.179,33
DDP	\$ 13.416,37	\$ 789,20	\$ 52.303.462,32	\$ 3.076.674,25

Tabla 4. Matriz de costos de importación optimista. Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 5. Matriz de costos de importación moderado.**

<b>MATRIZ DE COSTOS DE IMPORTACIÓN MODERADO</b>				
Producto	Aceite de Palma			
Cantidad	17			
Unidad comercial	Tonelada métrica			
Valor Unitarios USD	\$ 423,36			
Subpartida	1511.90.00			
Valor Total USD	\$ 7.197,12			
Incoterms (Lugar de Entrega)	FOB			
País de Origen	Portugal			
País de Destino	Colombia			
Puerto de Origen	Puerto de Lisboa			
Puerto de Destino	Puerto de Buenaventura			
Medio de Transporte	Marítimo			
Arancel	0%			
IVA	19%			
TRM	\$ 4.172,86			
	USD	USD / Unidad	COP\$	COP\$ / Unidad
<b>FCA / FOB</b>	<b>\$ 7.197,12</b>	<b>\$ 423,36</b>	<b>\$ 30.032.574,16</b>	<b>\$ 1.766.622,01</b>
Flete Internacional	\$ 3.341,00	\$ 196,53	\$ 13.941.525,26	\$ 820.089,72
<b>CFR / CPT</b>	<b>\$ 10.538,12</b>	<b>\$ 619,89</b>	<b>\$ 43.974.099,42</b>	<b>\$ 2.586.711,73</b>
Seguro Internacional	\$ 42,15	\$ 2,48	\$ 175.896,40	\$ 10.346,85
Otros Gastos	\$ 4,22	\$ 0,25	\$ 17.589,64	\$ 1.034,68
<b>CIF / CIP</b>	<b>\$ 10.584,49</b>	<b>\$ 622,62</b>	<b>\$ 44.167.585,46</b>	<b>\$ 2.598.093,26</b>
Agenciamiento aduanero	\$ 167,75	\$ 9,87	\$ 700.000,00	\$ 41.176,47
Costos del puerto	\$ 599,11	\$ 35,24	\$ 2.500.000,00	\$ 147.058,82
IVA	\$ 2.011,05	\$ 118,30	\$ 8.391.841,24	\$ 493.637,72
<b>DDP</b>	<b>\$ 13.362,40</b>	<b>\$ 786,02</b>	<b>\$ 55.759.426,70</b>	<b>\$ 3.279.966,28</b>

Tabla 5. Matriz de costos de importación moderado Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 6. Matriz de costos de importación pesimista.**

<b>MATRIZ DE COSTOS DE IMPORTACIÓN PESIMISTA</b>				
Producto	Aceite de Palma			
Cantidad	17			
Unidad comercial	Tonelada métrica			
Valor Unitarios USD	\$ 423,36			
Subpartida	1511.90.00			
Valor Total USD	\$ 7.197,12			
Incoterms (Lugar de Entrega)	FOB			
País de Origen	Portugal			
País de Destino	Colombia			
Puerto de Origen	Puerto de Lisboa			
Puerto de Destino	Puerto de Buenaventura			
Medio de Transporte	Marítimo			
Arancel	0%			
IVA	19%			
TRM	\$ 4.601,15			
	USD	USD / Unidad	COP\$	COP\$ / Unidad
<b>FCA / FOB</b>	<b>\$ 7.197,12</b>	<b>\$ 423,36</b>	<b>\$ 33.115.028,69</b>	<b>\$ 1.947.942,86</b>
Flete Internacional	\$ 3.341,00	\$ 196,53	\$ 15.372.442,15	\$ 904.261,30
<b>CFR / CPT</b>	<b>\$ 10.538,12</b>	<b>\$ 619,89</b>	<b>\$ 48.487.470,84</b>	<b>\$ 2.852.204,17</b>
Seguro Internacional	\$ 42,15	\$ 2,48	\$ 193.949,88	\$ 11.408,82
Otros Gastos	\$ 4,22	\$ 0,25	\$ 19.394,99	\$ 1.140,88
<b>CIF / CIP</b>	<b>\$ 10.584,49</b>	<b>\$ 622,62</b>	<b>\$ 48.700.815,71</b>	<b>\$ 2.864.753,87</b>
Agenciamiento aduanero	\$ 152,14	\$ 8,95	\$ 700.000,00	\$ 41.176,47
Costos del puerto	\$ 543,34	\$ 31,96	\$ 2.500.000,00	\$ 147.058,82
IVA	\$ 2.011,05	\$ 118,30	\$ 9.253.154,98	\$ 544.303,23
<b>DDP</b>	<b>\$ 13.291,02</b>	<b>\$ 781,82</b>	<b>\$ 61.153.970,69</b>	<b>\$ 3.597.292,39</b>

Tabla 6. Matriz de costos de importación pesimista. Fuente: Elaboración propia.

Los resultados obtenidos de los tres escenarios fueron:

- Para el escenario optimista con TRM de \$3.898,48, el costo del producto más la importación de este tendría un valor de \$52'303.462,32 COP para la empresa caso de estudio y el costo unitario por tonelada métrica es de \$3'076.674,25COP.
- Para el escenario promedio con TRM de \$4.172,86, el costo del producto más la importación de este tendría un valor de \$55'759.426,70 COP para la empresa caso de estudio representando una diferencia de \$3'455.964,37 con respecto al escenario optimista. Por otra parte, el costo unitario por tonelada métrica es de \$3'279.966,28 COP, costando \$203.292,02 COP más que el escenario optimista.
- Para el escenario pesimista con TRM de \$4.601,15, el costo del producto más la importación de este tendría un valor de \$61'153.970,69 COP para la empresa caso de estudio representando una diferencia de más de 5 millones en comparación al escenario promedio. El costo unitario por tonelada métrica es de \$3'597.292,39 COP siendo el más costoso de los tres escenarios.

Por último, para el proceso de importación de las 17 toneladas métricas se hizo la simulación de la logística con isotanques de 1.000L de medidas de 120x100x117cm (Lo x An x Alt), escogido estratégicamente para el empacado en un contenedor de 20 pies con medias de 6,10x2,44x2,59m (Lo x An x Alt). El costo de transporte terrestre de este contenedor tiene un valor de \$4'800.000 COP el cual incluye la recogida del contenedor en el puerto de Buenaventura y la entrega en la empresa caso de estudio Superagro SAS con ubicación en la vía Buga/Buenaventura, 300 metros después del SENA, Sector Bizerta. Guadalajara de Buga, Valle del Cauca - Colombia.

## Capítulo VI. Conclusiones y recomendaciones

### Conclusiones

- Se encontró que el mercado del aceite de palma en Colombia ha presentado un crecimiento en los últimos años, tanto en la comercialización como en la producción de este. Este producto tiene una amplia variedad de usos, tanto como aceite vegetal utilizado en la cocina como materia prima para la elaboración de concentrados para animales. Cuando se realizó el estudio del mercado para el aceite de palma en Colombia, se encontró que los principales países de donde se importa este producto hacia Colombia son Indonesia, Ecuador y Estados Unidos.
- En la evaluación de proveedores, se encontró que a pesar de que Indonesia, Ecuador y Estados Unidos son los principales exportadores de aceite de palma hacia Colombia. Sin embargo, de acuerdo con nuestra investigación de diferentes proveedores los cuales se evaluaron respecto a diferentes criterios tales como precio, Incoterm, tiempo de entrega, aranceles, entre otros. La mejor opción para realizar el proceso de importación para la empresa caso de estudio, resultó ser el proveedor FNJ Classic LDA de Portugal el cual obtuvo la mejor puntuación de la matriz de proveedores.
- Para la simulación del proceso de logística, se realizó la cotización del proceso de importación de acuerdo con la información entregada por el proveedor acerca de los términos de intercambio y la cotización de la empresa de logística. También se tomó en cuenta la proyección de la TRM en Colombia durante los últimos 6 meses y se encontró que los costos de importación del proceso varían entre 52 millones de pesos COP y 62 millones de pesos COP.
- Se decidió que el transporte se realizaría por medio de un isotanque de 1.000L, tomando como factores claves su capacidad y facilidad de transporte dentro de un contenedor de 20 pies.

## Recomendaciones

- Se recomienda que se haga la evaluación de diferentes proveedores, para así poder tener varias opciones en caso de que cuando se escoja un proveedor y con éste no se puede llegar a un acuerdo, poder tener un respaldo con los otros distribuidores para lograr tomar una decisión de manera más eficiente y realizar el proceso de manera conveniente para la empresa.
- La empresa debe tener en cuenta las condiciones de entrada que se deben cumplir para la importación del aceite de palma para evitar inconvenientes aduaneros y también conocer los diferentes aranceles que se presentan según el país de donde se realiza la importación.
- Es recomendable que se conozca y aclare con el proveedor el tipo de intercambio e Incoterm que se va a presentar en la negociación, ya que esto representa hasta dónde llega la responsabilidad de cada parte en proceso de envío y entrega, y poder evitar retrasos e inconvenientes debido a una mala gestión en el proceso.
- Tener en cuenta la variación de la TRM es recomendable para la empresa, porque según la fluctuación de esta, el costo de importación puede llegar a variar de manera drástica cambiando el valor total del proceso según el momento en que se realice la negociación.
- Tomar a consideración que los costos de transporte internacional también pueden variar dependiendo de la TRM, ya que la cotización entregada por diferentes empresas de logística es entregada principalmente en dólares y cada una puede dar una cotización diferente por lo cual es bueno tener diferentes opciones de cotización para poder tomar la mejor decisión si la TRM varia.

## Bibliografía

- Acosta, T., & Realpe, J. (2019). *Proceso de importación y plan de evaluación de proveedores de ropa deportiva*. Universidad ICESI. Tomado de [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/84697/1/TG02466.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/84697/1/TG02466.pdf)
- Ballou, R. (2004). *Logística Administración de la cadena de suministro, quinta ed.* Pearson Educación. Tomado de [https://laclasedotblog.files.wordpress.com/2018/05/logistica\\_administracion\\_de\\_la\\_cadena\\_de\\_suministro\\_5ta\\_edicion\\_-\\_ronald\\_h\\_ballou.pdf](https://laclasedotblog.files.wordpress.com/2018/05/logistica_administracion_de_la_cadena_de_suministro_5ta_edicion_-_ronald_h_ballou.pdf)
- Calero, D., & Tena, C. (2021). *Evaluación y selección de proveedores internacionales empresa caso de estudio*. Universidad ICESI. Tomado de [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/92480/1/TG03401.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/92480/1/TG03401.pdf)
- Campo, M., Rincón, L., Castaño, L., Quintero, H., & Vargas, A. (2008). *Los incoterms y su uso en el comercio internacional*. Cámara de comercio de Bogotá. Tomado de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/3e819b17-dd98-46dc-bfec-0ba4cf6b518f/content>
- Cateora, P., Money, R., Gilly, M., & Graham, J. (2022). *Marketing Internacional, Decimoctava ed.* Mcgraw Hill.
- Chopra, S., & Meindl, P. (2013). *Administración de la cadena de suministro, quinta ed.* Pearson educación. Tomado de [https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24567w/Sunil\\_Chopral.pdf](https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24567w/Sunil_Chopral.pdf)
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2018). *Negocios Internacionales, decimoquinta ed.* Pearson Educación.

- De La Hoz, A., Camargo, P. A., Saldarriaga, C., & Praj, D. (2015). Análisis de los riesgos en las importaciones colombianas. *Revista Panorama Económico*. Tomado de <https://revistas.unicartagena.edu.co/index.php/panoramaeconomico/article/view/1360/1256>
- DIAN. (2019). *Artículos decreto 1165 de 2019*. DIAN. Tomado de <https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/Origen1/1-1-1-Decreto-1165-2019-Extracto-regulaciones-relacionadas-con-el-origen.pdf>
- DolarWeb. (2023). *Divisas*. Tomado de <https://dolar.wilkinsonpc.com.co/divisas/dolar.html>
- El Espectador. (2023). Ventas de aceite de palma crecieron 9 % en el mercado local En 2022: Fedepalma. *elespectador.com*. <https://www.elespectador.com/economia/ventas-de-aceite-de-palma-crecieron-9-en-el-mercado-local-en-2022-fedepalma/>
- El Universal. (2023). Aceite de palma: producción récord en Colombia en 2022. *www.eluniversal.com.co*. <https://www.eluniversal.com.co/economica/produccion-de-aceite-de-palma-cifra-record-en-colombia-2022-DF7766104>
- Euromonitor. (2023). *Palm Oil Price*. Tomado de <https://nebulosa.icesi.edu.co:3174/statisticsevolution/index>
- Fedepalma. (2019). *Balance económico del sector palmero colombiano en 2019*. Tomado de <https://fedepalma.org/wp-content/uploads/2016/02/BET-IV-Trimestre-2019.pdf>
- Fedepalma. (2022). *Informe de Gestión Fedepalma 2022*. Tomado de <https://fedepalma.org/wp-content/uploads/2023/06/6D26-Informe-Fedepalma-2022.pdf>

- International Trade Centre (ITC). (s. f.). *Trade Map - Trade statistics for international business development*. International Trade Centre. All rights reserved.  
<https://www.trademap.org/Index.aspx?nvpm>
- Johnson, P. F., Leenders, M. R., & Flynn, A. E. (2012). *Administración de compras y abastecimientos, decimocuarta ed.* McGraw Hill. tomado de  
<https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/2d3a614ec847f0c420f38b3d0704ac41.pdf>
- Keegan, W., & Green, M. (2017). *Global marketing, novena ed.* Pearson.
- Legiscomex (2023) *Subpartida arancelaria*. Tomado de  
<https://nebulosa.icesi.edu.co:2157/Subpartidas/ResultadoBusqueda?id=859>
- Mochón, F. (2006). *Principios de Economía, tercera ed.* McGraw Hill. Tomado de  
[http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscaered/materias/E\\_E\\_Mundial/Principios de Economía Francisco Mochon.pdf](http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscaered/materias/E_E_Mundial/Principios_de_Economia_Francisco_Mochon.pdf)
- Ortiz, D. (2015). *Propuesta de plan de importación y comercialización de césped sintético con fines decorativos y deportivos en la ciudad de Guayaquil*. Universidad Politécnica Salesiana. Tomado de  
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9170/1/UPS-GT000801.pdf>
- Portafolio. (s. f.). Las ventas de aceite de palma suben 36% el primer trimestre. Editorial *Portafolio.co* <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/las-ventas-de-aceite-de-palma-suben-36-el-primer-trimestre-566451>
- RAE. (2023). *Aduana*. Tomado de <https://dle.rae.es/aduana>
- ERA. (2023). *Proveedor*. Tomado de <https://dle.rae.es/proveedor>
- Rodelo, A., & Tabares, H. (2016). *Estudio de proveedores de china para lograr competitividad en colombia- "agucort"*. Institución Universitaria Esumer. Tomado de  
<https://repositorio.esumer.edu.co/jspui/bitstream/esumer/2315/1/TRABAJO%20DE%20GRADO%20ESPA%c3%91OL.pdf>

- Rosales, K. (2022). Efectos globales sobre los aceites vegetales. *Forbes Centroamérica*. Tomado de <https://forbescentroamerica.com/2022/07/15/efectos-globales-sobre-los-aceites-vegetales>
  - Universidad Europea. (2022). *Diferencia entre comercio exterior y negocios internacionales*. Universidad Europea. Tomado de <https://universidadeuropea.com/blog/diferencia-comercio-exterior-y-negocios-internacionales/#:~:text=El%20comercio%20internacional%20hace%20referencia,con%20el%20resto%20del%20mundo.>
  - U.S Department of Agriculture. (s.f). *Palm Oil Explorer*. Tomado de <https://ipad.fas.usda.gov/cropexplorer/cropview/commodityView.aspx?cropid=42430>
- 00