

**PLAN EXPORTADOR DE ESQUIMAL BORDADO PARA BEBE DE LA  
EMPRESA MIGUEL MEJIA Y COMPAÑÍA LIMITADA DE LA CIUDAD DE  
BUCARAMANGA**

**MARCELA LILIANA MORALES MEJÍA  
EDINSON ERNESTO VANEGAS GONZÁLEZ**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA - INSED  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA**

**2005**

**PLAN EXPORTADOR DE ESQUIMAL BORDADO PARA BEBE DE LA  
EMPRESA MIGUEL LEJÍA Y COMPAÑÍA LIMITADA DE LA CIUDAD DE  
BUCARAMANGA**

**MARCELA LILIANA MORALES MEJÍA  
EDINSON ERNESTO VANEGAS GONZÁLEZ**

**Proyecto de grado para optar al título de  
Profesional en Gestión Empresarial.**

**DIRECTOR  
ALBERTO PINEDA LOPEZ  
Ingeniero Industrial.**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA - INSED  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2005**

A Dios, que me animó siempre con sus consejos y sabias enseñanzas.

A mi hija, porque es el motivo más grande para esforzarme y alcanzar la meta propuesta.

A mi madre, por ser la persona que más anheló este triunfo, gracias por su colaboración.

A mi familia, que con su apoyo y amor me acompañó en el proceso de realización de mi carrera.

**Marcela**

A mi querida familia, mi mamá: Libia González, mi hermano: Juan Miguel,  
mi querido sobrino: Camilo Andrés y mis abuelos: Marina Gutiérrez y  
Aristóbulo González, con todo el amor de mi alma.

**Edinson Ernesto**

## **AGRADECIMIENTOS**

Los autores expresan sus agradecimientos a:

Universidad Industrial de Santander UIS – Instituto de Educación a Distancia INSED y su cuerpo docente, por los conocimientos que nos brindaron durante toda la carrera de gestión empresarial.

Alberto Pineda López, ingeniero industrial, por su apoyo como director del proyecto.

Miguel Mejía y Andrea Ximena Mejía, propietario y gerente de la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda., por su interés y contribución para el desarrollo de este plan exportador.

Edith del Pilar Garzón Gómez, profesional en gestión empresarial y asesora de proyectos, por su constante motivación para la elaboración de este documento.

## CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	1
1. GENERALIDADES	4
1.1 INFORMACIÓN DE LA EMPRESA	4
1.1.1 Reseña histórica.	4
1.1.2 Estructura organizacional de la empresa.	5
1.1.3 Portafolio de productos.	6
1.1.4 Principales clientes.	7
1.1.5 Canales de distribución.	8
1.1.6 Proveedores.	8
1.2 INFORMACIÓN DEL SECTOR DEL QUE FORMA PARTE LA EMPRESA	12
1.2.1 Antecedentes.	12
1.2.2 Situación actual.	14
1.2.3 Tendencias futuras.	18
2. ESTUDIO DEL MERCADO OBJETIVO	20
2.1 CARACTERÍSTICAS Y ATRIBUTOS DEL PRODUCTO ELEGIDO	20
2.1.1 Diseño.	20
2.1.2 Registro de marca.	21
2.1.3 Empaque.	22
2.2 MERCADOS POTENCIALES	23
2.2.1 Estados Unidos.	23
2.2.2 Canadá.	29

2.2.3 Reino Unido.	34
2.3 VENTAJAS Y CARACTERÍSTICAS DEL PAÍS DESTINO	39
2.3.1 Evaluación de la situación económica y política de Estados Unidos – Los Ángeles.	39
2.4 ESTUDIO DE LA OFERTA Y DEMANDA DEL PRODUCTO	43
2.4.1 Perfil de consumidor.	43
2.4.2 Consumo per cápita del mercado.	44
2.4.3 Mercado del país destino.	44
2.4.4 Demanda.	44
2.4.5 Variables que afectan la demanda.	45
2.5 ESTUDIO DE MERCADEO Y DISTRIBUCIÓN	46
2.5.1 Canales de distribución.	46
2.5.2 Promoción.	48
2.6 PREFERENCIAS ARANCELARIAS DEL PRODUCTO	53
2.6.1 Barreras y exigencias de entrada.	53
2.7 EVALUACIÓN DE NORMAS, TRÁMITES Y REQUISITOS DE IMPORTACIÓN	54
2.7.1 Normas y estándares de calidad.	54
2.7.2 Empaque y etiquetado.	54
2.7.3 Impuestos y otras tasas en los principales destinos.	55
2.7.4 Transporte.	55
2.8 RED DE APOYO OFICIAL	56
2.8.1 Proexport – promotor de exportaciones.	56
2.8.2 Recursos financieros.	57
2.8.3 Segurexpo.	58
2.8.4 Zonas francas.	58
2.8.5 Zonas Económicas Especiales Exportadoras – ZEEE.	59
2.8.6 Certificado de Reembolso Tributario – CERT.	59
2.8.7 Sociedades de Comercialización Internacional – CI.	59
2.8.8 Usuarios Altamente Exportadores – ALTEX.	60

2.8.9 Depósitos privados para procesamiento industrial.	60
2.8.10 Programas especiales de exportación – PEX.	61
2.8.11 Importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital.	61
2.8.12 Importación temporal en desarrollo de sistemas especiales de importación exportación – Plan Vallejo.	61
2.9 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA	62
2.9.1 Competencia interna.	62
2.9.2 Competencia externa.	62
2.10 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	64
3. ESTUDIO TÉCNICO	66
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	66
3.1.1 Factores que determinan el tamaño del proyecto.	66
3.1.2 Capacidad del proyecto.	68
3.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO	69
3.2.1 Descripción técnica del proceso.	69
3.2.2 Control de calidad.	72
3.2.3 Recursos.	73
3.3 LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN	75
3.3.1 Proceso de exportación.	75
3.3.2 Logística de la exportación.	77
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA	80
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	82
4.1 ANÁLISIS ORGANIZACIONAL	82
4.1.1 Estructura organizacional.	82
4.1.2 Antecedentes del equipo directivo.	85
4.1.3 Cultura organizacional.	85
4.2 POLÍTICAS	86
4.3 ANÁLISIS LEGAL	89

5. ESTUDIO FINANCIERO	91
5.1 INVERSIONES	91
5.1.1 Inversión en activos fijos.	91
5.1.2 Inversión diferida.	91
5.1.3 Inversión de capital de trabajo.	92
5.2 FUENTES DE FINANCIACIÓN	92
5.3 DETERMINACIÓN DEL PRECIO EXPORTADOR	93
5.3.1 Precios promedios de los principales mercados.	93
5.3.2 Cotización.	93
5.3.3 Análisis de la hoja de costos para efectuar la exportación.	98
5.4 COSTOS	100
5.4.1 Costos fijos.	100
5.4.2 Costos variables.	100
5.4.3 Costos totales.	100
5.5 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	101
5.5.1 Presupuesto de ingresos.	101
5.5.2 Presupuesto de egresos.	102
5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO	102
5.7 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	104
5.8 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	104
5.9 BALANCE GENERAL PROYECTADO	105
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	106
6.1 EVALUACIÓN SOCIAL	106
6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL	107
6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA	107
6.3.1 Razones financieras.	107
6.3.2 Valor presente neto.	109
6.3.3 Tasa interna de retorno.	110
6.3.4 Período de recuperación de la inversión.	111
CONCLUSIONES	112

RECOMENDACIONES	115
BIBLIOGRAFÍA	118
ANEXOS	122

## LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Proveedores de materia prima e insumos.	10
Cuadro 2. Exportaciones totales del producto.	17
Cuadro 3. Exportaciones del producto en Santander.	18
Cuadro 4. Balanza comercial de Estados Unidos.	26
Cuadro 5. Principales proveedores de las importaciones de Estados Unidos en el año 2003.	27
Cuadro 6. Principales países destino de las exportaciones de Estados Unidos en el año 2003.	27
Cuadro 7. Balanza comercial bilateral Estados Unidos - Colombia.	28
Cuadro 8. Balanza comercial de Canadá.	31
Cuadro 9. Principales proveedores de las importaciones de Canadá en el año 2003.	31
Cuadro 10. Principales países destino de las exportaciones de Canadá en el año 2003.	32
Cuadro 11. Balanza comercial bilateral de Canadá.	32
Cuadro 12. Exportaciones totales del producto a Canadá.	33
Cuadro 13. Concentración regional de exportaciones a Canadá en el año 2002.	33
Cuadro 14. Exportaciones colombianas totales a Reino Unido.	36
Cuadro 15. Concentración regional exportaciones a Reino Unido en el año 2002.	36
Cuadro 16. Estadísticas de la población de Los Ángeles, Condado de Los Ángeles y Estado de California.	41

Cuadro 17. Distribución de ingresos de la población de Los Ángeles, Condado de Los Ángeles y Estado de California a enero de 2003.	41
Cuadro 18. Competencia interna.	62
Cuadro 19. Guía de exportación - trámites.	76
Cuadro 20. Activos fijos disponibles.	91
Cuadro 21. Inversión diferida.	92
Cuadro 22. Inversión de capital de trabajo.	92
Cuadro 23. Fuentes de financiación.	93
Cuadro 24. Costos de producción.	94
Cuadro 25. Materia prima.	94
Cuadro 26. Mano de obra directa.	95
Cuadro 27. Costos indirectos de fabricación.	95
Cuadro 28. Insumos.	95
Cuadro 29. Mano de obra indirecta.	95
Cuadro 30. Mantenimiento de producción.	96
Cuadro 31. Depreciación de producción.	96
Cuadro 32. Seguro de producción.	96
Cuadro 33. Arriendo de producción.	96
Cuadro 34. Gastos de administración y ventas.	97
Cuadro 35. Depreciación de administración y ventas.	97
Cuadro 36. Amortización de diferidos.	97
Cuadro 37. Gastos generales.	97
Cuadro 38. Mantenimiento de administración y ventas.	98
Cuadro 39. Seguro de administración y ventas.	98
Cuadro 40. Arriendo de administración y ventas.	98
Cuadro 41. Hoja de cálculo y análisis de costo para exportación.	99
Cuadro 42. Costos fijos.	100
Cuadro 43. Costos variables.	100
Cuadro 44. Costos totales.	101

Cuadro 45. Precio de venta unitario.	101
Cuadro 46. Ingresos proyectados.	102
Cuadro 47. Egresos proyectados.	102
Cuadro 48. Cálculo para gráfica del punto de equilibrio.	103
Cuadro 49. Flujo de caja proyectado.	104
Cuadro 50. Estado de resultados proyectado.	104
Cuadro 51. Balance general proyectado.	105
Cuadro 52. Cálculo de razones financieras.	108

## LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Organigrama actual.	6
Figura 2. Exportaciones del sector prendas de vestir.	16
Figura 3. Esquimal bordado para bebé.	21
Figura 4. Mapa de Estados Unidos.	23
Figura 5. Mapa de Canadá.	30
Figura 6. Mapa de Reino Unido.	35
Figura 7. Promoción.	49
Figura 8. Distribución en planta.	67
Figura 9. Descripción técnica del proceso.	71
Figura 10. Inventario de materias primas.	74
Figura 11. Inventario de producto terminado.	75
Figura 12. Etiquetado, empaque y embalaje.	77
Figura 13. Marcado.	78
Figura 14. Organigrama propuesto.	83
Figura 15. Representación gráfica del punto de equilibrio.	103
Figura 16. Flujo para el cálculo del VPN y la TIR.	109

## LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Descripción técnica del proceso.	123
Anexo B. Control de calidad.	132
Anexo C. Recuso logístico.	138
Anexo D. Documentación.	148

## GLOSARIO

**ALMACENAMIENTO:** espacio adecuado para proteger el daño o deterioro de los productos, causado por factores internos o externos.

**ATPDEA:** ley de promoción comercial andina y erradicación de la droga.

**C.F.R. COST AND FREIGHT: costo y flete (... puerto de destino convenido).** Significa que la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. de la ciudad de Bucaramanga entrega cuando el pedido de esquimal bordado para bebé sobrepasa la línea de abordaje del medio de transporte (avión, para este caso específicamente), en el sitio de embarque convenido (aeropuerto Palonegro). El exportador debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las prendas al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de las prendas; así como, cualquier costo adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del exportador al importador.

**C.I.F. COST INSURANCE AND FREIGHT: costo, seguro y flete (... puerto de destino convenido):** implica que la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. de la ciudad de Bucaramanga entrega cuando el pedido de esquimal bordado para bebé sobrepasa la línea de abordaje del medio de transporte (avión para este caso específicamente), en el sitio de embarque convenido (aeropuerto Palonegro). El exportador debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las prendas al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de las prendas; así como, cualquier costo adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del exportador al importador. No obstante, en condiciones CIF el exportador debe también procurar un seguro, para cubrir los riesgos del importador de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.

**CIU:** siglas de Clasificación Internacional Industrial Uniforme.

**DESPELUCE:** actividad mediante la cual se quitan las hebras y los demás sobrantes que puedan tener las prendas.

**DISEÑO Y DESARROLLO:** conjunto de procesos que transforma los requisitos en características específicas o en la especificación de un producto, proceso o sistema.

**DUMPING:** venta al extranjero de mercancías a precios inferiores a los del mercado interior, se practica para conquistar un mercado extranjero.

**E.X.W. EX WORKS: en fábrica (... lugar convenido):** este término hace relación al compromiso por parte de la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. de la ciudad de Bucaramanga, de efectuar la entrega del pedido de esquimal bordado para bebé en su establecimiento o en otro lugar convenido, sin despacharlas para la exportación ni cargarlas en el vehículo receptor; mientras que el importador corre con los riesgos y gastos que conlleve su traslado hasta el lugar de destino. Este término representa la menor obligación para el exportador, pues el importador debe asumir todos los costos y riesgos inherentes a la recepción de las prendas en la ciudad de Bucaramanga.

**EMBALAJE:** utilización de materiales adecuados para la protección y preservación de los productos durante el manipuleo y transporte de los productos.

**ESCALADO DE PRENDAS:** nivel de operación o tamaño de un proceso productivo.

**F.C.A.: (franco transportista):** determina que la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. de la ciudad de Bucaramanga cumple con su obligación de entregar el pedido de esquimal bordado para bebé, cuando pone las prendas, despachadas para la exportación, a disposición del transportista o de la persona designada por el importador en el lugar convenido (expresado como "FCA + lugar de entrega").

**F.O.A. FOB ON AIRPORT: libre en el avión (... aeropuerto convenido):** la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. de la ciudad de Bucaramanga adquiere el compromiso de colocar el pedido de esquimal bordado para bebé en el aeropuerto convenido (aeropuerto Palonegro), a bordo del medio de transporte (avión, para este caso específicamente); los riesgos y gastos a partir de ese momento corren por cuenta del importador. Esto significa que el importador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las prendas desde aquel punto.

**INSUMOS:** conjunto de bienes empleados en la producción de otros bienes.

**MAQUILA:** son plantas dedicadas a toda clase de manufacturas, a donde llegan algunos insumos del exterior, le aplican una mano obra, dan una terminación a los productos que luego son reexportados. Son empresas ensambladoras. La maquila es un proceso de confección a terceros. Es una forma de producción que se establece como un compromiso del dueño de la producción y/o de una marca con la persona que se realiza el trabajo. El Plan Vallejo contempla varias formas de hacer maquila, pero en cuanto confecciones son dos las que esencialmente se utilizan en el país. El proceso 807, que consiste en que al empresario le entregan todo cortado más la etiqueta, marquilla e hilo, y lo único que se hace es terminar el artículo. El proceso 806, en el cual solamente le mandan la tela y el empresario realiza todo el resto, la corta, ensambla y confecciona. El que más se aplica en Colombia es el primero.

**MUESTRA:** prenda física o documentada que se ofrece al cliente. Un conjunto de muestras se agrupa en un muestrario.

**PROVEEDOR:** organización o persona que proporciona un producto. Este proveedor puede ser interno o externo a la organización.

**ROPA ARTESANAL:** ropa hecha a mano sin tecnología.

**TALLERES SATÉLITES CONDICIONADOS:** son aquellos talleres que poseen máquinas ya sea de la empresa o del taller y trabajan para la empresa cuando se requiere de su servicio.

## RESUMEN

**TITULO:** PLAN EXPORTADOR DE ESQUIMAL BORDADO PARA BEBE DE LA EMPRESA MIGUEL MEJIA Y COMPAÑÍA LIMITADA DE LA CIUDAD DE BUCARAMANGA\*.

**AUTORES:** Morales Mejía, Marcela Liliana y Vanegas González, Edinson Ernesto\*\*.

**PALABRAS CLAVES:** Plan.  
Exportación.  
Ropa para bebé.  
Miguel Mejía y Cía. Ltda.  
Bucaramanga.

### DESCRIPCIÓN O CONTENIDO:

Este plan exportador se realiza con el fin de aprovechar la oportunidad de explotar el mercado americano, pues la empresa posee conocimiento del mismo y ventajas competitivas en sus precios, calidad y variedad.

Inicialmente, se investigan los aspectos generales del proyecto. Luego, se estudia el mercado objetivo, definiendo el producto; así como, las ventajas del mercado objetivo. Después, en el estudio técnico, se define la capacidad, ingeniería y logística de exportación. Posteriormente, en el estudio administrativo y legal, se analiza el organigrama, políticas y marco legal de la empresa. Seguidamente, en el estudio financiero, se calcula la inversión para ejecutar el proyecto, se fija el precio, el punto de equilibrio y los estados financieros a cinco años. Finalmente, se evalúa el proyecto social, ambiental y financieramente.

El proyecto es factible y permite mejorar la participación de la empresa en el mercado estadounidense. Las generalidades permiten conocer la empresa y el sector ropa para bebé. EEUU, Canadá y Reino Unido son mercados atractivos; pero considerando el producto y las variables de mercadeo, se selecciona como destino Los Ángeles (EEUU). Se determina una capacidad utilizada de 2.100 unidades/mes; con la descripción del proceso y los recursos requeridos, se define la logística de exportación. Se hacen propuestas para mejorar aspectos administrativos. La inversión diferida y el capital de trabajo (un mes) lo aporta la empresa; con un margen de utilidad del 15% el precio exportador es de \$15.429,29 o US\$7,71 FOA; se calcula el punto de equilibrio en 20.490 unidades (año 1). Socialmente, el proyecto beneficia a empleados, socios, clientes y entidades gubernamentales; no genera alto impacto ambiental; tanto las razones financieras básicas como el VPN = \$81.669.511, la TIR = 175,92% y la recuperación de la inversión en 11 meses y 27 días, representan beneficio financiero para la empresa.

---

\* Proyecto De Grado.

\*\* Instituto de Estudios a Distancia. Gestión Empresarial. Pineda López, Alberto.

## SUMMARY

**TITLE:** EXPORTING PLAN OF ESKIMO EMBROIDERED FOR DRINKS OF THE BUSINESS MIGUEL MEJIA AND COMPANY LIMITED OF THE CITY OF BUCARAMANGA\*.

**AUTHORS:** Morales Mejía, Marcela Liliana y Vanegas González, Edinson Ernesto\*\*.

**KEY WORDS:** Plan.  
Export.  
Clothes for baby.  
Miguel Mejía y Cía. Ltda.  
Bucaramanga.

### DESCRIPTION OR CONTENT:

This exporting plan is carried out in order to taking advantage of the opportunity of exploiting the american market, therefore the business possesses knowledge of the same one and competitive advantages in its prices, quality and variety.

Initially, general aspects of the project they investigate themselves. Then, objective market is studied, defining the product; as well as, the advantages of the objective market. Later, in technical study, the capacity, engineering and logistics of export is defined. Subsequently, in legal and administrative study, the chart is analyzed, political and legal framework of the business. Continued, in financial study, the investment is calculated to execute the project, itself fixed the price, point of equilibrium and financial states to five years. Finally, environmental, social project is evaluated and financially.

The project is feasible and permits to improve the participation of the business in the american market. The generalities permit to know the business and the sector clothes for baby. US, Canada and United Kingdom are attractive markets; but considering the product and the variables of marketing, selected like destiny Los Angeles (US). A capacity utilized of 2.100 units/month is determined; with the description of the process and the resources required, the logistics of export is defined. Proposals are done to improve administrative aspects. The investment differed and the working capital (a month) contributes it the business; with a margin of utility from the 15% the exporting price is of \$15.429,29 or US\$7,71 FOA; is calculated the point of equilibrium in 20.490 units (year 1). Socially, the project benefits employees, associates, clients and governmental companies; does not generate high environmental impact; so much the basic financial reasons as VPN = \$81.669.511, TIR = 175,92% and recovery of the investment in 11 months and 27 days, they represent financial benefit for the business.

---

\* Project Of Grade.

\*\* Institute of Studies at Distance. Managerial Administration. Pineda López, Alberto

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto es un “plan exportador de esquimal bordado para bebé de la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. de la ciudad de Bucaramanga”. Esta idea de negocio está basada en la oportunidad de explotar el mercado potencial de la ciudad de Los Ángeles (California - Estados Unidos).

El mismo se hace con el fin de aprovechar la oportunidad que representan para la empresa su capacidad administrativa, financiera, de producción, de mercadeo y de talento humano; además, el conocimiento previo del mercado de Estados Unidos, debido a que cuenta con un cliente en la ciudad de Miami, donde se ha posicionado por sus precios accesibles, excelente calidad y variedad de diseños.

Con el fin de conocer si es factible para la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda., la exportación del esquimal bordado para bebé de la ciudad de Bucaramanga (Colombia) a Los Ángeles (Estados Unidos), se hizo una investigación basada en estudios y publicaciones de centros de información y documentación del DANE, DIAN, MINCOMERCIO, FENALCO, ACOPI, Cámara de Comercio, SENA, Alcaldía Municipal de Bucaramanga, Gobernación del Santander, bibliotecas y hemerotecas, consultas en internet, visitas a empresas del sector confecciones bajo la técnica de la observación directa, entrevistas informales con personas especializadas en el sector (vendedores, confeccionistas, gerentes-propietarios de empresas, entre otros).

Para llevar a cabo este estudio inicialmente, se realizó la exploración en fuentes de información secundarias (prensa, radio, televisión, libros, revistas), con el fin de conocer las generalidades que rodean el tema central de este proyecto.

A continuación, se hizo un estudio del mercado objetivo, donde se definieron las características y atributos del producto elegido, las ventajas y características del país destino, el estudio de la oferta y demanda del producto, el estudio de mercadeo y distribución, las preferencias arancelarias del producto, las barreras y exigencias de entrada, la evaluación de normas, trámites y requisitos de importación, la red de apoyo oficial y la información de la competencia.

Después, se elaboró el estudio técnico, en el cual se delimitó el tamaño del proyecto en cuanto a la capacidad total diseñada, instalada y utilizada; así mismo, se definió la ingeniería del proyecto y la logística de exportación.

Posteriormente, se desarrolló el estudio administrativo y legal, en donde se analizó la estructura organizacional de la empresa, las políticas y las disposiciones legales pertinentes.

Paso seguido, se llevó a cabo el estudio financiero, en el cual se calcularon las inversiones necesarias para realizar el proceso exportador; así como, la determinación del precio exportador, los costos, el presupuesto de ingresos y egresos, se determinó el punto de equilibrio y los estados financieros básicos proyectados.

Finalmente, se realizó la evaluación del proyecto desde el punto de vista social (teniendo en cuenta su colaboración con el desarrollo local, la generación de empleo y el beneficio para los inversionistas), ambiental

(teniendo en cuenta los factores ambientales a los que influenciará con la actividad que desempeñará, diseñando las correspondientes medidas de manejo); y financiero (a través de la determinación de las razones financieras básicas, el VPN, la TIR y el período de recuperación de la inversión).

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 INFORMACION DE LA EMPRESA

**1.1.1 Reseña histórica.** Miguel Mejía y Cía. Ltda., es una empresa de familia, constituida en el año 1982 por iniciativa del señor Miguel Mejía, socio fundador, quien se desempeñaba como vendedor de una empresa de confecciones propiedad de su esposa; la idea de crear esta empresa, surgió como consecuencia de observar la oportunidad que representaban las continuas inquietudes de sus clientes, acerca de introducir una línea de tejido en el muestrario manejado.

Es así, como inicialmente, el señor Miguel Mejía incorporó al muestrario que manejaba, unas prendas de las características que le solicitaban sus clientes, confeccionadas por unos terceros. Al ver la acogida que la nueva línea había tenido, adquirió dos máquinas tejedoras e inició operaciones, en un espacio pequeño en la fábrica de su esposa. Poco tiempo después y dada la aceptación de la línea, se vio en la necesidad de adquirir nuevas máquinas y ocupar un lugar más amplio.

Día a día la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. ha ido tecnificándose y especializándose, diversificando su línea de productos, convirtiéndose hoy por hoy en una de las principales empresas de confecciones de ropa de bebé e infantil de la región, lo que le ha permitido posicionar su marca, tanto a nivel nacional como internacional, haciendo presencia en los principales almacenes de cadena y detallistas del país.

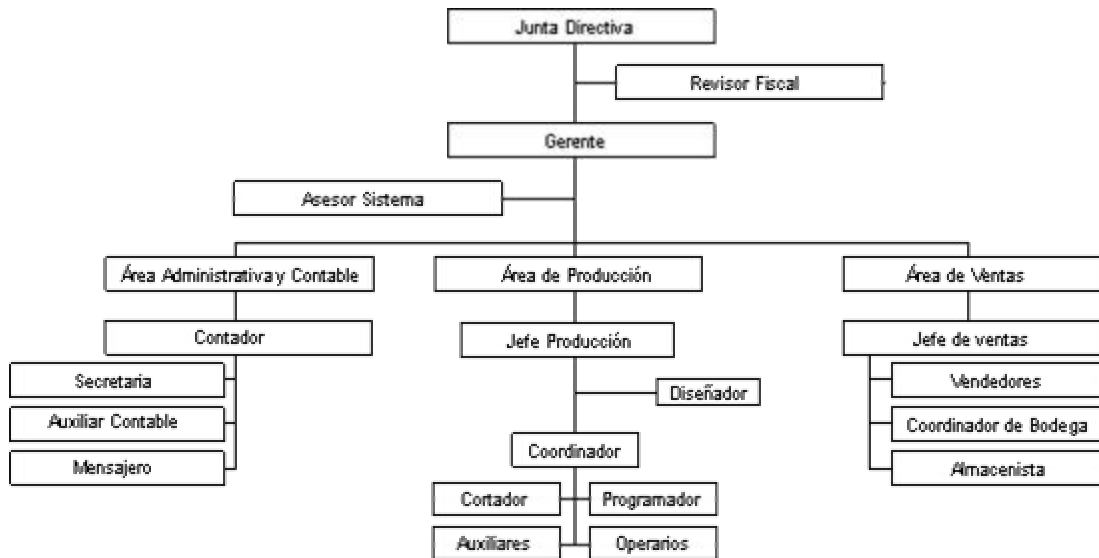
Actualmente la empresa genera 50 empleos directos y cerca de 100 indirectos, contribuyendo así con el desarrollo social y económico del país. Miguel Mejía y Cía. Ltda. comparte su planta de funcionamiento con otras dos empresas familiares y se encuentra ubicada en la Calle 113 No. 22 - 18 del Barrio Provenza, en la ciudad de Bucaramanga.

**1.1.2 Estructura organizacional de la empresa.** La empresa Miguel Mejía Cía. Ltda., es una empresa familiar de responsabilidad limitada, constituida con recursos privados y con ánimo de lucro, dedicada a la producción y comercialización de ropa para bebé entre cero y 36 meses, accesorios y productos relacionados con su canastilla.

La empresa cuenta con personal altamente capacitado, especializado en cada una de las actividades del proceso productivo, quienes están totalmente comprometidos con la calidad total del producto.

La estructura orgánica está encabezada por la Junta Directiva, como miembro superior. En el organigrama se destacan las áreas clave del negocio; es decir, administrativa y contable, producción y ventas. En el mismo se observan los niveles de jerarquía, autoridad y responsabilidad entre los cargos de la empresa (Véase Figura 1).

Figura 1. Organigrama actual.



Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Bucaramanga, 2.004.

**1.1.3 Portafolio de productos.** La empresa Miguel Mejía Cía. Ltda., produce los siguientes productos para bebés entre cero y tres años:

- Línea conjunto tejido de bebé 0 – 1 año .
- Línea conjunto de niña en tela 6 – 36 meses y 2 – 4 años.
- Línea conjunto de niño en tela 6 – 36 meses y 2 – 4 años.
- Línea de pijamería 6 – 36 meses y 2 – 4 años.
- Línea de recién nacido 0 – 0 años.
- Batas de tela 6 – 36 meses.
- Línea pañales de bebé (talla única).
- Línea de estuchería (talla única).
- Línea de zapato tejido y en tela (talla única).
- Línea mantas de bebé (talla única).
- Línea camisería de bebé (talla única).
- Línea lencería .

Los productos que conforman el portafolio de la empresa Miguel Mejía Cía. Ltda., se elaboran en dos presentaciones:

- Tejida, elaborada en máquinas tejedoras manuales, lo cual la hace rica en mano de obra y atractiva para el mercado internacional, que gusta de la ropa artesanal.
- En franela, confeccionada en máquinas de alta tecnología, lo que acelera su proceso de producción y permite minimizar sus costos, siendo ofrecida a precios asequibles a los mercados nacionales.

**1.1.4 Principales clientes.** La empresa Miguel Mejía Cía. Ltda. cuenta con una base de clientes conformada por dos empresas a nivel nacional y dos a nivel internacional, que adquieren todos los productos de su portafolio.

Las ventas a nivel nacional se hacen a los siguientes clientes:

- Carulla – Vivero S.A. Cadena de almacenes, distribuida a nivel nacional (Carulla 91 puntos y Vivero 13 puntos), con presencia en las ciudades de: Santa Marta, Barranquilla, Cartagena, Valledupar, Sincelejo, Montería, Cúcuta, Bucaramanga, Guajira, Medellín, Bogotá, Cali y Popayán. Esta empresa compra con una frecuencia mensual, una cantidad de 240 unidades a un precio unitario de \$23.000, emplea una política de pago a crédito, con un plazo de 150 días.
- Cacharrería La 14. Distribuidora ubicada en la ciudad de Cali. Esta empresa compra con una frecuencia semestral, una cantidad de 240 unidades a un precio de \$23.000, emplea una política de pago a crédito, con plazo de 120 días.

Las ventas a nivel internacional se hacen a los siguientes clientes:

- Empresa ubicada en Puerto Rico. Esta empresa compra con una frecuencia semestral, una cantidad de 4.000 unidades a un precio de \$23.000, emplea una política de pago a crédito, con un plazo de 120 días.
- Empresa ubicada en Estados Unidos (Miami). Esta empresa compra con una frecuencia mensual, una cantidad de 1.200 unidades a un precio de \$23.000, emplea una política de pago de contado.

**1.1.5 Canales de distribución.** El canal de distribución usado por la empresa es directo: Empresa – Clientes, independientemente de si el cliente es nacional o extranjero.

A nivel nacional la empresa comercializa sus productos de manera directa a sus clientes (almacenes de cadena y detallistas). En el ámbito internacional, las ventas se encuentran concentradas en pocos compradores, distribuidores mayoristas.

Los clientes de la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda., a su vez son intermediarios entre el productor y el cliente final. Por esto se ve la necesidad de que la empresa busque diversificar su mercado, para así darse a conocer en el campo internacional.

**1.1.6 Proveedores.** La empresa cuenta con proveedores nacionales, pero en Bucaramanga se concentra gran parte de las compras realizadas por la empresa. No obstante, la empresa tiene un poder de negociación relativamente bajo.

Como una estrategia para enfrentar la “guerra de precios” de los proveedores, Miguel Mejía y Cía. Ltda. realiza sus compras en conjunto, con sus principales competidores, garantizando el buen manejo de la negociación con los proveedores, empleando para ello una cadena de valor; es decir, la colaboración estratégica de empresas, con el propósito de satisfacer objetivos específicos de mercado en el largo plazo y lograr beneficios mutuos para todos los "eslabones" de la cadena. Esto ha permitido eliminar transacciones innecesarias que se reflejan en reducción de costos en toda la cadena de abastecimiento y permite llegar con un precio más bajo y un margen importante.

A continuación, se citan los principales proveedores de la empresa (Véase Cuadro 1):

Cuadro 1. Proveedores de materia prima e insumos.

Proveedor	Producto	Dirección	Ciudad	Teléfono
Bordicol	Encajes y Tela bordada	Cra 68ª N° 22-16	Bogotá	2900028 Conmutador: 4141011
Carlos Julio Rosado	Bolsas	Cra 12 N° 68 - 40	Bucaramanga	6434512
Coats Cadena	Hilos de Bordar: Sylko, Calypso, Hilos de Bordar a mano (Anchor, DMC). Hilos de Coser: Ameto, Bonanza, Machete.	Av Santander 5E-87	Pereira	Fax: 018000916140 Conmutador: 3398200 Fax: 3314234
Comertex	Guata, Interlón, Telas	Calle 37 N° 13-42	Bucaramanga	6300200
D' Cartón	Estuches de Cartón	Calle 107 N° 24 – 79	Bucaramanga	6366697 Cel: 3153723631
Estuches de Plástico	Estuches de acetato	Cra 20 N° 27-56	Bucaramanga	6456834
Finotex García Rodas	Marquillas, Broches, Cierres	Cra 20 N° 33-18	Bucaramanga	6421232
Global Ways	Encajes de Bolillo	Av Gonzales Valencia N° 25 - 59	Bucaramanga	6475746
Hilanal	Hilos Algodón: 30/2, 20/2	Calle 7 N° 36-79	Bogotá	3608500
Insumos	Botones	Cra 29 N° 51-07	Bucaramanga	6572528
Invatex	Cintas Raso, Cintas Seda, Hilocaucho, Caucho.	Calle 53 N° 73-125	Medellín	2646633
Macoser	Agujas, Sujetadores	Cra 22 N° 35 - 63	Bucaramanga	6452414
Marcos Díaz	Cajas para despachos	Cra 23 N° 54 – 56	Bucaramanga	6478883
Mayarte	Marquillas Estampadas	Cra 12 N° 9-104	Bucaramanga	6480619
Mercantil del Norte	See Sucker, Telas Planas	Cra 14 N° 37-34	Bucaramanga	Cel: 310-7656959
Panorama Impresores	Tarjetas	Cra 23 N° 48-19	Bucaramanga	6472752 Fax: 6526972
Pladesan	Ganchos: Formaleta 2	Cra 15 N° 3-34	Bucaramanga	6711356 - 6712376 - 6716973
Profitex	Hilaza de Color, Hilaza Cruda de 1 y 2 cabos, Sujetadores de Tarjetas, Hilaza Blanca.	Cra 11 N° 57-71 Vía Girón	Bucaramanga	6469090
Raturbay	Etaminas	Cra 14 N° 37-16	Bucaramanga	6300128
Satexco	Hilos de Bordar: Brodial.	-	Bucaramanga	018000944633 - 018000910380
Su Moda	Botones de figuras, perlas.	Calle 102 N° 23ª-40	Bucaramanga	6365080
Textiles Miratex	Hilos Acrílicos: Duraset 2/40, Portofino 2/22, Turboset 1/29, Lana 2/29	Calle 37 N° 24-54	Bucaramanga	6321170

Fuente: Miguel Mejía y Cia Ltda. Diciembre de 2003.

Seguidamente, se destaca información general de los proveedores más representativos:

- **Hilanal S.A.** Es una empresa fundada y establecida hace 30 años, que atiende todas las necesidades del mercado de hilos preteñidos. Cuenta con equipos de fabricación reciente, tecnología de última generación, con programación automatizada y con capacidades desde seis conos para muestras y lotes desde 100 hasta 400 kilos. Posee su propio laboratorio con equipos recién adquiridos, para el desarrollo de las gamas de colores y las muestras específicas requeridas por los clientes. Tiene un equipo humano altamente calificado y entrenado. Presta un servicio garantizado, con base en la utilización de productos y materiales de la más alta calidad.
- **Textiles Miratex S.A.** Es una hilandería ubicada en la ciudad de Bogotá, con una trayectoria de más de 55 años al servicio de la industria textil. Es una de las principales productoras de hilazas naturales sintéticas y artificiales en el país, permanentemente está innovando sus productos incorporando nuevas tecnologías en mejora de la calidad dentro de los parámetros que imponen las tendencias de la moda, sus productos se utilizan principalmente como materia prima en la industria de tejido plano y de punto. Posee tecnología de punta con la cual su equipo humano transforma las fibras más finas, en hilazas de la mejor calidad. Cuenta con más de 43.000 metros cuadrados de instalaciones entre plantas y bodegas, donde se procesan fibras largas y cortas. Genera más de 1200 empleos directos en sus divisiones: fibra larga, procentex anillos y muratas, dorado, montana y tintorería. Actualmente, exporta sus diferentes productos a Venezuela, Ecuador, Perú, México, Panamá entre otros. Cuenta con la certificación Norma NTC-ISO 9001 Código 122-1 Fabricación y Comercialización de Fibras Naturales Artificiales Sintéticas.

- **Satexco.** DMC fue fundada en Francia en 1746. En la actualidad, con un volumen de ventas superior a los 8.000 millones de francos franceses y 9.800 empleados alrededor del mundo, DMC es uno de los grupos textiles más importantes de Europa. Líder mundial en la producción de telas estampadas y de hilos para costurería, DMC esta presente en 120 países, surtiendo los mercados de vestuario, artículos para el hogar y artesanías. El grupo cuenta con 30 fábricas, en las cuales DMC está desarrollando modernas tecnologías como gerencia de producción ayudada por computadora, calidad total y sistemas justo a tiempo para control de material.

Satexco es subsidiaria del Grupo DMC, inició su producción en Colombia en 1952, actualmente emplea 440 personas y produce hilos de coser, de bordar y tejer e hilazas de algodón mercerizado para tejer. Vende sus productos en Colombia a través de cinco oficinas y depósitos, situadas en las principales ciudades y exporta a su sede central en Francia; así como, a otras subsidiarias en los Estados Unidos, Venezuela, Panamá, Paraguay y Argentina. También exporta a distribuidores y clientes en Guatemala, Costa Rica, Panamá, Haití, República Dominicana y Chile. Esta es una marca reconocida mundialmente, que posee experiencia en exportaciones, con presencia desde hace 30 años en América Latina, Caribe, USA, Europa y excelente cumplimiento.

## **1.2 INFORMACION DEL SECTOR DEL QUE FORMA PARTE LA EMPRESA**

**1.2.1 Antecedentes.** La industria textil y de confección es uno de los sectores industriales con mayor tradición y dinamismo en la historia económica colombiana. Desde el comienzo de este siglo, empresas textiles aportaron al país fuentes de generación de empleo y creación y utilización de nuevas tecnologías. La industria textilera empezó produciendo

con hilazas importadas, luego emprendió el proceso de integración vertical que dio paso a la autosuficiencia en los años 50's. Desde entonces empezó el crecimiento de la industria algodonera y posteriormente el comienzo de las fábricas productoras de fibras sintéticas y artificiales.

En los mercados internacionales, la producción textil colombiana avanzó positivamente con un crecimiento sostenido de sus exportaciones en 1992 y 1993.

Desde 1980, año en que el gobierno hizo una apertura de aduanas que coincidió con una recesión de la economía mundial, la industria textil se encontró en medio de una seria crisis que obligó a iniciar un programa de modernización de sus procesos productivos y administrativos, con grandes inversiones, y una importante reducción de costos para enfrentar decididamente la competencia internacional.

En 1992 se suprimieron los controles aduaneros y se provocó un cambio radical en la visión de la competencia internacional, obligando a las empresas del sector a continuar con la modernización y reconversión industrial para elevar sus niveles de productividad, calidad y competitividad con la finalidad de hacer frente a las exigencias de la globalización de los mercados.

Los datos más recientes del sector no son muy favorables. En el año 1998 se registró un aumento de las pérdidas del sector, siendo el crecimiento de la industria manufacturera en 1998 de un -1%. La mayoría de las compañías textiles sólo pudo cumplir con el 70% de sus objetivos de ventas. El denominador común fue la desaceleración muy fuerte de las ventas y el aumento del contrabando que representa el 30% de las mismas. A esto se suma el hecho de que las principales empresas del sector no han podido

superar los males estructurales que las afectan; exceso de personal, obsolescencia de algunos de sus equipos y líneas de producción, y otros como la baja demanda.

**1.2.2 Situación actual.** En los últimos años la industria textil ha enfrentado dificultades, debido a la competencia del contrabando y otras prácticas desleales del comercio como el “dumping”, que han desplazado al productor en el mercado nacional. La industria de la confección ha sido afectada, entre otras cosas, por las importaciones de saldos de países como Estados Unidos, de ropa usada y contrabando (en muchos casos relacionados con el lavado de dólares) y especialmente por las piraterías de muchas marcas. Estos factores le han restado competitividad y han creado inestabilidad en las empresas del sector.

Por otra parte, la actual situación de necesidad económica está afectando mucho al sector, la tasa de cambio revaluada sigue dificultando las exportaciones e imposibilitando muchos negocios e inversiones en maquinaria. Si el gobierno no toma medidas urgentes y efectivas contra el contrabando, habrá pocas empresas que puedan sobrevivir, con excepción de las más competitivas.

Como se puede observar, las condiciones adversas que afectan al sector son varias. Después de la apertura económica se disminuyeron los aranceles proteccionistas hasta los actuales 5,15 o 20%, para desmotivar el contrabando. La teoría del gobierno para tal acción consistía en que una baja de los aranceles, y por tanto, de los beneficios de los contrabandistas, desmotivaría a éstos y se reducirían las entradas ilegales de materiales a Colombia; pero la reacción no fue la prevista, y el contrabando siguió por dos motivos. Por un lado el contrabando abierto o introducción de producto ilegalmente se siguió dando, en menor cuantía pero no cesó, y por otro lado

aumentó el contrabando técnico; el producto entra legalmente pero las características declaradas en las aduanas no son las auténticas, de forma que los productos entran por un valor menor del real y se venden a precios más elevados. El sistema de precios mínimos internacionales no ha funcionado para controlar este contrabando técnico, ya que son sumamente inconstantes y se ven sometidos a continuos cambios. Los sobornos en las aduanas son una práctica usual que tanto benefician al contrabandista como perjudican al importador legal, ya que muchas veces se ve obligado a pagar para agilizar los trámites burocráticos.

Un segundo problema es la evolución del tipo de cambio del peso colombiano frente al dólar USA. La inflación media anual desde principios de la década ha sido de alrededor de un 20% anual, mientras que la devaluación ha estado en torno a un 4 o 5%. Por este motivo se han dificultado las exportaciones a países con economías más estables e inflaciones más controladas.

Un tercer problema es la elevada tasa de interés, que por un lado ha elevado los costes de los créditos que necesitan las empresas para renovar maquinaria, importar materia prima o pagos a proveedores en general, y por el otro, ha ocasionado una contracción de la demanda como consecuencia de la recesión que ha provocado en la actividad económica.

Otros problemas internos vienen en muchas ocasiones derivados de la situación económica nacional y de la legislación que afecta al sector: maquinaria obsoleta o poco competitiva que no se puede renovar por falta de capital, plantilla excesiva que no se puede reducir rápidamente por los problemas legislativos y la dificultad en las exportaciones, debido a la falta de competitividad derivada de la situación de las economías vecinas. Ecuador, Venezuela y otros países han venido sufriendo fuertes devaluaciones de sus

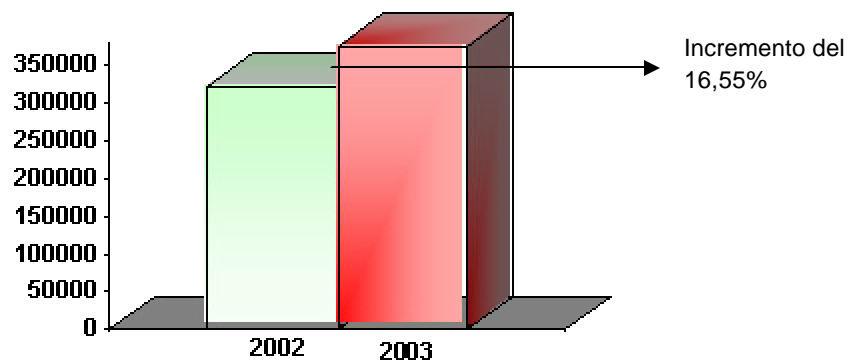
monedas que han hecho disminuir sus importaciones colombianas y a la vez aumentar sus exportaciones por precios más competitivos.

En resumen, las dificultades del sector textil provienen de dos hechos principalmente: la recesión y los problemas estructurales, de forma que se ha iniciado una especialización.

A continuación, se presenta la situación actual de las exportaciones del sector de prendas de vestir, específicamente en el ramo de confecciones:

Durante los siete primeros meses del 2003, las exportaciones presentaron un crecimiento del 16.55%, con respecto al mismo período del 2002, pasando de US\$ 320 millones a US\$ 373 millones. Este incremento demuestra el buen momento por el que pasa la actividad exportadora del país, en especial si se tiene en cuenta la situación de Venezuela, uno de los principales socios comerciales (Véase Figura 2).

Figura 2. Exportaciones del sector prendas de vestir.



Fuente: <http://www.camaradirecta.com>.

Como se había proyectado, las exportaciones de confecciones a Estados Unidos presentarían un crecimiento importante con la aprobación del

ATPDEA. Estados Unidos es el principal responsable del incremento, contribuyendo con un 64% de las mismas, aumentando las exportaciones en US\$95 millones en confecciones a este destino. Siendo este mercado el primer importador mundial de confecciones, Colombia mantiene una baja participación que alcanza el 0.3% y que se ve principalmente representado en operaciones de maquila y paquete completo.

En cuando a las exportaciones por partida arancelaria en Colombia, para el sector Proexport Textiles y Confecciones, subsector Confecciones, posición arancelaria 6111200000, prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés, de algodón, actualmente se observa la siguiente situación (Véase Cuadro 2):

Cuadro 2. Exportaciones totales del producto.

2000		2001		2002		2003 Enero - Diciembre	
Peso Neto Kg	FOB (US\$)	Peso Neto Kg	FOB (US\$)	Peso Neto Kg	FOB (US\$)	Peso Neto Kg	FOB (US\$)
478.160	8.313.893	283.370	7.103.891	251.373	6.180.051	189.436	4.483.706

**Fuente:** Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE – Cálculos Proexport. Colombia, Abril de 2004.

Específicamente en el departamento de Santander, la situación actual del sector de las confecciones es la siguiente:

Las cifras de las exportaciones son contundentes, genera un importante volumen de mano de obra, que a su vez, al generar trabajo mejora la calidad de vida de los santandereanos. Es el segundo sector con mayor impacto en las ventas hacia el exterior del departamento.

La participación del sector de las confecciones en exportaciones fue del 77.7% en la línea infantil especialmente hacia Estados Unidos. Las ventas

hacia Estados Unidos repuntaron y el crecimiento del sector de confecciones fue del 27.2%, catalogada como la segunda actividad exportadora después del oro. La ciudad de Bucaramanga es el principal centro productor de ropa infantil (niñas, niños y bebés) caracterizado por lo bordados hechos a mano (Véase Cuadro 3).

Cuadro 3. Exportaciones del producto en Santander.

FOB (US\$)	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Sector confecciones	8.644,3	9.533,6	12.495,5	15.913,3	15.858,6	18.707,2

Fuente: DIAN – Siex. Colombia, 2.004.

**1.2.3 Tendencias futuras.** El futuro del sector textil no está muy definido, dado que las dificultades por las que está atravesando son consecuencia en gran medida de la situación de la economía en general. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha iniciado una campaña cuyo lema es "dupliquemos las exportaciones", pero el sector textil no lo tiene muy fácil por todo lo mencionado anteriormente. No obstante, se están fijando objetivos y entre ellos está la especialización.

Muchos sectores de la economía colombiana aún arrastran los vicios de un mercado cerrado, como era exportar por oportunismo (jugaban con los tipos de cambio, exportaban una línea de producto por suerte, pero sin estudios y seguimientos previos ni posteriores, se fijaban como objetivo sólo la demanda nacional que les resultaba suficiente para seguir adelante, etc.). Aún producen lo que pide el mercado, sin tener en cuenta parámetros de eficiencia o ineficiencia, cantidades, calidades. Esta especialización supone una reducción gradual del número de referencias o gama de productos de las empresas. Algunas de ellas han disminuido su variedad en más del 50% y se intenta concientizar a los empresarios, que las exportaciones jugarán un papel fundamental en el futuro de sus firmas.

Indiscutiblemente la calidad de las prendas colombianas es excelente, lo cual favorece frente a la industria del Caribe, pero las compañías de ropa americanas no solo ven calidad y aunque es un componente esencial en el producto, los costos están por encima de todo, es decir, son lo prioritario y es allí donde Colombia lleva las de perder, pues con una infraestructura de transporte pobre, sumado a los problemas internos y exclusión de acuerdos internacionales, el panorama final no es muy alentador; para que la industria pueda superar esta situación es necesario que los gremios y el gobierno intensifiquen la tarea de lobby en Washington, así como incentivar a la industria americana textil a hacer lobby, ahora tan solo queda esperar y volver aún más eficiente la industria nacional.

## 2. ESTUDIO DEL MERCADO OBJETIVO

El estudio del mercado objetivo implica investigar los mercados potenciales para el producto bandera de la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda.: esquimal bordado para bebé; así como, sus condiciones y exigencias.

Para tal fin, se tienen en cuenta las oportunidades que ofrece el mercado objetivo haciendo un análisis sobre:

- Información general.
- Situación económica.
- Afinidad cultural.
- Países competidores.
- Destino actual de las exportaciones.
- Balanza comercial bilateral.
- Preferencias arancelarias.
- Disponibilidad de transporte.

Esta información se encuentra en el portal de Proexport - Sistema Inteligencia de Mercados – Módulo – Información de Países.

### 2.1 CARACTERISTICAS Y ATRIBUTOS DEL PRODUCTO ELEGIDO

**2.1.1 Diseño.** El diseño del esquimal bordado para bebé, hace del producto una prenda fresca, en bases donde predomina el algodón e hilo de seda, en diferentes tonos, unicolores y estampados, con apariencia impecable (Véase Figura 3).

Figura 3. Esquimal bordado para bebé.



Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Bucaramanga, 2.004.

El esquimal bordado para bebé es una prenda elaborada 100% en algodón, hilo seda duraset, número tres e hilaza cruda de dos cabos.

La prenda lleva cuello en etamina organdí y botón ojo de pez número 15, adornado con un bordado a mano, hecho con hilo madeja anchor, rosado 23, celeste 159, amarillo 293, beige 387 y perlas número cero. El bordado es un rococo en "V".

Adicionalmente, cuenta con pantalón de ajuste en caucho. Adornado con corbatas en cinta de raso, número tres y número siete.

Esta referencia se hace en color rosado, en amarillo y seda duraset blanca.

Cada esquimal bordado para bebé lleva adheridas con hilo de coser, la marquilla y el cuello.

**2.1.2 Registro de marca.** A nivel nacional la empresa emplea la marca

“Hilitos”; mientras que a nivel internacional, puede vender el producto con su marca nacional o utilizar la marca de sus clientes. La marca se encuentra en todos los elementos que comprenden la papelería, publicidad de la empresa e identificación de sus productos.

El manejo de la marca es un atributo diferenciador de Miguel Mejía y Cía. Ltda., que hace que sus clientes la prefieran frente a las demás del mercado; ya que, ofrece flexibilidad en el manejo de la misma. Sin embargo, el hecho de que la empresa venda de esta manera limita la divulgación de su existencia en el mercado internacional, pues el consumidor final no reconoce como proveedor a la empresa; en tal sentido, sería conveniente que la empresa gestionara la forma de que su cliente fuera visto como intermediario y no como productor.

**2.1.3 Empaque.** La empresa emplea un empaque primario y uno secundario; mientras el empaque primario es igual para clientes nacionales o extranjeros, el empaque secundario varía.

El empaque primario se realiza colgando el esquimal bordado para bebé totalmente terminado, en un gancho formaleta blanco (forma).

Para despachos nacionales, el empaque secundario se hace en cajas de cartón, que se amarran con zunchos y se diligencia el rótulo sin marcar.

Para despachos internacionales, el empaque secundario se hace en cajas de cartón de medidas estándar (70cm X 50cm X 50cm), que son cubiertas con tela plástica y se sellan los orillos con cinta; la tela plástica se marca con el respectivo destino.

El empaque, tanto primario como secundario, es adecuado para la preservación del producto desde la empresa hasta el cliente. No obstante, con el fin de brindar una mejor presentación de la empresa y como mecanismo de publicidad, sería de gran utilidad emplear cajas de cartón impresas con la imagen corporativa de Miguel Mejía y Cía. Ltda.

## 2.2 MERCADOS POTENCIALES

Con el fin de seleccionar el país destino más apropiado, se estudian los mercados potenciales de tres países importantes para la economía de Colombia, los cuales son: Estados Unidos, Canadá y Reino Unido, tomando como base la información de inteligencia de mercados de la página web de Proexport - Colombia.

**2.2.1 Estados Unidos.** Estados Unidos está constituido por un Distrito Federal, Columbia y 50 estados (Véase Figura 4).

Figura 4. Mapa de Estados Unidos.



Fuente: Programa EXPOPYME – PROEXPORT.

- **Información general del país.**

Capital: Washington.

Población: 292.484.465 habitantes.

Idioma: inglés.

Tipo de gobierno: república federal.

Presidente: George W. Bush (2000 - 2004).

Religión: 56% protestantes, 28% católicos, judíos 2%, otros 4%, ninguno 10%.

Moneda: dólar.

P.I.B.: valor US\$ 10.985. 500.000.000.

P.I.B.: per cápita US\$ 37.559.

Crecimiento de P.I.B. %: 4.10 %.

Tasa de devaluación %: 00.00 %.

Deuda externa: 0.

Tipo de cambio bilateral: 2.676.93.

Desempleo: 6%.

Inflación: 1.90%.

- **Estudio de la oferta y la demanda<sup>1</sup>.** Las ventas hacia Estados Unidos siguieron repuntando a raíz del crecimiento de 27.2% en las confecciones, sector que fue de lejos el más representativo en las exportaciones hacia ese país, seguido de menor escala por el calzado con un aumento frente al año 2002 del 21.5%.

Finalmente, el sector de las confecciones catalogado como la segunda actividad exportadora del departamento, mostró en su consolidado total un

---

<sup>1</sup> PORTAFOLIO. Confecciones, un mundo de oportunidades. Marzo de 2004.

comportamiento favorable, gracias al repunte en las ventas hacia los Estados Unidos.

Estados Unidos es el primer país consumidor mundial de prendas de vestir. Se estima que más del 82% de las confecciones que se comercializan, son importadas de terceros países.

El aumento en la población entre los 35 y los 54 años, la creciente participación de la mujer en las decisiones de compra y la mayor demanda de ropa especializada ha creado nuevos segmentos de mercado y se ha convertido en una oportunidad para la exportación de prendas.

Las mayores oportunidades que ofrece ese mercado para las prendas de vestir colombianas están en los productos terminados, tejido de punto, ropa infantil.

El mercado de Estados Unidos está dividido en diferentes y marcadas regiones en la demanda de confecciones. La venta de ropa se concentra en su gran mayoría en los denominados “malls” que operan en las diferentes ciudades del país y se caracterizan por organizar eventos previos a cada temporada, básicamente se guían por las estaciones donde todos los compradores, pequeños y grandes se abastecen.

Muchas firmas incluso mantienen sus salas de exhibición para hacer ventas al por mayor durante todo el año independientemente de si la estación es verano, otoño, invierno o primavera.

En Estados Unidos hay 16 grandes compradores y distribuidores de confecciones que manejan el 76.6% del mercado de prendas.

- **Balanza comercial de Estados Unidos.** A continuación, se presenta la balanza comercial de Estados Unidos (Véase Cuadro 4).

Cuadro 4. Balanza comercial de Estados Unidos.

<b>Comercio exterior</b>	<b>2001 US\$</b>	<b>2002 US\$</b>	<b>2003 US\$</b>
Exportaciones	998.022.000.000	972.995.000.000	1.018.572.000.000
Importaciones	1.356.312.000.000	1.408.211.000.000	1.507.949.000.000
<b>Balanza comercial</b>	<b>-358.290.000.000</b>	<b>-435.516.000.000</b>	<b>-489.377.000.000</b>

Fuente: DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA DANE – CÁLCULOS PROEXPORT – COLOMBIA. Bogotá, 2.004.

Pese a que en enero del año 2004 las compras de productos extranjeros fueron menores que las del año 2003, un hecho destacable es que en el primer mes del presente año Colombia registró una balanza comercial positiva, es decir que fueron mayores las exportaciones que las importaciones, hecho que no se había visto en el mismo mes del año 2003.

Las importaciones en enero fueron de US\$1.118 millones cuando en enero del año 2003 habían sido de US\$1.147 millones, es decir que bajaron 1,2%.

La balanza comercial en el primer mes del año registró un comportamiento positivo de US\$47,7 millones, como resultado de unas exportaciones por US\$1.164 millones y unas importaciones de US\$1.188 millones.

El 48,1% de las mercancías compradas fueron materias primas y productos intermedios, entre ellos combustibles, materias primas y productos para el agro, y para la industria.

Las importaciones de bienes de capital y materiales de construcción disminuyeron 21,8% en enero.

- **Principales socios comerciales.** A continuación, se observan los principales proveedores de importaciones en el año 2003 (Véase Cuadro 5):

Cuadro 5. Principales proveedores de las importaciones de Estados Unidos en el año 2003.

<b>País</b>	<b>Participación %</b>
Canadá	14.87%
China República Popular	10.11%
México	9.16%
Japón	7.83%
Alemania	4.51%
Reino Unido	2.83%
Corea del Sur	2.45%
Taiwan	2.10%
Francia	1.94%
Irlanda	1.71%
<b>Colombia</b>	<b>0.42%</b>
Otros países	42.08%
<b>Total</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: WORLD TRADE ATLAS. Tomado el 20/02/04.

A continuación, se presentan los principales países destino de las exportaciones en el año 2003 (Véase Cuadro 6):

Cuadro 6. Principales países destino de las exportaciones de Estados Unidos en el año 2003.

<b>País</b>	<b>Participación %</b>
Canadá	16.64%
México	9.57%
Japón	5.11%
Reino Unido	3.33%
Alemania	2.83%
China República Popular	2.79%
Corea del Sur	2.37%
Holanda	2.03%
Taiwan	1.72%
Francia	1.68%
<b>Colombia</b>	<b>0.37%</b>
Otros países	51.57%
<b>Total</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: WORLD TRADE ATLAS. Tomado el 20/02/04.

- **Balanza comercial bilateral.** A continuación, se presenta la balanza comercial bilateral (Véase Cuadro 7):

Cuadro 7. Balanza comercial bilateral Estados Unidos - Colombia.

<b>Intercambio bilateral</b>	<b>2001 (US\$)</b>	<b>2002 (US\$)</b>	<b>2003 (US\$)</b>
Exportaciones totales FOB colombianas a Estados Unidos	5.255.028.151	5.159.671.082	5.758.230.190
Exportaciones Tradicionales	3.430.589.401	3.290.900.763	3.317.486.838
Exportaciones no Tradicionales	1.824.438.750	1.868.770.319	2.440.743.752
Importaciones CIF colombianas desde Estados Unidos	4.413.898.519	4.020.070.099	4.081.182.268
<b>Balanza Bilateral</b>	<b>841.129.632</b>	<b>1.139.600.983</b>	<b>1.677.047.922</b>

Fuente: CÁLCULOS PROEXPORT BASADOS EN DATOS DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES. Tomado el 20/02/04.

Como se puede observar, hubo un aumento en las exportaciones tradicionales en el año 2003 respecto al año 2002, lo mismo se puede ver en las exportaciones no tradicionales, las cuales han tenido un aumento favorable desde el año 2001. Es así como la balanza comercial ha sido muy favorable para el país, ya que las exportaciones han sido mayores que las importaciones.

- **Acceso al mercado de Estados Unidos.** Se analizan los diferentes acuerdos comerciales en los que participa Estados Unidos y los diferentes esquemas preferenciales que otorga, con énfasis en los que beneficia a Colombia:

**Acuerdos comerciales<sup>2</sup>:** entre éstos se encuentran la Ley de Preferencias Arancelarias y de Erradicación de Drogas ATPDEA, el Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos (SGP), la Iniciativa de la cuenca del Caribe (CBI) y la Ley de Comercio y Desarrollo del 2000.

**Aranceles y otros impuestos:** toda mercancía que ingresa a los Estados Unidos está sujeta a arancel; la tarifa promedio es del 6% sobre el valor total de la mercancía.

**Regulaciones y normas:** como cuotas, regulaciones a la importación de algunos productos y normas técnicas.

**Etiquetado<sup>3</sup>:** cualquier producto destinado a la comercialización dentro del territorio norteamericano, debe llevar las etiquetas en inglés.

**Perfil de transporte desde Colombia hacia Estados Unidos:** las alternativas existentes desde Colombia hacia Estados Unidos, según el medio a utilizar, las rutas, frecuencias, tiempos de tránsito y diferentes prestatarios son transporte aéreo y transporte marítimo.

**2.2.2 Canadá.** Canadá está distribuido políticamente en diez provincias y tres territorios: Ontario, Québec, British Columbia, Alberta, Manitoba, Saskatchewan, Nova Scotia, New Brunswick. Newfoundland, Prince Edward Island y los territorios de Northwest, Yukon y Nunavut, éste último creado en abril de 1999 (Véase Figura 5).

---

<sup>2</sup> DEPARTAMENTO DE ADUANA EE.UU., MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA – MINCOMERCIO. Bogotá, 2.004.

<sup>3</sup> CAMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA. Manual de importadores de los Estados Unidos. Tercera edición. Tomado el 07/04/03.

Figura 5. Mapa de Canadá.



Fuente: Programa EXPOPYME – PROEXPORT.

- **Información general del país.**

Capital: Ottawa.

Población: 31.448.767 habitantes.

Idioma: francés – inglés.

Tipo de gobierno: gobierno federal, liberal - primer ministro.

Religión: católicos 42%, protestantes 40%, otros 18%.

Moneda: dólar canadiense.

P.I.B.: valor US\$877.768.571.429.

P. I. B.: per cápita US\$ 1.70%.

Tasa de devaluación: -16.377.

Deuda externa: 0.

Desempleo: 7.60%.

Tasa de interés: 0%.

Inflación: 2.20%.

- **Balanza comercial.** A continuación, se presenta la balanza comercial de Canadá (Véase Cuadro 8):

Cuadro 8. Balanza comercial de Canadá.

Comercio exterior	2001 US\$	2002 US\$	2003 US\$
Exportaciones	267.698.495.707	252.434.139.042	272.054.345.255
Importaciones	226.368.842.404	222.106.956.633	239.509.390.075
<b>Balanza comercial</b>	<b>41.329.653.303</b>	<b>30.327.182.409</b>	<b>32.544.955.180</b>

Fuente: DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA DANE - CÁLCULOS PROEXPORT – COLOMBIA. Abril 2004.

Se puede ver que durante los años 2001, 2002, 2003, la balanza comercial con Canadá fue positiva; es decir, que Colombia exportó más hacia este país y las importaciones fueron menores.

- **Principales socios comerciales.** A continuación, se muestran los principales proveedores de las importaciones del año 2003 (Véase Cuadro 9):

Cuadro 9. Principales proveedores de las importaciones de Canadá en el año 2003.

País	Participación %
Estados Unidos	60.59%
China República Popular	5.57%
Japón	4.12%
México	3.64%
Reino Unido	2.70%
Alemania	2.58%
Corea del Sur	1.53%
Francia	1.49%
Italia	1.38%
Noruega	1.28%
<b>Colombia</b>	<b>0.11%</b>
Otros países	15.00%
<b>Total</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: WORLD TRADE ATLAS. Tomado el 20/04/04.

A continuación, se presentan los principales países destino de las exportaciones del año 2003 (Véase Cuadro 10):

Cuadro 10. Principales países destino de las exportaciones de Canadá en el año 2003.

<b>País</b>	<b>Participación %</b>
Estados Unidos	2.12%
Japón	1.52%
China República Popular	1.52%
Reino Unido	0.74%
Alemania	0.58%
México	0.57%
Francia	0.50%
Corea del Sur	0.47%
Bélgica	0.45%
Italia	0.08%
<b>Colombia</b>	<b>5.69%</b>
Otros países Francia	86.06%
<b>Total</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: WORLD TRADE ATLAS. Tomado el 20/04/04.

- **Balanza comercial bilateral.** A continuación, se presenta la balanza comercial de Canadá (Véase Cuadro 11):

Cuadro 11. Balanza comercial bilateral de Canadá.

<b>Intercambio bilateral</b>	<b>2001 US\$</b>	<b>2002 US\$</b>	<b>2003 US\$</b>
Exportaciones totales FOB colombianas a Canadá	142.503.003	164.181.001	176.344.718
Exportaciones Tradicionales	105.541.015	119.271.026	111.148.047
Exportaciones no Tradicionales	36.961.988	44.909.975	65.196.671
Importaciones CIF colombianas desde Canadá	344.223.034	274.109.297	313.530.429
<b>Balanza Bilateral</b>	<b>-201.720.031</b>	<b>-109.928.296</b>	<b>-137.185.711</b>

Fuente: CÁLCULOS PROEXPORT BASADOS EN DATOS DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES. Tomado el 20/02/04.

- **Exportaciones a Canadá según partida arancelaria.** Sector Proexport: textiles y confecciones, subsector: confecciones, posición arancelaria: 6111200000, prendas y complementos de vestir, de punto, para bebés, de algodón (Véase Cuadro 12):

Cuadro 12. Exportaciones totales del producto a Canadá.

2000 US\$	2001 US\$	2002 US\$	2003 US\$
174.230	223.674	197.678	193.710

Fuente: DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA - DANE - CÁLCULOS PROEXPORT - COLOMBIA. Bogotá, 2.004.

- **Concentración regional de exportaciones a Canadá en el año 2002.** A continuación, se presenta la concentración regional de exportaciones a Canadá en el año 2002 (Véase Cuadro 13):

Cuadro 13. Concentración regional de exportaciones a Canadá en el año 2002.

Departamento	US\$	No. de empresas	Participación
Santander	197.149	7	99.73
Santafé de Bogotá	520	1	0.26

Fuente: DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA - DANE - CÁLCULOS PROEXPORT - COLOMBIA. 17/04/04.

- **Acceso al mercado de Canadá.** Análisis de los diferentes acuerdos comerciales en los que participa Canadá y de los diferentes esquemas preferencias que otorga, con énfasis en los que beneficie Colombia.

**Acuerdos comerciales<sup>4</sup>:** entre éstos se encuentran: Arancel General Preferencial (General Preferential Tariff - GPT), Tarifa Preferencial a Países Menos Desarrollados (Least Developed Country Tariff - LDCT), Tarifa de Nación Más Favorecida (Most Favored Nation Tariff - MFN).

<sup>4</sup> SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR Y MINCOMERCIO - SICE. NACIONAL TRADE DATA BANK - NTDB Y CUSTOMS TARIFF 2001. Tomado el 17 - 04 - 04.

**Aranceles y otros impuestos<sup>5</sup>:** en cuanto a tarifas, toda mercancía que entre al Canadá debe ser declarada ante la Oficina de Aduanas Canadiense, la cual se encargará de verificar que las importaciones se lleven a cabo conforme a la ley. Con respecto al impuesto a las ventas, se impone una tasa del 7% conocida como el impuesto a los bienes y servicios.

**Regulaciones y normas:** comprenden las normas generales aduaneras, las normas ambientales y las cuotas de importación.

**Etiquetado:** se exige el etiquetado bilingüe en inglés y francés. También hay un reglamento para el etiquetado y prendas de vestir.

**Empaque<sup>6</sup>.** Varía de acuerdo al producto.

**Perfil de transporte desde Colombia hacia Canadá<sup>7</sup>:** el perfil de las alternativas de transporte existente desde Colombia hacia Canadá, abarca el transporte aéreo y el transporte marítimo.

**2.2.3 Reino Unido.** Reino Unido tiene como capital a la ciudad de Londres, la segunda ciudad del país es Birmingham; así mismo, Manchester y Liverpool son ciudades inglesas, al igual que Sheffield, Leeds, Bristol y Coventry. Hay que añadir Glasgow y Edimburgo en Escocia, Cardiff en Gales y Belfast en Irlanda del Norte (Véase Figura 6).

---

<sup>5</sup> OFICINA COMERCIAL PROEXPORT EN CANADÁ. Tomada el 17-04-04.

<sup>6</sup> OESLER, Hoskin & HARCOURT. Manual para la exportación a Canadá. Quinta edición. 1998. p.40, 44, 49 y 50. Oficina Comercial de Proexport en Canadá. Tomado el 17-04-04.

<sup>7</sup> SUBDIRECCIÓN LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN PROEXPORT- COLOMBIA. Tomado 17-04-04.

Figura 6. Mapa de Reino Unido.



Fuente: Programa EXPOPYME – PROEXPORT.

- **Información general del país.**

Capital: Londres.

Población: 59.350.364 habitantes.

Idioma: inglés.

Tipo de gobierno: monarquía constitucional - primer ministro Tony Blair.

Religión: anglicana 68,2%, católica romana 22,7%, musulmana 2,5%, otras 6,6%.

Moneda: libra esterlina.

P.I.B.: valor US\$ 1.796.907.351.164.

P.I.B.: per cápita US\$ 30.276.

Crecimiento P.I.B. %: 2.10.

Tasa de devaluación: -9.62.

Cambio de la moneda: 0.61 US\$.

Deuda externa: US\$ 0.

Tipo de cambio bilateral: valor col. \$ 4.699,05 por moneda del país.

Desempleo %: 4.90.

Tasa de interés: 0%.

Inflación: 1.40.

- **Exportaciones colombianas totales a Reino Unido.** A continuación, se muestra las exportaciones colombianas totales a Reino Unido de la posición arancelaria 611200000, prendas y complementos de vestir de punto, para bebés de algodón (Véase Cuadro 14):

Cuadro 14. Exportaciones colombianas totales a Reino Unido.

<b>2000 US\$</b>	<b>2001 US\$</b>	<b>2002 US\$</b>	<b>2003 US\$</b>
243.904	1.411.849	461.632	116.492

Fuente: DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA DANE - CÁLCULOS PROEXPORT COLOMBIA. Abril 2004.

- **Concentración regional de exportaciones a Reino Unido en el año 2002.** A continuación, se presenta la concentración regional de exportaciones a Reino Unidos en el año 2002 (Véase Cuadro 15).

Cuadro 15. Concentración regional exportaciones a Reino Unido en el año 2002.

<b>Departamento</b>	<b>US\$</b>	<b>No. Empresa</b>	<b>Participación</b>
Antioquia	339.670	1	73.58
Santander	68.481	2	14.83
Santafé de Bogotá	53.481	3	11.59
<b>Total</b>	<b>461.632</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

Fuente: DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA DANE - CÁLCULOS PROEXPORT - COLOMBIA. Bogotá, 2.004.

- **Acceso al mercado del Reino Unido.** Análisis de los diferentes acuerdos comerciales en los que participa Reino Unido y de los diferentes esquemas preferenciales que otorga, con énfasis en los que beneficie Colombia.

**Acuerdos comerciales:** Reino Unido otorga condiciones preferenciales de acceso a un gran número de países, con los cuales ha celebrado acuerdos de cooperación económica, comercial, tecnológica y financiera o por medio del establecimiento de programas autónomos de cooperación comercial, como es el caso de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC o EFTA) e Israel y de sus excolonias, con la denominada Convención de Lomé, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y el Sistema Generalizado de Preferencias Andino – SGPA, con el cual profundiza las preferencias arancelarias concedidas dentro del marco del SGP, para los países miembros de la CAN y Centroamérica, además incluye a Pakistán. Entre los productos más favorecidos por el SPG Andino, se destacan los productos manufacturados como textiles y confecciones, entre otros.

**Aranceles y otros impuestos:** el Reino Unido no presenta barreras significativas para la inversión o el comercio o para las transferencias de capital. Lo que se pudieran considerar barreras tarifarias o no tarifarias al comercio de bienes proviene más bien de la implementación de las directivas y regulaciones de la Unión Europea, que de una acción directa del Gobierno Británico. El arancel externo común de la Unión Europea se aplica a todas las importaciones de fuera de la Unión y un impuesto nacional de valor agregado (IVA) del 17.5% se aplica a todas las transacciones comerciales incluyendo las importaciones. Cuando dicho impuesto se paga por participantes no comunitarios (de fuera de la UE) en ferias comerciales, exhibiciones y conferencias, los montos de los mismos pueden ser recuperados por los agentes locales o contables de las firmas extranjeras

participantes. El IVA dentro de la Unión Europea está sujeto a un mínimo del 15%, pero algunos países aplican una tasa reducida hasta un mínimo del 5%.

**Regulaciones y normas:** el acceso al mercado del Reino Unido puede hacerse difícil debido a la rápida proliferación de reglamentación en el área de seguridad, salud, calidad y medio ambiente. La reglamentación tiene grandes repercusiones en las posibilidades de venta de los productos de los países en desarrollo y países en transición. Dentro de éstas reglamentaciones se encuentran: la marca de la CE, la responsabilidad del producto, ISO 9000, la reglamentación relativa al medio ambiente y el etiquetado de comercio justo.

**Etiquetado:** con la norma EU Directive 89/395/EEG, se busca armonizar las regulaciones de etiquetado que son numerosas y varían de producto a producto. Los productos de consumo deben llevar etiquetas en el idioma del Reino Unido. La responsabilidad por el marcado y etiquetado de los productos recae en el importador, que debe informar claramente al exportador sobre todas las regulaciones a cumplir, y se debe acordar con el importador o mayorista, todos los detalles de etiquetado, ya que ellos cuentan con la información relacionada a los requerimientos legales.

Todo producto ofrecido para la venta al por menor, debe tener la información sobre origen, peso, dimensiones y composición química, así como adecuadas alertas sobre los peligros, a fin de proteger al consumidor. Si el producto no puede ser marcado o etiquetado, la información debe incluirse en el empaque o el material impreso que acompañe el producto o en la literatura del mismo. De otra parte, debe tenerse en cuenta que las tallas de la ropa y el calzado Europeo (continente) y Británico son marcadas de manera diferente.

**Empaque:** la regulación en empaque, se basa en la Norma EU directive 94/62/EC, donde se establece las normas de empaque para los diferentes productos, sin embargo continúa la existencia de las regulaciones nacionales.

Para los exportadores, es muy importante considerar el tipo de transporte que utilizará y ver la normatividad al respecto, donde para el caso de los contenedores en el Reino Unido, deben y usarse cajas en pallets de 80 x 120 euro pallet / 100 x 120 ó 110 x 110 drum pallet.

**Perfil de transporte desde Colombia hacia Reino Unido<sup>8</sup>.** Las exportaciones hacia el Reino Unido cuentan con diferentes alternativas vía aérea y vía marítima. Inglaterra, en particular, concentra la mayor parte de servicios de transporte internacional.

## **2.3 VENTAJAS Y CARACTERISTICAS DEL PAIS DESTINO**

**2.3.1 Evaluación de la situación económica y política de Estados Unidos – Los Angeles.** Teniendo en cuenta los resultados del estudio de los mercados potenciales de Estados Unidos, Canadá y Reino Unido, se considera como la mejor opción Estados Unidos.

**País: Estados Unidos.** El país destino seleccionado para realizar la exportación del esquimal bordado para bebé que produce Miguel Mejía y Cía. Ltda. es Estados Unidos, cuya capital es la ciudad de Washington.

Pese a que en enero de 2004 las compras de productos extranjeros fueron menores que las de 2003, un hecho destacable es que en el primer mes del

---

<sup>8</sup> SUBDIRECCIÓN LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN PROEXPORT- COLOMBIA. Tomado 17-04-04.

presente año Colombia registró una balanza comercial positiva, es decir que fueron mayores las exportaciones que las importaciones, hecho que no se había visto en el mismo mes de 2003. Las importaciones en enero fueron de US\$1.118 millones cuando en enero de 2003 habían sido de US\$1.147 millones, es decir que bajaron 1,2%.

La balanza comercial en el primer mes del año registró un comportamiento positivo de US\$47,7 millones, como resultado de unas exportaciones por US\$1.164 millones y unas importaciones de US\$1.188 millones. El 48,1% de las mercancías compradas fueron materias primas y productos intermedios, entre ellos combustibles, materias primas y productos para el agro y para la industria. Las importaciones de bienes de capital y materiales de construcción disminuyeron 21,8% en enero.

**Ciudad: Los Angeles – California.** Teniendo en cuenta, que actualmente Miguel Mejía y Cía. Ltda. exporta a un cliente en la ciudad de Miami, se pretende posicionar el esquimal bordado para bebé, en la ciudad de Los Ángeles – California; por ser ésta la segunda ciudad populosa en los Estados Unidos, con una población estimada de aproximadamente 3.8 millones de habitantes. Es la principal ciudad de una región metropolitana que limita con la ciudad de San Buenaventura al norte, la ciudad de San Clemente al sur y la ciudad de San Bernardino al este. La ciudad y su región metropolitana circundante han continuado experimentando crecimiento en la población y en diversidad económica. Los servicios, el comercio al por mayor y al por menor, la producción, el gobierno, las industrias de servicio financiero, el transporte, las utilidades y la construcción contribuyen perceptiblemente al empleo local.

La ciudad de Los Angeles lleva a cabo más del 10% de la producción de la nación en artículos diversos tales como equipos para aviones, aluminio, equipo dental, los juegos y los juguetes, las transmisiones del gas y equipo

de la distribución, los misiles dirigidos, los vehículos de espacio y las unidades de la propulsión, la ropa de las mujeres. Los puertos de Los Ángeles y Long Beach aprovisionan de combustible a la nación, por el comercio con los países pacíficos cercanos. Es hogar de las películas, industrias de la televisión y de la grabación, así como instalaciones culturales importantes. Con un área internacional en el aeropuerto de Los Ángeles, se facilita la inmigración extranjera al país, propiciando que la región metropolitana haya alcanzado una nueva diversidad étnica y cultural (Véase Cuadros 16 y 17).

Cuadro 16. Estadísticas de la población de Los Angeles, Condado de Los Angeles y Estado de California.

<b>Años</b>	<b>Los Angeles</b>	<b>Condado Los Angeles</b>	<b>California</b>
1980	2968579	7477421	23782000
1985	3216900	8121000	26113000
1990	3485557	8863052	29758213
1995	3547700	9103900	31617000
1996	3542300	9104700	31837000
1997	3557800	9147100	32207000
1998	3586700	9225800	32657000
1999	3627300	9330100	33140000
2000	3694820	9519338	33871648
2001	3746300	9653900	34385000
2002	3805400	9817400	35000000
2003	3864400	9979600	35591000

Fuente: Censo de los Estados Unidos, para el año 1980 - 2003.

Cuadro 17. Distribución de ingresos de la población de Los Angeles, Condado de Los Angeles y Estado de California a enero de 2003.

	<b>\$20000-\$34999</b>	<b>\$35000-\$49999</b>	<b>\$50000 – y excedente</b>
<b>Ciudad de Los Angeles</b>	24.1 %	17.1 %	30.5 %
<b>Condado de Los Angeles</b>	22.8 %	18.4 %	35.2 %
<b>Estado de California</b>	21.1 %	18.9 %	40.5 %

Fuente: Encuesta sobre el compartimiento del poder adquisitivo. 2003.

El comercio, el transporte y el sector financiero eran los principales sectores de empleo en Los Angeles en 2002, empleando 19.5% de los trabajadores. El gobierno, en 15.0%, es el segundo sector más alto del empleo de Los Angeles, seguido por el profesional y servicios de negocio, que emplea 14.3% de los trabajadores.

Por otra parte, también es importante conocer los datos del censo 2000, en cuanto a las estadísticas de la población hispana de Estados Unidos y de Los Angeles. El aumento del 53 por ciento en el número de personas de origen mexicano causó el mayor incremento del casi 13 millones de personas latinas entre 1990 y el 2000, de acuerdo con un análisis publicado por la Oficina del Censo del Departamento de Comercio. La población mexicana del país era de 20.6 millones en el 2000 y constituía el 58% de los 35.3 millones de latinos en la nación. La cantidad de mexicanos creció por 7.1 millones durante la década, representando una mayoría del aumento de 12.9 millones en el total de la población latina. Otros 3.4 millones de latinos eran puertorriqueños, 1.2 millones eran cubanos y 10.0 millones eran de otro origen hispano. Entre otros latinos en el 2000, 1.7 millones eran centroamericanos, 1.4 eran sudamericanos, 0.8 millones eran dominicanos y 6.1 millones eran de otro origen hispano.

Más de las tres cuartas partes de los latinos vivían en el oeste o en el sur. Los condados con las mayores concentraciones de latinos estaban a lo largo de la frontera sudoeste de la Nación. En efecto, entre los 50 condados de todo el país donde los latinos constituían la mayoría del total de la población, 43 estaban localizados en Texas o Nuevo Mexico. Otros puntos destacados son: California, Texas, Nueva York, Florida, Illinois, Arizona, Nueva Jersey, Pennsylvania, Florida, Miami, Nuevo Mexico, Nevada, Colorado, Chicago,

Philadelphia, Houston y San Antonio. En Los Angeles alberga más de 500.000 latinos. Los mexicanos constituyen la mayoría<sup>9</sup>.

El Estado de California cuya capital es Sacramento, posee una superficie 58.706 millas<sup>2</sup>, una población de 33.871.648. Sus ciudades principales son Los Angeles (3.694.820), San Diego (1.223.400), San Jose (894.943), San Francisco (776.733), Long Beach (461.522).

En cuanto a la Industria se destacan los artículos electrónicos, tecnología aeroespacial, industrias cinematográficas, refinación de petróleo, computadores y elementos digitales de programación, turismo. En agricultura, el estado produce verduras, frutas y nueces, productos lácteos, ganado, productos de almácigos, uvas, tomates. Con respecto a minerales y recursos, cuenta con petróleo, gas natural, cemento, arena y ripio, borato.

## **2.4 ESTUDIO DE LA OFERTA Y DEMANDA DEL PRODUCTO**

**2.4.1 Perfil de consumidor.** El aumento en la población entre los 35 y los 54 años, la creciente participación de la mujer en las decisiones de compra y la mayor demanda de ropa especializada ha creado nuevos segmentos de mercado y se ha convertido en una oportunidad para la exportación de prendas.

En cuanto a diseños, las tendencias están enfocadas hacia trajes de dos piezas en vez de una sola pieza; es decir, como el esquiador bordado para bebé que produce Miguel Mejía y Cía. Ltda. Es importante que todo tipo de prenda dirigida a bebés, ofrezca una variedad de colores y diseños que

---

<sup>9</sup> Lista de los comunicados de prensa del Censo 2000. Informes adicionales del Censo 2000 sobre temas como edad, raza, sexo y vivienda.

atraigan la atención del cliente. Como es de esperarse, los padres son los consumidores más importantes de la ropa para bebé.

**2.4.2 Consumo per cápita del mercado.** Este mercado se divide en cuatro temporadas al año: primavera, verano, de vuelta al colegio y festividades. Aproximadamente el 22 % de las ventas anuales se hacen en el primer trimestre, el 19 % en el segundo trimestre, el 28 % en el tercero y el 31 % en el cuarto. Las ventas en el primer trimestre dependen especialmente de las fiestas de pascua, las del segundo trimestre dependen de la temporada de verano, las del tercer trimestre dependen de la temporada del regreso al colegio y las del cuarto trimestre dependen de la temporada de las festividades de fin de año.

**2.4.3 Mercado del país destino<sup>10</sup>.** Las ventas de Santander (Colombia) hacia Estados Unidos siguieron repuntando a raíz del crecimiento de 27.2% en las confecciones, sector que fue de lejos el más representativo en las exportaciones hacia ese país, seguido de menor escala por el calzado con un aumento frente al 2002 del 21.5%.

Finalmente, el sector de las confecciones catalogado como la segunda actividad exportadora del departamento de Santander, mostró en su consolidado total un comportamiento favorable, gracias al repunte en las ventas hacia los Estados Unidos.

**2.4.4 Demanda.** El subsector ropa para niños, se refiere a las prendas de vestir para niños hasta los 14 años. La demanda por ropa para niños esta determinada por la población menor de 14 años y por el ingreso familiar.

---

<sup>10</sup> Confecciones, un mundo de oportunidades, Portafolio.com.co. Marzo de 2004.

En el año 2000, la población entre los 0 y 14 años era de 58.7 millones de acuerdo con el US Census Bureau. Se calcula que la ropa niños constituye una industria de US\$ 27 billones la cual se espera siga creciendo, teniendo en cuenta que en Estados Unidos nacen 4 millones de niños al año.

Estados Unidos es el primer país consumidor mundial de prendas de vestir. Se estima que más del 82% de las confecciones que se comercializan, son importadas de terceros países. Por tal razón, este mercado ofrece oportunidades para las prendas de vestir colombianas, productos terminados, ropa infantil.

**2.4.5 Variables que afectan la demanda.** Los factores que tienen en cuenta los consumidores de ropa para bebé a la hora de comprar son: el precio, el surtido de la mercancía o variedad de diseños, la calidad, el reconocimiento de la marca, el servicio al cliente y el ambiente del almacén.

La mayoría de padres están comprando menor mercancía de mayor calidad, en vez de mercancías de baja calidad. Aunque algunas mercancías están al alcance de la mayoría de propuestas, hay mercancías muy costosas que tienen alta demanda dentro de los padres de hoy.

En este orden de ideas, la demanda de ropa para bebé en Estados Unidos se ve afectada principalmente por las siguientes variables:

- **Precio.** El consumidor de hoy requiere un nivel determinado de calidad a un precio específico. Este simple hecho continúa revolucionando todas las etapas de la cadena de distribución de la industria, desde producción hasta distribución minorista. Lo anterior hace que para la industria colombiana sea inevitable explorar alternativas de reducción de costos e incremento de productividad y eficiencia. Colombia se conoce en el mercado

de Estados Unidos como alto en precios y se observa constantemente, como este elemento constituye el principal obstáculo en la creación de negocios.

- **Diseño.** Los clientes de Estados Unidos requieren cada vez más proveedores que ofrezcan flexibilidad en la manufactura de prendas de vestir. En este aspecto Colombia presenta gran ventaja frente a países como México, donde los confeccionistas se especializan en operaciones simples de ensamble. Sin embargo, se debe explotar mucho más destrezas y ventajas competitivas de los confeccionistas nacionales, en el momento de buscar negocios con clientes en Estados Unidos.
- **Calidad.** Es indiscutible que el mercado de Estados Unidos es exigente y requiere productos de buena calidad. Colombia es reconocido mundialmente por la calidad de su confección y en consecuencia, esto representa una ventaja de entrada al mercado. Por esta razón, el manufacturero colombiano debe atacar nichos de mercado, donde pese más la calidad de las prendas que los bajos precios.

## **2.5 ESTUDIO DE MERCADEO Y DISTRIBUCION**

**2.5.1 Canales de distribución.** Los canales de distribución en la industria de la confección de textiles en Estados Unidos, son poco tradicionales, delimitados de forma confusa algunas veces entre mayorista, minorista e intermediarios.

En el mercado de prendas de vestir, las unidades, fabricante (en este caso confeccionista) y mayorista, se fusionan convirtiéndose en una “confeccionista – dueño de marca”, en muchas ocasiones las empresas cubren la totalidad de la cadena, desde la producción de las prendas hasta la comercialización en puntos de venta propios.

Existen también empresas que cumplen el papel de “dueños o administradores de marca”, que carecen de puntos de venta y plantas de producción administradas por ellos, por regla general contratan su producción, su función radica en la comercialización y posicionamiento de sus prendas y marcas, a través de la venta a almacenes de departamento y de descuento, esto los convierte en mayoristas, pues venden directamente al minorista.

- **Mayoristas.** Distribución mayorista (wholesale). Los mayoristas, están conformados por los confeccionistas que venden directamente a los almacenes y a aquellos confeccionistas que poseen almacenes propios, que en realidad son la gran mayoría. El mercado mayorista está compuesto por confeccionistas locales, importaciones y agentes intermediarios, siendo los últimos una pequeña porción del mercado. En el mercado mayorista se deben tener en cuenta los confeccionistas y “dueños de marca” como los actores principales y los que venden en gran mayoría a los almacenes o retailers.

- **Minoristas.** Distribución minorista (retail). Los minoristas, estarán compuestos por los almacenes que venden al cliente final. Las modalidades de distribución minorista son las siguientes: almacenes de departamento, almacenes especializados, grandes cadenas, almacenes de descuento, correo directo, almacenes “off-price”, otros minoristas.

A continuación, se presentan los datos relacionados con el tamaño de mercado, penetración de importaciones y canales de distribución minorista por tipo de producto (prendas de vestir para bebés):

Valor en millones de US\$: 7.125.

% de cambio vs 1997: +2.2%.

% de las ventas que es importado: 58.1%.

% de cambio en el volumen importado vs 1997: +10.9%.

Canales de distribución:

Almacenes de departamento: 10.6%.

Almacenes especializados: 16.7%.

Grandes cadenas: 17.2%.

Almacenes de descuento y off-price (outlets): 49.4%.

Correo directo: 1.3%.

Otros: 4.9%.

El negocio de la venta al detal de ropa para niños es altamente competitivo. Los principales participantes en el mismo son: Gap Kids, Baby Gap y Old Navy (cada uno de los cuales es una división de The Gap Inc.); The Childrens Place, The Gymboree Corporation, entre otras tiendas por departamento, que venden ropa y accesorios para niños; así como, ciertas tiendas de descuento como Walt-Mart y K-Mart.

**2.5.2 Promoción.** Actualmente, la empresa no ha manejado estrategias agresivas de promoción, los clientes que posee se deben a recomendaciones de otras empresas o por el directorio telefónico. A la fecha no se ha hecho mercadeo internacional formalmente.

La empresa no realiza una inversión considerable para promoción y publicidad, debido a que los almacenes de cadena tienen, clientes de la empresa, como política de compra pagar la publicidad en revistas, que son distribuidas gratuitamente en los eventos organizados por el almacén.

Por tal razón, la empresa participa en los eventos que realizan periódicamente los almacenes de cadena, para la promoción de los productos para bebé, en tales situaciones la empresa elabora muestrarios especiales acordes a las especificaciones del almacén, en cuanto a precios y diseños.

En las temporadas en que las ventas son reducidas, la empresa obsequia a sus clientes calendarios y relojes, para incentivar el consumo. La empresa maneja papelería impresa con la imagen corporativa de la marca “Hilitos”, aplicada a hojas y sobres membreteados, tarjetas y avisos (Véase Figura 7).

Figura 7. Promoción.



Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Bucaramanga, 2.004.

- **Métodos de promoción.** Las publicaciones de la industria comprenden: revistas, catálogos dirigidos al consumidor final, newsletters y directorios.

#### **Revistas:**

**Apparel Industry Magazine.** Magazine para la industria de la confección, que incluye temas de administración, logística, mercadeo, maquila y recursos humanos para la industria. Tiene una frecuencia mensual.

**Fashion Market Magazine.** Magazine para ejecutivos, compradores y fabricantes de prendas de vestir, con fotografías, columnas mensuales acerca de la industria, noticias, reportes acerca de las tendencias de la moda, tecnología, perfiles de compañías y finanzas. Tiene una frecuencia mensual.

**New York Apparel News.** Magazine para el personal involucrado con la industria, que contiene noticias e información acerca de la industria textil y de confecciones, en especial para mujeres, niñas y niños. Tiene una frecuencia de cinco veces al año.

#### **Catálogos dirigidos a consumidor final:**

**Delivered in Style.** Ropa en general.

**Juniper Embroidery.** Ropa en general.

**Just Jods.** Ropa en general.

**Poppers by Post.** Ropa de niños.

**Stumak Leisure Services Ltd.** Ropa en general.

## **Newsletters:**

**Kid News.** Dirigido a ejecutivos de la industria y consumidores finales, con información de descuentos en almacenes de la industria. Tiene una frecuencia bimensual.

**Ladies & Girls Wear.** Dirigido a ejecutivos de la industria, con un suplemento de noticias de textiles y confecciones e información del mercado de mujeres y niñas. Tiene una frecuencia mensual.

**Mens & Boys Wear.** Dirigido a ejecutivos de la industria, con un suplemento de noticias de textiles y confecciones e información del mercado de hombres y niños. Tiene una frecuencia mensual.

## **Directorios:**

**Buyers Guide Market.** Directorio de ropa de niñas, dirigido a ejecutivos de la industria, con frecuencia anual.

**Childrens & Infants Wear Wholesalers & Manufactures.** Anuncia manufactureros y mayoristas de ropa infantil, dirigido a ejecutivos de la industria, con frecuencia anual.

**Childrens Clothing – Retail.** Anuncia minoristas de ropa infantil, dirigido a ejecutivos de la industria, con frecuencia anual.

**Clothing Wholesale & Manufactures.** Manufactureros y mayoristas, dirigido a ejecutivos de la industria, con frecuencia anual.

**Directory of Apparel Specialty Stores.** Listado de compañías que operan en almacenes, incluye ropa de mujeres, hombre y niños, dirigido a ejecutivos de la industria, con frecuencia anual.

**Metro Womens & Childrens.** Lista de compradores de ropa para mujeres, niñas e infantil, dirigido a ejecutivos de la industria, con frecuencia anual.

**Nationwide Directory of Womens & Childrens Wear and Fashion.** Lista de almacenes de departamento, especializados y de cadena, dirigido a ejecutivos de la industria, con frecuencia anual.

**Salesman Guide (year) Womens & Childrens and Fashion.** Anuncia compradores de ropa para dama y niños.

- **Costos de promoción y publicidad.** Las publicaciones implican los siguientes costos de promoción y publicidad:

En revistas tienen un valor promedio de US\$10 por publicación.

En catálogos dirigidos al consumidor final tienen un valor promedio de US\$5 por catálogo.

En newsletters tienen un valor promedio de US\$30 por aviso.

En directorios tienen un valor promedio de US\$400 por año.

- **Ferias sectoriales.** La feria de la industria de la confección, especializada en el negocio de la ropa infantil es el Magic Kids Trade Show “The Business Of Fashion”, administrada por Magic International, en el 6200

Canoga Ave. Ste. 303 Woodland Hills CA, 91367. Este Kids se realiza en las instalaciones del Hotel Hilton de Las Vegas del 12 al 15 de febrero.

- **Selección de medios de comunicación.** Pese a que actualmente la empresa no considera necesaria la inversión en publicidad y promoción, se considera atractiva la oportunidad de dar a conocer la empresa y sus productos en la ciudad de Los Angeles; así como, en otras ciudades de Estados Unidos, con el fin de difundir su existencia y ofrecer productos con atributos diferenciadores como el precio, diseños y calidad.

Como una alternativa más económica y efectiva, se propone que inicialmente se emplee una publicidad de lanzamiento; así mismo, que se presupueste un dinero para la publicidad de sostenimiento durante la vida útil del proyecto, que estará comprendida dentro de los gastos de administración y ventas. Además, se propone que la empresa envíe catálogos a través del correo electrónico, vía internet, debido a que esta modalidad ofrece la posibilidad de mostrar con imágenes, texto, sonidos y movimientos, las características del producto; además, el e-commerce es una de las tendencias que imperan en el mercado actualmente.

## **2.6 PREFERENCIAS ARANCELARIAS DEL PRODUCTO**

**2.6.1 Barreras y exigencias de entrada.** Con el fin de conocer las preferencias arancelarias de la exportación del esquimal bordado para bebé desde Bucaramanga (Colombia) a Los Angeles (Estados Unidos), se tienen en cuenta los diferentes acuerdos comerciales en los que participa Estados Unidos y los diferentes esquemas preferenciales que otorga, con énfasis en los que beneficie a Colombia<sup>11</sup>:

---

<sup>11</sup> Departamento de Aduana EE.UU., Ministerio de Comercio Exterior de Colombia – Mincomercio.

- Ley de Preferencias Arancelarias y de Erradicación de Drogas - ATPDEA.
- Sistema Generalizado de Referencias de los Estados Unidos - SGP.
- Iniciativa de la Cuenca del Caribe - CBI.
- Ley de Comercio y Desarrollo del 2000.

## **2.7 EVALUACION DE NORMAS, TRAMITES Y REQUISITOS DE IMPORTACION**

**2.7.1 Normas y estándares de calidad.** Las normas y estándares de calidad que aplican como requisitos de importación son:

- Cuotas.
- Regulaciones a la importación de algunos productos.
- Normas técnicas.

El comercio de confecciones está regulado en el contexto internacional, a través de acuerdos de carácter multilateral y nacional.

**2.7.2 Empaque y etiquetado<sup>12</sup>.** El etiquetado de las confecciones se maneja en el marco del Textile & Wool Acts, donde se fijan los tres requerimientos básicos que en cuanto a etiquetado existen en Estados Unidos: contenido de fibra, país de origen e identidad del manufacturero o intermediario.

---

<sup>12</sup> FEDERAL TRADE COMMISSION. Textile and RN information. Treading your way through the labeling requirements under the textile and wool acts.

El contenido de fibra debe mostrar el tipo de fibra y porcentaje de dicha fibra, según el peso, en orden descendente según predominancia. Se debe reportar el nombre del país donde fueron manufacturados “Made in Colombia” (productos hechos totalmente en Colombia con componentes colombianos). Se debe identificar el nombre de la empresa productora o el número de identificación registrado del manufacturero, importador u otra firma que mercadee, distribuya o manipule el producto; si se utiliza el nombre de la empresa, debe ser el nombre bajo el cual realiza los negocios y no el nombre del establecimiento de comercio o la marca comercial.

Cualquier producto destinado a la comercialización dentro del territorio norteamericano, debe llevar las etiquetas en inglés.

**2.7.3 Impuestos y otras tasas en los principales destinos.** Toda mercancía que ingresa a los Estados Unidos está sujeta a arancel, la tarifa promedio es del 6% sobre el valor total de la mercancía.

**2.7.4 Transporte.** El perfil de transporte desde Colombia hacia Estados Unidos ofrece varias alternativas, según el medio a utilizar, las rutas, frecuencias, tiempos de tránsito y diferentes prestatarios del servicio: transporte aéreo y transporte marítimo.

Los Angeles, situado en la Costa Oeste, cuenta 29 instalaciones entre estas 27 terminales principales de carga, incluyendo localidades para manejo de vehículos, contenedores, productos de carga seca y líquida, al igual que carga refrigerada. A su vez el terminal puede albergar cargueros de hasta 250.000 toneladas de peso muerto, otra de las facilidades con que cuenta es el acceso ferroviario para la entrega de mercancía. De esta forma el Puerto de Los Ángeles se encuentra en el puesto 14 del ranking portuario Estadounidense. Es considerado el complejo portuario de la Costa Oeste,

primordialmente por encontrarse muy cerca al mercado de consumidores de aproximadamente 16 millones de personas que hace el 30% de la población total de California, el 50% de la carga que ingresa al puerto de los Ángeles, esta destinada para el consumo local.

## **2.8 RED DE APOYO OFICIAL**<sup>13</sup>

A continuación, se resumen y señalan los mecanismos que el Gobierno ha establecido para motivar a los empresarios colombianos a ubicar sus productos en el exterior.

**2.8.1 Proexport – promotor de exportaciones.** Proexport – Colombia promueve las exportaciones, ofreciendo apoyo y asesoría integral en las actividades de mercadeo internacional, para el diseño y ejecución de un plan exportador. Con el fin de mejorar la competitividad y penetración de los productos colombianos en mercados internacionales, ofrece los siguientes servicios:

- **Servicios de información.** A través del Centro de Información y Servicios de Comercio Exterior CISCE y la página institucional [www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co).
- **Servicios de asesoramiento.** Por medio de asesoría en logística de exportación, mecanismo de compensación al transporte, planes exportadores, proyectos especiales, Expopyme y el programa de aseguramiento de la calidad.

---

<sup>13</sup> PERILLA Gutiérrez, Rogelio. Manual para importadores y exportadores. Cámara de Comercio. Quinta edición. Bucaramanga.

- **Programa nacional de productividad y competitividad.** Con las siguientes líneas de apoyo: crédito con incentivos a la innovación tecnológica y a la colectividad, cofinanciación para proyectos de fortalecimientos de la gestión, creación o fortalecimiento de capacidades de aseguramiento y certificación de calidad, proyectos de fortalecimiento de la capacidad tecnológica, sistemas de información para proyectos de gestión gerencial, innovación y desarrollo tecnológico; así como, proyectos de capacitación en nuevas tecnologías.

- **Oficinas comerciales.** Comprende una red de oficinas en el extranjero que permiten identificar compradores y proveedores, elaborar agendas comerciales, apoyar en la organización de eventos, ferias, ruedas de negocios, show rooms, degustaciones, entre otros, identificar oportunidades de mercado para productos colombianos y en general, facilitar el comercio entre países por el conocimiento del mercado y las normatividades que los rigen.

**2.8.2 Recursos financieros.** Consiste en el ofrecimiento de servicios financieros que satisfagan oportunamente las necesidades del empresario, con el fin de impulsar el comercio exterior colombiano y en particular, la expansión sostenida de las exportaciones. Entre ellos se encuentran los siguientes:

- **Banco de Comercio Exterior – BANCOLDEX.** Actúa como banco de segundo piso, que canaliza recursos en moneda nacional y extranjera, a través de instituciones financieras que operan en el país en el exterior, ofreciendo soluciones financieras a los empresarios para capital de trabajo, inversión fija, consolidación de pasivos, leasing, creación, capitalización y adquisición de empresas; así como, crédito comprador, liquidez en dólares y pesos, garantías para Pymes exportadoras, Expopyme, gestión de calidad y

gestión ambiental, operación bancaria internacional. Adicionalmente, ofrece la banca virtual.

- **Fiducoldex.** Unica fiduciaria del sector de comercio exterior, actúa como instrumento facilitador en la búsqueda de soluciones, para las dificultades que enfrentan los empresarios. Cuenta con esquemas fiduciarios de: insumos, preembarque, apertura de mercados, administración pagos, inversión, garantía, mercadeo de capitales (titularización) e integral de proyectos.

- **Instituto de Fomento Industrial – IFI.** Ofrece servicios de financiación al sector privado a través de intermediarios del mercado cambiario, para creación, fomento y desarrollo empresarial, orientado hacia los sectores productivos de interés nacional.

- **Fondo para el Financiamiento del sector Agropecuario – FINAGRO.** Tiene como objetivo principal estimular la transferencia de tecnología, fortalecer las exportaciones y mejorar las condiciones sociales del sector agropecuario, mediante la canalización de capital de trabajo en proyectos agroindustriales, especialmente en programas agrícolas, pecuarios, forestales y pesqueros.

**2.8.3 Segurexpo.** Cubre riesgos de mora o no pago por parte del comprador o cancelación de un pedido de exportación en la etapa de producción, bajo las siguientes modalidades de riesgo: comercial, político o extra natural.

**2.8.4 Zonas francas.** Areas delimitadas del territorio nacional, a las cuales se les aplica un régimen especial en materia aduanera, tributaria, cambiaria, de inversión de capital y de comercio exterior. Su objeto principal es

promover proyectos industriales de bienes y servicios o de investigación tecnológica, destinadas primordialmente a mercados externos y de manera subsidiada a mercados internos.

**2.8.5 Zonas Económicas Especiales Exportadoras – ZEEE.** Con estas zonas se busca crear condiciones especiales que favorezcan el capital privado y que estimulen la exportación de bienes y servicios. Ofrecen las siguientes ventajas:

- Exención de tributos aduaneros en las importaciones de materias primas y equipos de empresas exportadoras.
- Régimen tributario especial.
- Régimen laboral especial.

**2.8.6 Certificado de Reembolso Tributario – CERT.** Es un título emitido al portador, libremente negociable, que puede utilizarse para el pago de: impuestos sobre la renta y complementarios, gravámenes arancelarios, impuestos a las ventas, retención en la fuente, otros impuestos, tasas y contribuciones. Actualmente el CERT se encuentra en cero; sin embargo, el Gobierno está analizando la posibilidad de implementar la figura del “draw back”, que consiste en crear un mecanismo de devolución de impuestos pagados para generar el bien exportado.

**2.8.7 Sociedades de Comercialización Internacional – CI.** Son sociedades constituidas en cualquiera de las formas que permite el código de comercio, cuyo objeto principal es efectuar operaciones de comercio exterior y orientar sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos colombianos en los mercados externos. Dentro de su objeto, pueden realizar

importaciones de bienes e insumos para abastecer el mercado interno o para transformarlos y exportarlos. Las sociedades de comercialización internacional poseen las siguientes ventajas:

- Beneficio total o parcial del CERT, según acuerdo entre el proveedor y al comercializadora.
- Beneficio conjunto con el proveedor de las líneas de crédito de Bancoldex.
- Acceso directo o indirecto a los sistemas especiales de importación – exportación (Plan Vallejo).
- Exención del IVA y del impuesto de retención en la fuente por la compra de mercancías destinadas a la exportación.

**2.8.8 Usuarios Altamente Exportadores – ALTEX.** Este mecanismo permite al empresario que haya realizado exportaciones superiores a los dos millones de dólares (US\$2.000.000.00), durante el año inmediatamente anterior a la solicitud de ser considerado como tal, gozar de una serie de beneficios para facilitar sus exportaciones. Adicionalmente, exige que el valor exportado directamente o a través de una sociedad de comercialización internacional, represente por lo menos el treinta por ciento (30%) del valor de sus ventas totales en el mismo período.

**2.8.9 Depósitos privados para procesamiento industrial.** Establecen para los industriales, la posibilidad de habilitar por la DIAN, como depósitos industriales para el almacenamiento de materias primas e insumos que van a ser sometidos a transformación, procesamiento o manufactura industrial, por parte de personas jurídicas reconocidas e inscritas como usuarios altamente

exportadores ALTEX, para declararlos bajo la modalidad de importación temporal para procesamiento industrial. Las materias primas podrán permanecer hasta por seis (6) meses para ser procesadas, al cabo de los cuales deben ser reexportadas como producto diferente o la misma materia prima; sólo se permite la nacionalización para consumo interno, del veinte por ciento (20%) del total importado en cada embarque.

**2.8.10 Programas especiales de exportación – PEX.** Es la operación mediante la cual un residente en el exterior compra materias primas, insumos, material de empaque y envases a un proveedor residente en Colombia, disponiendo su entrega a otro productor residente en el territorio aduanero nacional, quien se obliga a elaborar y exportar el bien final manufacturado a partir de dicha materia prima. Esta operación se considera una exportación definitiva, por lo cual no hay lugar al pago de IVA.

**2.8.11 Importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital.** Esta modalidad permite la importación temporal de bienes de capital, con suspensión de tributos aduaneros, destinados a ser reexportados después de haber sido sometidos a reparación o acondicionamiento, en un plazo no mayor a seis (6) meses.

**2.8.12 Importación temporal en desarrollo de sistemas especiales de importación exportación – Plan Vallejo.** El Plan Vallejo constituye el mayor incentivo para promover las exportaciones, debido a que permite la importación de materia prima e insumos, bienes de capital y repuestos con exenciones totales o parciales de tributos aduaneros, para elaborar productos de exportación.

## 2.9 ANALISIS DE LA INFORMACION DE LA COMPETENCIA

**2.9.1 Competencia interna.** En cuanto a la competencia interna; es decir, las empresas colombianas ubicadas en la ciudad de Bucaramanga, que también exportan a Estados Unidos, productos similares a los que produce Miguel Mejía y Cía. Ltda., se identifican como competidores directos las marcas: Creaciones Nilza, M y H Ltda., Industrias Chicco y Creaciones Melliz (Véase Cuadro 18).

Cuadro 18. Competencia interna.

Competidor / Atributo	Creaciones Nilza	M y H Ltda.	Industrias Chicco	Melliz
<b>Calidad</b>	E	V	V	V
<b>Precio</b>	N	E	D	D
<b>Servicio al Cliente</b>	N	N	V	N
<b>Cubrimiento</b>	D	V	V	V
<b>Diseño</b>	E	E	D	D

V = Ventaja      D = Desventaja      E = Equidad      N = No relevante  
 Fuente: Miguel Mejía y Cia Ltda. Bucaramanga, 2.004.

Creaciones Nilza es una empresa altamente competitiva. M y H Ltda. está en ventaja en cuanto a calidad y cubrimiento. Uno de los competidores fuertes es Industrias Chicco, debido a su amplia trayectoria, cubrimiento, servicio y calidad. Creaciones Melliz está en ventaja en cuanto a calidad y cubrimiento.

La identificación de las fortalezas y o debilidades de Miguel Mejía y Cía. Ltda. con respecto a sus competidores nacionales, ofrece la posibilidad de mejorar para competir en igualdad de condiciones y trabajar cada día por ser mejor.

**2.9.2 Competencia externa.** En la confección infantil en Estados Unidos, específicamente en la zona oeste se destaca Los Ángeles que es el principal

centro de la nación en fabricar ropa, dentro del conocido “Fashion District”, se produce casi toda clase de ropa. En el centro de la ciudad de los Ángeles se encuentra el centro comercial de ropa, de accesorios más grande de los Estados Unidos, más de 1.500 almacenes y 10.000 colecciones. Por otra parte, San Francisco es la tercera región de producción de ropa más grande de los Estados Unidos. Carson City tiene una gran oferta de ropa para niños.

La ropa estadounidense para niños es reconocida por su calidad y diseño, entre 1999 y 2000, la producción estadounidense de ropa para niños pequeños cayó en -11, 2 % pasando de 151 a 134 millones de unidades, del mismo modo, se presentó una disminución en valor -12,9 %, pasando de US\$744,3 a US\$648,3 millones. En el año 2000 la producción de ropa para niños era el 2,5 % de la producción total de ropa en Estados Unidos.

De acuerdo con el US Census Bureau, en el 2000 las importaciones de ropa para niños, frente al consumo aparente local representaron 98,5 %. En 1999, esta proporción era de 93,8 %. La participación de las importaciones en el consumo aparente local de ropa para niños pequeños, es mucho mas alta que la que se da en los demás segmentos de la industria de la ropa (ropa hombre y niño, ropa mujer y niña). Entre 1999 y 2000, las importaciones de ropa para niños crecieron 28,5 % pasando de 627,5 a 806,7 millones de unidades.

En cuanto a la competencia de carácter internacional en Estados Unidos, los países que más se destacan son: China, Corea del Norte, Taiwán y otros países del sudeste asiático, los cuales han generado un gran crecimiento de la oferta mundial y por consiguiente, una disminución de los precios internacionales. Para 2001 los principales proveedores de importaciones de ropa para niños son: México con el 19%, China 7%, Honduras 7%, República Dominicana 6%, Hong Kong 5% y otros 56%.

No obstante, a partir de 1998 las importaciones de prendas de vestir en Estados Unidos superan la producción local, debido al encarecimiento y la escasez de mano de obra en el mercado local. Por esta razón, se espera que la penetración de las importaciones aumente sustancialmente en los próximos años. Esta situación se traduce en una oportunidad para las empresas colombianas, que deben aumentar su participación dentro de las importaciones de prendas de vestir en este mercado.

## **2.10 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO**

Teniendo en cuenta las oportunidades que ofrecen los mercados potenciales de Estados Unidos, Canadá y Reino Unido; así como, las características y atributos del esquimal bordado para bebé que produce la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda., se selecciona como país destino a Estados Unidos.

Si bien toda la extensión de los Estados Unidos puede ser importante como mercado, el nicho para continuar introduciendo los productos de la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda., es el mercado de la ciudad de Los Angeles.

Con base en el estudio realizado, el mercado de Los Angeles es sin duda, uno de los de mayor crecimiento en Estados Unidos y a nivel mundial. Por su estratégica posición geográfica, ubicada en el centro del continente americano y el mar Caribe, por la diversidad étnica de su población, aunada a la importante infraestructura de servicios con que cuenta, particularmente la de transporte, financiamiento y comunicaciones, han convertido a Los Angeles en el "centro estratégico de negocios y de distribución comercial" más importante del hemisferio.

Otro factor fundamental es la presencia de población de origen hispano que radica en Los Angeles, potencial consumidora de artículos colombianos y principales distribuidores para los mercados de Latinoamérica.

### 3. ESTUDIO TECNICO

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Factores que determinan el tamaño del proyecto.** Entre los factores que determinan el tamaño del proyecto se encuentran los siguientes:

- **Mercado objetivo.** El mercado a satisfacer con este proyecto está conformado inicialmente por los mayoristas de Los Angeles; sin embargo, no se descarta la opción futura de comercializar el producto hacia otros mercados europeos, razón por la cual el tamaño de esta población actualmente limita el tamaño del proyecto.
- **Recursos económicos.** Teniendo en cuenta que el proyecto requiere inicialmente suficiente capital para suplir la necesidad de capital de trabajo, se considera que la capacidad financiera de la empresa es una limitante para el tamaño del proyecto.
- **Infraestructura física.** Debido a que la empresa ya existe y cuenta con un espacio, donde ha distribuido sus recursos humanos y físicos, la infraestructura física es un factor limitante del tamaño del proyecto, pues se contará exclusivamente con el área y las máquinas (Véase Figura 8).



variaciones, convirtiéndose esto en un factor limitante para el tamaño del proyecto.

**3.1.2 Capacidad del proyecto.** La capacidad del proyecto es la cantidad de unidades de esquimal bordado para bebé, que la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. puede producir y comercializar a la ciudad de Los Angeles (Estados Unidos), la cual se establece considerando que la empresa tiene como política exportar el 25% de su producción.

- **Capacidad total diseñada.** La capacidad total diseñada es la máxima disponible de la empresa y se calcula teniendo en cuenta, que la empresa trabaja bajo órdenes de producción según los pedidos de sus clientes. La planta tiene una capacidad total diseñada de 4.000 unidades mensuales, laborando al 100% del tiempo disponible.
- **Capacidad instalada.** La capacidad instalada se determina sustrayendo de la capacidad total diseñada los tiempos suplementarios por concepto de fatiga física o mental, que equivalen al 30% del tiempo disponible al día. La planta tiene una capacidad instalada de 2.800 unidades mensuales, laborando al 70% del tiempo disponible.
- **Capacidad utilizada.** Actualmente, la empresa cuenta con máquinas nuevas, recién adquiridas con el propósito de aumentar la capacidad de producción y abrir nuevos mercados; razón por la cual, la capacidad utilizada de la empresa permite atender mayores compromisos de producción. La planta tiene una capacidad utilizada de 2.100 unidades mensuales, laborando al 52,50% del tiempo disponible.

La capacidad utilizada será la proyección de ventas a Los Angeles, teniendo en cuenta que para el desarrollo del plan exportador se propone incrementar

un turno de trabajo, siendo imperativo contratar mano de obra directa, sin necesidad de incurrir en la compra de máquinas ni ampliar la planta de la empresa.

## **3.2 INGENIERIA DEL PROYECTO**

**3.2.1 Descripción técnica del proceso.** El proceso productivo de esquimal bordado para bebé, llevado a cabo en Miguel Mejía y Cía. Ltda. se esboza en un mapa de procesos que comprende el procedimiento de diseño y desarrollo, proceso de producción, almacenamiento y despacho (Véase Anexo A).

A continuación, se presenta un resumen de las etapas más representativas del proceso productivo (Véase Figura 9):

- **Diseño:** la diseñadora presenta un bosquejo de la muestra, los hilos e insumos que se utilizarán y la puntada a programar.
- **Escalado:** a partir del molde base se envía a un satélite contratado para que escale las tallas que se requieran.
- **Programación de la puntada de la tela:** el operador de la máquina tejedora programa la puntada previamente solicitada por el diseñador.
- **Elaboración de la tela y corte:** el operador programa la tela, se hacen los metros necesarios y se plancha, para después cortarla con los moldes estipulados.
- **Bordado:** este proceso se realiza pasando la pieza a bordar a la máquina bordadora programable. Al terminar el proceso se envía a

despeluce (siempre satélites). En el caso de bordados a mano, se envía a las diferentes bordadoras que también son satélites.

- **Ensamble:** lo realizan las operarias de máquinas luperadora (que une piezas) y posteriormente se pasa a la maquina plana, filete, o collarín, dependiendo del diseño.
- **Hacer ojales y pegar botones:** se realiza en las máquinas especializadas para estas funciones (ojaladora y botonadora)
- **Control de calidad:** se inspecciona el ensamble realizado.
- **Planchado y empaque:** la prenda se plancha a vapor y el empaque lo realiza etiquetando las referencias y empacándolas ya sea en gancho y bolsa o en estuche plástico.

Figura 9. Descripción técnica del proceso.



Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Bucaramanga, 2.004.

**3.2.2 Control de calidad.** El control de calidad se lleva a cabo con un procedimiento de control de producto no conforme y un procedimiento mantenimiento correctivo (Véase Anexo B).

A continuación se realiza un breve resumen del procedimiento de control de calidad de materias primas, producto en proceso y producto terminado, que se lleva a cabo en la empresa:

- **Materias primas.** El jefe de compras realiza una selección adecuada del proveedor que cumpla con las condiciones necesarias para la elaboración de las prendas. Posteriormente, hace una requisición de las telas de acuerdo a las especificaciones requeridas en cuanto a composición, colores, ancho de las mismas. Con respecto a los hilos, hilazas de tejer e insumos en general, se hace una requisición de acuerdo a la composición, calibre y colores. Al momento de recibir las materias primas, se revisa y se aprueba si lo pedido concuerda con lo enviado por el proveedor. Si algún material no se aprueba, se hace la devolución con la nota correspondiente. Se procura dar solución oportuna a estos inconvenientes para que no se presenten cuellos de botella en producción por falta de algún insumo.
- **Producto en proceso.** Las operarias, totalmente comprometidas con el proceso de aseguramiento de la calidad informan al jefe de producción cualquier inconveniente que se presente en el ensamble, en caso de no encontrar solución alguna. Generalmente el grupo de ensamble logra resolver los problemas de calidad que se presenten en el proceso. Si el inconveniente es de calidad de materias primas, se devuelve para hacer el respectivo cambio.

- **Producto terminado.** Se realiza una inspección final cuando el producto ya se encuentra enganchado, etiquetado y embolsado; o cuando ya se encuentra empacado en estuche.

Debido a que Miguel Mejía y Cía. Ltda. es una empresa que entró en el proceso de preparación para la certificación de calidad ISO 9000, se ve la preocupación y el cuidado del manejo de la calidad en todas las etapas del proceso productivo, desde las materias primas, el proceso y el almacenamiento temporal hasta su distribución al cliente. El control de calidad se convierte en una fortaleza para la empresa, de gran valor para la competencia en el mercado internacional.

**3.2.3 Recursos.** La empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. emplea en el proceso productivo del esquimal bordado para bebé, recurso humano, físico, de insumos y logístico.

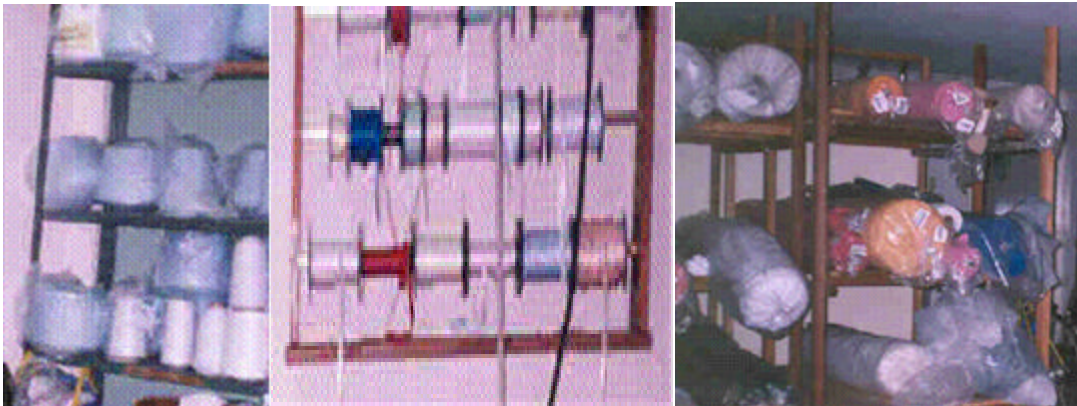
- **Recurso humano.** El recurso humano que interviene en el proceso productivo; es decir, la mano de obra directa, está conformada por empleados que se encargan de actividades como: tejido, marquilla, despeluzar, planchar, enganchar, hacer referencia, colocar referencia, embolsar, pasar cinta, hacer corbata y cuello; y otros como: cerrado, bordado y bordado a mano.
- **Recurso físico.** El recurso físico empleado en el proceso productivo; es decir, la maquinaria, está conformada por las máquinas: collarín, plana, fileteadora, ojaladora, botonadota, máquina 260, crocheta, cortadora vertical, cortadora de extremos, tejedora manual, bordadora de seis cabezotes, bordadora y tejedora rectilínea.

- **Recurso de insumos.** El recurso de insumos utilizado en el proceso productivo; es decir, las materias primas, está integrado por: duraset rosado, hilaza cruda, duraset blanco, seda brillante, auxiliar, hilo coser, elástico, Cinta tres rosada, botón ojo de pez, marquilla, gancho, tarjeta, bolsa, sujetador, hilocaucho, cinta siete rosada, etamina organdy e hilo bordar.

La empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. maneja inventarios de materia prima por medio del software Deltasoft, este programa también maneja el inventario de producto terminado.

En cuanto al inventario de insumos o materias primas, las entradas en este sistema son las facturas de compra, cantidad y costo; que son procesadas contabilizando todo lo relacionado con contabilidad, retención, descuentos, entre otros; las salidas afectan el kárdex (Véase Figura 10).

Figura 10. Inventario de materias primas.



Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Bucaramanga, 2.004.

En cuanto al inventario de producto terminado, la entrada en este sistema es la mercancía que sale de producción, identificando las referencias y las cantidades; que son procesadas sumando a cada referencia; las salidas afectan el kárdex (Véase Figura 11).

Figura 11. Inventario de producto terminado.



Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Bucaramanga, 2.004.

- **Recurso logístico.** El recurso logístico requerido para llevar a cabo a producción y comercialización del producto, implica acciones antes de iniciado el proceso productivo; así como, después de que el producto ha sido vendido al cliente. En el recurso logístico se incluyen las actividades de mercadeo y ventas, compras y servicio al cliente (Véase Anexo C).

Adicionalmente, la empresa cuenta con la atención telefónica de sugerencias e inquietudes de referencias y pedidos, con el fin de brindar un mejor servicio al cliente .

### 3.3 LOGISTICA DE EXPORTACION

**3.3.1 Proceso de exportación.** El proceso de exportación se hace siguiendo la guía de trámites de exportación suministrada por Proexport Colombia. En esta guía el proceso inicia con el estudio del mercado y localización de la demanda; y culmina con el reintegro de las divisas (Véase Cuadro 19).

Cuadro 19. Guía de exportación - trámites.

<b>Pasos y trámites</b>	<b>Instituciones involucradas y/o mayor información</b>
1. Estudio de mercado y localización de la demanda	MINCOMERCIO, PROEXPORT
2. Registro ante cámara comercio y obtención NIT	DIAN, CÁMARA DE COMERCIO
3. Inscripción en el registro nacional de exportadores RNE (Ley 6/92 - Devolución del IVA)	MINCOMERCIO
4. Exportador remite factura y el importador abre la carta de crédito	EXPORTADOR
5. Exportador recibe confirmación de apertura del Banco Comercial Colombiano y contrata transporte	MINCOMERCIO, BANCOS
6. Exportador tramita en caso de requerirse registro sanitario, autorización expresa o inscripción ante la entidad correspondiente	INVIMA, MINCOMERCIO
7. Tramitación del certificado de origen cuando se requiera	MINCOMERCIO
8. El exportador adquiere y diligencia el documento de exportación en la administración de aduana	MINCOMERCIO, DIAN
9. Solicitud de Vo. Buenos. expedidos por entidades de control a ciertas exportaciones	MINCOMERCIO, MINERALCO, MINAMBIENTE, INVIMA, ICA, INPA)
10. El exportador presenta el DEX ante la dirección de impuestos y aduanas nacionales DIAN y adjunta documento de identidad, documento de transporte, factura comercial, e inscripciones	DIAN
11. La DIAN efectúa la revisión documental y física de la mercancía y autoriza el despacho de la mercancía	DIAN
12. La DIAN envía una copia del DEX al MINCOMERCIO con el objeto de registrar la exportación definitiva	DIAN, MINCOMERCIO
13. El exportador recibe el pago de la mercancía a través de su intermediario financiero	BANCOS
14. El exportador diligencia la declaración de cambio correspondiente y efectúa la venta de divisas a su intermediario cambiario. En caso de que la financiación sea mayor a 12 meses de la fecha del DEX debe registrar la operación en el banco de la república	MINCOMERCIO, BANREPUBLICA
15. En la declaración de cambio el exportador da poder al intermediario para solicitar el certificado de reembolso tributario CERT ante el MINCOMERCIO	MINCOMERCIO
16. El MINCOMERCIO verifica la solicitud y de encontrarla correcta, liquida el CERT, produce una resolución para reconocer dicho incentivo y la remite al Banco de la República.	MINCOMERCIO
17. El Banco de la República crea una subcuenta a favor del exportador a través del intermediario financiero por donde se reintegraron las divisas abonándole de esta forma el valor del CERT.	BANREPÚBLICA

Fuente: Proexport – Colombia. Bucaramanga, 2.004.

**3.3.2 Logística de la exportación.** La logística de la exportación comprende las actividades de: empaque y embalaje, marcado, unitarización, documentación, manipuleo, almacenamiento, aduana y transporte.

Inicialmente, el cliente hace su pedido vía fax; en la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. se estudian las condiciones del pedido y se pacta con el cliente la fecha de entrega. Luego el pedido se pasa a planeación y programación de producción, donde se comienza a producir el pedido; cuando los pedidos son grandes, se trabaja también con talleres satélites.

- **Etiquetado, empaque y embalaje.** El empaque y embalaje empleado actualmente por la empresa se considera adecuado, debido a que cumple con los requisitos exigidos por Estados Unidos; además de proteger el producto exportado (Véase Figura 12).

Figura 12. Etiquetado, empaque y embalaje.





Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Bucaramanga, 2.004.

- **Marcado.** El marcado que hace la empresa actualmente contiene toda la información exigida por las normas de exportación a Estados Unidos, en él se consignan los datos del remitente y destinatario, tales como: nombre, razón social, dirección, teléfono, ciudad, país, número de caja y de unidades, peso bruto y neto (Véase Figura 13).

Figura 13. Marcado.

**Lilitos**  
MIGUEL MEJIA Y CIA LTDA.

PARA: \_\_\_\_\_

DIRECCION: \_\_\_\_\_

CIUDAD: \_\_\_\_\_

Calle 113 No. 22-18/24 A.A. 50104 y 2647 Telefax: 6314646 - 6364735  
Tels: 6316334 - 6364389 - Bucaramanga - Colombia

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Bucaramanga, 2.004.

- **Unitarización.** Las labores de unitarización, quedan a cargo de la empresa transportadora contratada por Miguel Mejía y Cía. Ltda.

- **Documentación.** La documentación está relacionada los documentos de la empresa y los documentos para la exportación propiamente dicha (Véase Anexo D).

Los documentos de la empresa son: escritura pública, registro ante Cámara de Comercio como persona natural o jurídica, los trámites ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN (Registro Único Tributario RUT y el Número de Identificación Tributaria NIT).

Los documentos para la exportación son: factura comercial y cartas de exportación para la DIAN, MINCOMERCIO, Policía Aeroportaria, Aerolínea y ATPA. La empresa utiliza los servicios de una Sociedad de Intermediación Aduanera SIA, debidamente autorizada por la DIAN, para tramitar la inscripción en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo MINCOMERCIO (Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios, el Registro de Productor Nacional, Oferta Exportable y Solicitud de Determinación de Origen - FORMA 010), Relación de Inscripción y Determinación de Origen (Certificado de Origen - Código 251, aplica en el marco de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas - ATPA – otorgada por Estados Unidos y utiliza la forma “ATPA - FORMA A”), la Declaración de Exportación DEX, el documento de transporte (guía aérea, conocimiento de embarque o carta de porte) y la lista de empaque.

Aunque esto implique un incremento en el costo del producto, se traduce en mayor seguridad y disponibilidad de tiempo valioso para el empresario, el cual puede dedicar a otras labores de administración, mercadeo y diseño, aportando atributos diferenciadores al producto terminado.

De acuerdo con la Circular Externa No. 0047, expedida en Bogotá D.C., 21 de julio de 2004, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

MINCOMERCIO, informó a los usuarios y funcionarios del ministerio la supresión de la visa textil; esto implica que todos los textiles y confecciones exportados a los Estados Unidos por un país miembro de la Organización Mundial del Comercio OMC, a partir del 1 de enero de 2005 no requerirán visa textil.

- **Manipuleo, almacenamiento, aduana y transporte.** Las labores de manipuleo, almacenamiento, aduana y transporte, están a cargo de la empresa transportadora contratada por Miguel Mejía y Cía. Ltda.

### **3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TECNICA**

Desde el punto de vista técnico, la empresa está preparada para realizar la exportación del esquimal bordado para bebé, de Bucaramanga (Colombia) hacia Los Angeles (Estados Unidos), pues cuenta con la capacidad disponible para incrementar los niveles de producción, considerándose como factor limitante el recurso humano; es decir, la mano de obra directa, que será duplicada.

Por otra parte, teniendo en cuenta que la empresa se está preparando para trabajar bajo el esquema del sistema general de calidad, en búsqueda de la certificación ISO 9000, se vislumbra un ambiente favorable para el proceso exportador, pues la empresa cuenta con los procesos debidamente descritos; así mismo, emplea mecanismos adecuados para el control de la calidad en las materias primas, proceso y producto terminado.

Otro factor relevante está relacionado con el enfoque hacia el cliente que ha adquirido la empresa, debido a que realiza servicio postventa, con el objeto de solucionar las sugerencias, quejas o reclamos de sus clientes, lo que provee un mayor nivel de satisfacción.

En cuanto a los recursos, se sabe que la empresa cuenta con los recursos físico y logístico, adecuados y suficientes para incrementar los niveles de producción; no obstante, será necesario aumentar el recurso humano y de insumos, para hacer frente a las necesidades de producción.

En lo que se refiere a la logística de exportación, se parte de la premisa de que al utilizar los servicios de una Sociedad de Intermediación Aduanera SIA, debidamente registrada, se incrementan los costos del producto, pero a la vez se minimiza el riesgo y se asegura la correcta ejecución del proceso exportador, lo que permite brindar una imagen atractiva para el cliente en el extranjero.

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

### 4.1 ANALISIS ORGANIZACIONAL

**4.1.1 Estructura organizacional.** La estructura organizacional de la empresa abarca el organigrama, las funciones y procedimientos y las políticas de personal.

- **Organigrama.** Se considera que la estructura orgánica de la empresa requiere los siguientes cambios:

Dependiendo del Gerente debería aparecer la Secretaria de la empresa.

Los cargos de Revisor Fiscal y Asesor de Sistema podrían estar en línea de asesoría y staff; es decir, con línea punteada.

En vez de Mensajero debería contratarse con un empleado de Oficios Varios, que llevara a cabo las labores de vigilancia, aseo y mensajería.

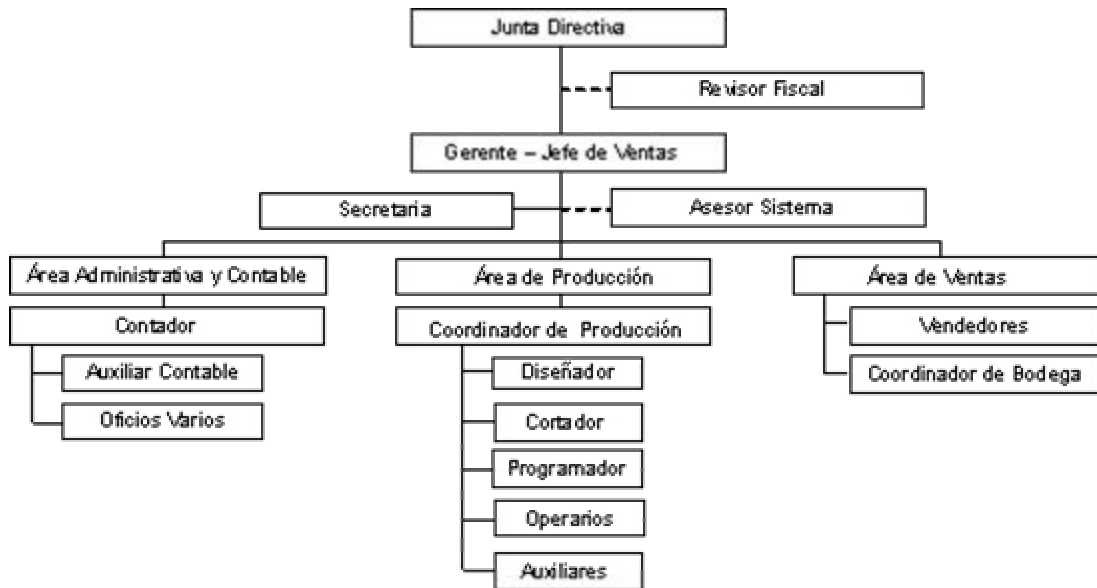
El cargo de Jefe de Producción se podría fusionar con el de Coordinador (de producción, bordado, calidad, terminado y empaque).

El Gerente podría ser el Jefe de Ventas.

Los cargos de Coordinador de Bodega y Almacenista pueden fusionarse en uno solo.

En este orden de ideas, la estructura orgánica de la empresa quedaría de la siguiente manera (Véase Figura 14):

Figura 14. Organigrama propuesto.



- **Funciones y procedimientos.** Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en el proceso de preparación para la certificación de la norma ISO 9000, la empresa posee un formato denominado descripción y análisis de cargo (Véase Anexo E).

En dicho formato se identifican los siguientes datos:

El cargo.

Objetivo general del mismo.

Funciones generales y relativas al sistema general de calidad.

Recursos administrativos en el cargo.

Perfil de cargo, en cuanto a la edad y el sexo, educación, experiencia, capacitación y/o formación, habilidades y autoridad para tomar decisiones.

Requerimientos del puesto, con respecto al esfuerzo físico y mental.

Condiciones de trabajo, tanto ambientales como riesgos de trabajo y profesionales.

- **Políticas de personal.** La empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. tiene establecidas las siguientes políticas de personal:

Seleccionar personal calificado para los diferentes cargos dentro de las áreas de la empresa.

Puntualidad en el pago del salario para todos los integrantes de la empresa.

Horario de trabajo: un turno de 7:00 a.m. a 3:00 P.M. y otro turno de 3:00 P.M. a 11 P.M.

Crear un clima de cordialidad y compromiso en cada uno de los empleados.

Comprometer a todos los integrantes con el cumplimiento del manual de funciones asignado, así como con la calidad en todas las partes del proceso productivo.

Adicionalmente, se considera necesario incluir las siguientes políticas de personal:

Las fuentes de vinculación utilizadas serán los recomendados, los avisos clasificados y las bolsas de empleo. No se considerarán los servicios de las empresas temporales.

Los principales criterios de selección del personal son el perfil del cargo, la experiencia del candidato, las habilidades y destrezas específicas; y otras como, las relaciones interpersonales, autonomía en toma de decisiones, alternativas para la solución de problemas.

**4.1.2 Antecedentes del equipo directivo.** La empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. cuenta con una trayectoria en el mercado nacional que data del año 1.982.

Pese a que su participación en el mercado internacional, específicamente en Estados Unidos, no es tan considerable, la empresa cuenta con capacidad administrativa y no requiere contratar personal especializado en comercio y mercadeo internacional, porque se poseen conocimientos, experiencias y habilidades en estas labores.

**4.1.3 Cultura organizacional.** Los elementos que conforman la cultura organizacional de la empresa son la misión y la visión.

- **Misión.** “Somos una empresa posicionada a nivel nacional en la producción y comercialización de ropa para bebé, infantil y productos relacionados con la canastilla, utilizando un alto nivel”.

Se considera necesario reformular la misión de la empresa, con el fin de enfocarla hacia el mercado de Los Angeles, haciendo énfasis en el plan exportador del esquimal bordado para bebé, como sigue:

“Miguel Mejía y Cía. Ltda. es una empresa colombiana líder en la producción de ropa para bebé, con precios económicos, variados diseños y excelente calidad, que cuenta con talento humano, recursos físicos, de insumos y

logísticos de primera, para dar el mejor margen de utilidad a los intermediarios que distribuyan su producto en el resto del mundo”.

- **Visión.** “En el 2007 seremos una empresa consolidada y afianzada en la producción y comercialización de ropa para bebé e infantil, con productos de alta calidad, liderando el mercado nacional y con participación en el mercado internacional”.

Se considera necesario reformular la visión de la empresa, con el fin de enfocarla hacia el mercado de Los Angeles, haciendo énfasis en el plan exportador del esquimal bordado para bebé, como sigue:

“En el 2.008 Miguel Mejía y Cía. Ltda. será líder en la exportación de ropa para bebé hacia Estados Unidos, diferenciando sus productos en el mercado internacional, por su economía, variedad y calidad”.

## **4.2 POLITICAS**

- **De costos.** La empresa aplica las siguientes políticas de costos:

Revisión trimestral de los gastos presupuestados vs gastos reales.

Programación semanal de pagos de proveedores.

Mantener información contable actualizada.

Lograr acuerdos comerciales con los diferentes proveedores en cuanto a precios, descuentos y plazos de entrega.

Calcular el valor del minuto con base en los gastos presupuestados del año para el costeo de los productos.

Para determinar los costos de los productos que se elaboran se tiene una hoja de costos que contiene los siguientes elementos de acuerdo a la referencia:

La cantidad y el valor de la materia prima unitaria por producto.

Se estima el valor en pesos por minuto trabajado para calcular el costo de la mano de obra, con base en el presupuesto anual de minutos trabajados, los gastos de la empresa y los costos indirectos

A lo anterior se le agrega un margen de utilidad, las comisiones de los vendedores y un porcentaje de descuento por pago de contado.

El precio de productos de exportación se calcula con base en el costo de la prenda y la tasa promedio del dólar en el momento de la cotización.

Teniendo en cuenta los factores que influyen en la fijación del precio, se consideran necesarias las siguientes políticas de costos:

Los costos incluirán todos los egresos causados por concepto de producción, administración y ventas.

Se empleará la misma estructura de costos para todos los clientes; es decir, igual costo para todos los clientes; esta política se empleará porque es más usual, pues la discriminación puede conllevar a reclamos, frustraciones y descontentos.

El costo FOA solo incluye los costos de transporte y seguro a nivel nacional, hasta el puerto de origen de donde saldrá el producto al extranjero.

El costo CIF incluirá los costos de transporte y seguro a nivel internacional, el puerto de destino a donde llegará el producto.

Los costos se incrementarán anualmente, de acuerdo al índice de precios al consumidor o inflación en Colombia.

- **De compras.** La empresa no reportó poseer políticas de compras, en tal sentido se proponen las siguientes:

Las materias primas serán adquiridas a proveedores nacionales, dando especial preferencia a los de la ciudad de Bucaramanga, como estrategia de apoyo regional.

En la selección de proveedores, se dará preferencia a aquellos que ofrezcan insumos de excelente calidad a precios económicos.

Se adquirirán las materias primas a proveedores que ofrezcan adicionalmente, la entrega del producto a domicilio.

El pago a proveedores se hará manejando una política de pago de contado y a crédito; es decir, un 80% de contado al recibir el producto y el restante 20% a crédito con un plazo de 30 días.

El inventario de materias primas será igual al valor requerido de las compras para 15 días, teniendo en cuenta que los proveedores son nacionales.

- **De exportación.** La empresa no reportó poseer políticas de exportación, por esto se proponen las siguientes:

Las ventas se harán a estricto contado; es decir, 100% del valor de la compra será pagado a la vista de la carta de crédito.

Los clientes serán seleccionados, dando especial preferencia a los de Estados Unidos, como estrategia para ingresar en dicho mercado.

Cada vez que se formalice un negocio internacional, se pedirá a cada cliente un referido, con el fin de ampliar la base de datos de los clientes potenciales.

#### **4.3 ANALISIS LEGAL**

La empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. emplea los servicios de una Sociedad de Intermediación Aduanera SIA, que está debidamente legalizada, registrada y autorizada.

La SIA tramita toda la documentación necesaria para llevar a cabo la exportación desde Bucaramanga (Colombia) hacia cualquier país del mundo; en este caso, específicamente a la ciudad de Los Angeles – California (Estados Unidos).

Además, asesora al exportador frente a mejores posibilidades de transporte, seguros, incoterms, ente otros.

Esta sociedad está presente en todo el proceso exportador y vela por el correcto desarrollo del mismo.

Entre los documentos que gestiona se encuentran el documento de embarque, el certificado de origen, la lista de empaque, el certificado del transportador y el DEX.

A nivel legal, la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. cumple con los requisitos exigidos por el gobierno, tanto nacional como de Estados Unidos, para realizar la exportación – importación del esquimal bordado para bebé.

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 INVERSIONES

**5.1.1 Inversión en activos fijos.** Teniendo en cuenta que la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. posee infraestructura y máquinas suficientes y adecuadas para llevar a cabo el proceso del esquimal bordado para bebé, no es necesario hacer una inversión en activos fijos; es decir, terreno, construcción y adecuación, maquinaria y equipo, muebles y enseres, equipo de oficina ni herramientas. Por tal razón, se trabajará con los activos fijos que posee la empresa actualmente, cuyo valor total es de \$64.279.759 (Véase Cuadro 20).

Cuadro 20. Activos fijos disponibles.

<b>Activos</b>	<b>Valor</b>
Maquinaria y equipo	38.657.012
Flota y equipo de transporte	10.132.499
Equipo de oficina	9.502.345
Equipo de computo y comunicación	5.987.903
<b>Total</b>	<b>64.279.759</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Bucaramanga, 2.004.

**5.1.2 Inversión diferida.** La inversión diferida comprende las erogaciones de dinero necesarias, antes de llevar a cabo la exportación. Debido a que la empresa está legalmente constituida y ya ha realizado exportaciones al país destino (Estados Unidos), posee los documentos de la empresa. En tal caso, la inversión diferida estará constituida por el valor del estudio de factibilidad y la respectiva publicidad y promoción de lanzamiento, para un valor total de \$4.000.000 (Véase Cuadro 21).

Cuadro 21. Inversión diferida.

<b>Inversión diferida</b>	<b>Valor</b>
Estudio de factibilidad	2.000.000
Publicidad y promoción de lanzamiento	2.000.000
<b>Total</b>	<b>4.000.000</b>

Fuente: Cotizaciones solicitadas.

**5.1.3 Inversión de capital de trabajo.** La inversión de capital de trabajo está conformada por los costos producción, los gastos de administración y ventas, el valor de cuentas por pagar a proveedores y el valor de los inventarios de materias primas, calculados para un período de tiempo de un mes. El valor de capital de trabajo para un mes de trabajo es de \$29.714.426 (Véase Cuadro 22).

Cuadro 22. Inversión de capital de trabajo.

<b>Capital de trabajo</b>	<b>Valor año</b>	<b>Valor mes</b>
Costos de producción	175.713.377	13.076.442
Gastos de administración y ventas	150.997.385	12.324.945
Proveedores	14.787.562	1.232.297
Inventarios	36.968.904	3.080.742
<b>Total</b>	<b>378.467.227</b>	<b>29.714.426</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Bucaramanga, 2.004.

## 5.2 FUENTES DE FINANCIACION

Teniendo en cuenta que es una política de la empresa invertir las utilidades obtenidas en capital de trabajo, con el fin de mantener buena liquidez, para negociar descuentos por pronto pago con los proveedores; así como, para responder a las demás obligaciones, tanto internas como externas de la empresa.

La empresa posee capacidad financiera; es decir, dispone de los recursos necesarios para atender los nuevos compromisos de producción y venta, que

le significa ejecutar este plan exportador. Para tal fin, la empresa dispondrá de recursos propios por un valor de \$33.714.426. (Véase Cuadro 23).

Cuadro 23. Fuentes de financiación.

<b>Fuente de financiación</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje</b>
Recursos propios	33.714.426	100%
<b>Total</b>	<b>33.714.426</b>	<b>100%</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Bucaramanga, 2.004.

### **5.3 DETERMINACION DEL PRECIO EXPORTADOR**

**5.3.1 Precios promedios de los principales mercados.** Los precios promedios de los principales mercados; es decir, la competencia directa de la empresa, ya sea nacional e internacional, están por encima del precio fijado en el presente estudio.

En este orden de ideas, el precio de un esquimal bordado para bebé, con características similares al que produce la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. está en el mercado nacional a un precio promedio de \$25.000; mientras que a nivel internacional cuesta US\$10, precio FOA.

**5.3.2 Cotización.** Para realizar la cotización y determinar el precio exportador se requiere calcular los costos de producción, los costos de comercialización y ventas; así como los costos administrativos.

- **Costos de producción.** Los costos de producción se calculan estimando los costos de materia prima, mano de obra directa y los indirectos de fabricación. Los costos de producción para el primer año tienen un valor de \$175.713.377 (Véase Cuadro 24).

Cuadro 24. Costos de producción.

<b>Costos de producción</b>	<b>Valor mes</b>	<b>Valor año</b>
Materia prima	6.161.484	73.937.808
Mano de obra directa	5.172.082	62.064.981
Costos indirectos de fabricación	3.309.216	39.710.588
<b>Total</b>	<b>14.642.781</b>	<b>175.713.377</b>

A continuación, se presenta el cálculo de los elementos que conforman los costos de producción (Véase Cuadros 25 al 27):

Cuadro 25. Materia prima.

<b>Materia prima</b>	<b>Costo</b>	<b>Cantidad / u</b>	<b>Costo / u</b>	<b>Valor mes</b>	<b>Valor año</b>
Duraset rosado	12,78	60,00	766,80	1.610.280	19.323.360
Hilaza cruda	10,01	60,00	600,60	1.261.260	15.135.120
Duraset blanco	12,78	10,00	127,80	268.380	3.220.560
Seda brillante	22,00	10,00	220,00	462.000	5.544.000
Auxiliar	12,78	5,00	63,90	134.190	1.610.280
Hilo coser	100,00	1,00	100,00	210.000	2.520.000
Elástico	79,00	0,38	30,02	63.042	756.504
Cinta 3 rosada	77,00	2,24	172,48	362.208	4.346.496
Otón ojo de pez	6,00	10,00	60,00	126.000	1.512.000
Marquilla	30,00	1,00	30,00	63.000	756.000
Gancho	172,00	1,00	172,00	361.200	4.334.400
Tarjeta	45,00	1,00	45,00	94.500	1.134.000
Bolsa	123,00	1,00	123,00	258.300	3.099.600
Sujetador	3,00	6,00	18,00	37.800	453.600
Hilocaucho	60,00	1,00	60,00	126.000	1.512.000
Cinta 7 rosada	97,00	0,52	50,44	105.924	1.271.088
Etamina organdy	4.800,00	0,03	144,00	302.400	3.628.800
Hilo bordar	150,00	1,00	150,00	315.000	3.780.000
<b>Total</b>			<b>2.934,04</b>	<b>6.161.484</b>	<b>73.937.808</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda.

Cuadro 26. Mano de obra directa .

Cargo	#	Salario mes	Aux. Trans p.	Seg. Social	Aportes Paraf.	Prestac. Sociales	Dotación	Valor mes	Valor año
Tejido	1	381.500	41.600	78.440	34.335	83.930	26.705	646.510	7.758.123
Bordado	1	381.500	41.600	78.440	34.335	83.930	26.705	646.510	7.758.123
Cerrado	1	381.500	41.600	78.440	34.335	83.930	26.705	646.510	7.758.123
Cinta	1	381.500	41.600	78.440	34.335	83.930	26.705	646.510	7.758.123
Cuello	1	381.500	41.600	78.440	34.335	83.930	26.705	646.510	7.758.123
Referencia	1	381.500	41.600	78.440	34.335	83.930	26.705	646.510	7.758.123
Marquilla	1	381.500	41.600	78.440	34.335	83.930	26.705	646.510	7.758.123
Terminado	1	381.500	41.600	78.440	34.335	83.930	26.705	646.510	7.758.123
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>3.052.000</b>	<b>332.800</b>	<b>627.522</b>	<b>274.680</b>	<b>671.440</b>	<b>213.640</b>	<b>5.172.082</b>	<b>62.064.981</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda.

Cuadro 27. Costos indirectos de fabricación.

Costos indirectos de fabricación	Valor mes	Valor año
Insumos	150.000	1.800.000
Mano de obra indirecta	2.208.689	26.504.267
Mantenimiento	203.290	2.439.476
Depreciación	406.579	4.878.951
Seguro	40.658	487.895
Arriendo	300.000	3.600.000
<b>Total</b>	<b>3.309.216</b>	<b>39.710.588</b>

Seguidamente, se muestra el cálculo de los elementos que conforman los costos indirectos de fabricación (Véase Cuadros 28 al 33):

Cuadro 28. Insumos.

Insumos	Unidad	Consumo mes	Costo unidad	Valor mes	Valor año
Energía	Kilovatio	500	300	150.000	1.800.000
<b>Total</b>				<b>150.000</b>	<b>1.800.000</b>

Fuente: Cotizaciones solicitadas.

Cuadro 29. Mano de obra indirecta.

Cargo	#	Salario mes	Aux. Trans p.	Seg. Social	Aportes Paraf.	Prestac. Sociales	Dotación	Valor mes	Valor año
Diseñador	1	935.000	0	192.245	84.150	205.700	0	1.417.095	17.005.144
Coordinador producción	1	473.000	41.600	97.254	42.570	104.060	33.110	791.594	9.499.122
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>1.408.000</b>	<b>41.600</b>	<b>289.499</b>	<b>126.720</b>	<b>309.760</b>	<b>33.110</b>	<b>2.208.689</b>	<b>26.504.267</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda.

Cuadro 30. Mantenimiento de producción.

Activos	Valor	Porcentaje	Valor año	Valor mes
Maquinaria y equipo	38.657.012	5	1.932.851	161.071
Flota y equipo de transporte	10.132.499	5	506.625	42.219
<b>Total</b>	<b>48.789.510</b>		<b>2.439.476</b>	<b>203.290</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Cotizaciones solicitadas.

Cuadro 31. Depreciación de producción.

Activos	Valor	Años depreciables	Valor año	Valor mes
Maquinaria y equipo	38.657.012	10	3.865.701	322.142
Flota y equipo de transporte	10.132.499	10	1.013.250	84.437
<b>Total</b>	<b>48.789.510</b>		<b>4.878.951</b>	<b>406.579</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda.

Cuadro 32. Seguro de producción.

Activos	Valor	Porcentaje	Valor año	Valor mes
Maquinaria y equipo	38.657.012	1	386.570	32.214
Flota y equipo de transporte	10.132.499	1	101.325	8.444
<b>Total</b>	<b>48.789.510</b>		<b>487.895</b>	<b>40.658</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Cotizaciones solicitadas.

Cuadro 33. Arriendo de producción.

Arriendo	Valor mes	Valor año
Arriendo (80%)	300.000	3.600.000
<b>Total</b>	<b>300.000</b>	<b>3.600.000</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda.

- **Gastos de administración y ventas.** Los gastos de administración y ventas comprenden los gastos de administración, ventas, la depreciación, la amortización de los diferidos y los gastos generales. Los gastos de administración y ventas tienen un valor de \$150.997.385 en el primer año (Véase Cuadro 34).

Cuadro 34. Gastos de administración y ventas.

<b>Gastos de administración y ventas</b>	<b>Valor mes</b>	<b>Valor año</b>
Gastos de administración	6.605.127	79.261.520
Gastos de ventas	5.232.500	62.790.000
Depreciación	258.171	3.098.050
Amortización diferidos	66.667	800.000
Gastos generales	420.651	5.047.815
<b>Total</b>	<b>12.583.115</b>	<b>150.997.385</b>

Paso seguido, se presenta el cálculo de los elementos que conforman los gastos de administración y ventas (Véase Cuadros 35 al 37):

Cuadro 35. Depreciación de administración y ventas.

<b>Activos</b>	<b>Valor</b>	<b>Años depreciables</b>	<b>Valor año</b>	<b>Valor mes</b>
Equipo de oficina	9.502.345	5	1.900.469	158.372
Equipo de computo y comunicación	5.987.903	5	1.197.581	99.798
<b>Total</b>	<b>15.490.248</b>		<b>3.098.050</b>	<b>258.171</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda.

Cuadro 36. Amortización de diferidos.

<b>Activo</b>	<b>Valor</b>	<b>Años amortizables</b>	<b>Valor año</b>	<b>Valor mes</b>
Diferidos	4.000.000	5	<b>800.000</b>	<b>66.667</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda.

Cuadro 37. Gastos generales.

<b>Gastos generales</b>	<b>Valor mes</b>	<b>Valor año</b>
Mantenimiento	64.543	774.512
Seguro	12.909	154.902
Arriendo	75.000	900.000
Energía eléctrica	90.000	1.080.000
Acueducto y alcantarillado	28.800	345.600
Teléfono	149.400	1.792.800
<b>Total</b>	<b>420.651</b>	<b>5.047.815</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda.

En seguida, se muestra el cálculo de cada uno de los elementos que conforman los gastos generales (Véase Cuadro 38 al 40):

Cuadro 38. Mantenimiento de administración y ventas.

<b>Activos</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Valor año</b>	<b>Valor mes</b>
Equipo de oficina	9.502.345	5	475.117	39.593
Equipo de computo y comunicación	5.987.903	5	299.395	24.950
<b>Total</b>	<b>15.490.248</b>		<b>774.512</b>	<b>64.543</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Cotizaciones solicitadas.

Cuadro 39. Seguro de administración y ventas.

<b>Activos</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Valor año</b>	<b>Valor mes</b>
Equipo de oficina	9.502.345	1	95.023	7.919
Equipo de computo y comunicación	5.987.903	1	59.879	4.990
<b>Total</b>	<b>15.490.248</b>		<b>154.902</b>	<b>12.909</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda. Cotizaciones solicitadas.

Cuadro 40. Arriendo de administración y ventas.

<b>Arriendo</b>	<b>Valor mes</b>	<b>Valor año</b>
Arriendo (20%)	75.000	900.000
<b>Total</b>	<b>75.000</b>	<b>900.000</b>

Fuente: Miguel Mejía y Cía. Ltda.

**5.3.3 Análisis de la hoja de costos para efectuar la exportación.** En la hoja de costos para efectuar la exportación, se identifican los costos: franco fábrica venta directa EXW, franco terminal, FOA aeropuerto de origen, CFR aeropuerto de destino y CIF aeropuerto de destino (Véase Cuadro 41).

Cuadro 41. Hoja de cálculo y análisis de costo para exportación.

<b>Nombre del producto</b>	Esquimal bordado para bebé	
<b>Posición arancelaria</b>	6111200000	
<b>Cantidad</b>	25.200 unidades / año – 2100 unidades / mes	
<b>Peso y/o volumen</b>	14.700 kilogramos	
<b>Tasa de cambio promedio (Diciembre, 2.004): \$ 2.000</b>	<b>Costo directo / unidad</b>	
<b>Costos</b>	<b>(\$ / unidad)</b>	<b>(US\$ / unidad)</b>
Costo del producto	12.932,97	6,47
Materia prima	2.934,04	1,47
Mano de obra directa	2.462,90	1,23
Costos indirectos de fabricación	1.575,82	0,79
Gastos de administración y ventas	5.991,96	3,00
Utilidad del exportador (15%)	2.282,29	1,14
Empaque y embalaje de exportación	41,67	0,02
<b>Costo franco fábrica venta directa - EXW</b>	<b>15.256,92</b>	<b>7,63</b>
Transporte y seguro interno	162,57	0,08
Fletes empresa a puerto de despacho	10,42	0,01
Seguros empresa a puerto de despacho	152,15	0,08
<b>Costo franco terminal</b>	<b>15.419,49</b>	<b>7,71</b>
Servicio de intermediación aduanera – SIA	5,83	0,00
Costos portuarios	3,97	0,00
<b>Costo FOA aeropuerto de origen</b>	<b>15.429,29</b>	<b>7,71</b>
Costo transporte internacional		
Aéreo Bucaramanga (Colombia) - Los Angeles (EEUU)	1.400,00	0,70
<b>Costo CFR aeropuerto de destino</b>	<b>16.829,29</b>	<b>8,41</b>
Seguros transporte internacional		
Contra todo riesgo	1.434,27	0,72
<b>Costo CIF aeropuerto de destino</b>	<b>18.263,56</b>	<b>9,13</b>

Fuente: cotizaciones solicitadas.

Como se puede observar, la utilidad del exportador es del 15% sobre el costo de producción. El precio FOA y CIF implica un incremento del 19,30% y 41,22% sobre el costo de producción, respectivamente; lo que representa una diferencia de \$2.496,33 y \$5.330,59, respectivamente; mientras que en dólares estas cifras se traducen a US\$1,25 y US\$2,67, respectivamente.

## 5.4 COSTOS

**5.4.1 Costos fijos.** Los costos fijos son aquellos que se causan independientemente de las unidades producidas, tienen un valor de \$250.172.953 para el primer año (Véase Cuadro 42).

Cuadro 42. Costos fijos.

<b>Costos fijos</b>	<b>Valor año</b>
Mano de obra directa	62.064.981
Mano de obra indirecta	26.504.267
Mantenimiento	2.439.476
Depreciación	4.878.951
Seguro	487.895
Arriendo	3.600.000
Gastos de administración	79.261.520
Gastos de ventas	62.790.000
Depreciación	3.098.050
Gastos generales	5.047.815
<b>Total</b>	<b>250.172.953</b>

**5.4.2 Costos variables.** Los costos variables son aquellos que se causan dependiendo de las unidades producidas, tienen un valor de \$75.737.808 para el primer año (Véase Cuadro 43).

Cuadro 43. Costos variables.

<b>Costos variables</b>	<b>Valor año</b>
Materias primas	73.937.808
Insumos	1.800.000
<b>Total</b>	<b>75.737.808</b>

**5.4.3 Costos totales.** Los costos totales se calculan sumando los costos fijos y los variables, tienen un valor de \$325.910.761 para el primer año (Véase Cuadro 44).

Cuadro 44. Costos totales.

<b>Costos totales</b>	<b>Valor</b>
Costos fijos	250.172.953
Costos variables	75.737.808
<b>Costos totales</b>	<b>325.910.761</b>

## 5.5 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

**5.5.1 Presupuesto de ingresos.** Para determinar el valor de los ingresos, es necesario calcular el precio de venta unitario.

El precio de venta unitario se estima adicionándole al costo del producto el 15% de margen de utilidad esperado por la empresa (Véase Cuadro 45).

Cuadro 45. Precio de venta unitario.

<b>Precio de venta</b>	<b>Valor</b>
Costos totales	325.910.761
Producción / año	25.200
Costo del producto	12.933
Margen de contribución (15%)	2.282
<b>Total</b>	<b>15.215</b>

Multiplicando el precio de venta unitario por la cantidad de unidades a producir en el año, se determinan las ventas; los ingresos totales se obtienen considerando un 0,39% del efecto revaluación del peso frente al dólar, según el promedio de la TRM calculado mes a mes entre los años 2000 a 2004, suministrado por la Superintendencia Bancaria. Los ingresos se proyectan a cinco años, teniendo en cuenta la capacidad del proyecto (Véase Cuadro 46).

Cuadro 46. Ingresos proyectados.

<b>Ingreso</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año5</b>
Producción / año	25.200	25.200	25.200	25.200	25.200
Precio de venta	15.215	15.215	15.215	15.215	15.215
Valor vendido	383.424.425	383.424.425	383.424.425	383.424.425	383.424.425
Revaluación (0,39% anual)	1.495.355	1.495.355	1.495.355	1.495.355	1.495.355
<b>Total</b>	<b>384.919.781</b>	<b>384.919.781</b>	<b>384.919.781</b>	<b>384.919.781</b>	<b>384.919.781</b>

**5.5.2 Presupuesto de egresos.** El valor de los egresos corresponde al valor de los costos de producción y los gastos de administración y ventas calculados anteriormente.

Los egresos se proyectan a cinco años, teniendo en cuenta la capacidad del proyecto (Véase Cuadro 47).

Cuadro 47. Egresos proyectados.

<b>Egreso</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año5</b>
Costos de producción	175.713.377	175.713.377	175.713.377	175.713.377	175.713.377
Gastos de administración y ventas	150.997.385	150.997.385	150.997.385	150.997.385	150.997.385
<b>Total</b>	<b>326.710.761</b>	<b>326.710.761</b>	<b>326.710.761</b>	<b>326.710.761</b>	<b>326.710.761</b>

## 5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Para calcular el punto de equilibrio en unidades, se aplica la siguiente fórmula:

$$PE = \text{Costos Fijos Totales} / \text{Precio de venta (u)} - \text{Costos Variables (u)}$$

Donde:

Costos fijos totales = \$250.172.953.

Precio de venta (u) = \$15.125.

Costos variables (u) = \$3.005.

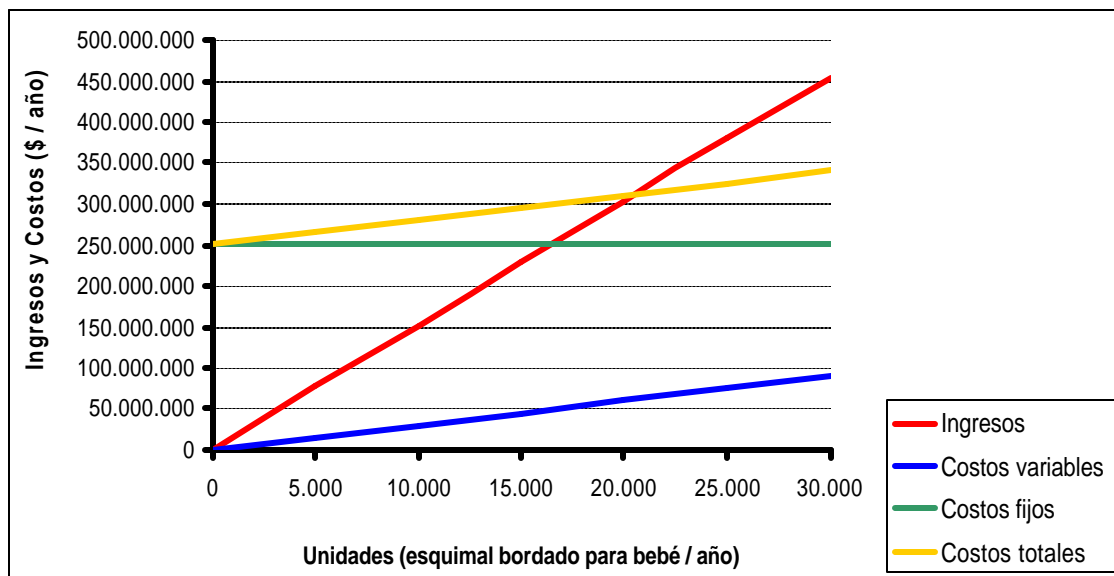
**PE (u) = 20.490 unidades.**

A continuación, se presenta el cálculo de los ingresos, costos variables, costos fijos, costos totales y la utilidad o pérdida obtenida, teniendo en cuenta las unidades a producir (Véase Cuadro 48 y Figura 15):

Cuadro 48. Cálculo para gráfica del punto de equilibrio.

Unidades	Ingresos	Costos variables	Costos fijos	Costos totales	Utilidad o pérdida
0	0	0	250.172.953	250.172.953	-250.172.953
5.000	76.076.275	15.027.343	250.172.953	265.200.296	-189.124.021
10.000	152.152.550	30.054.686	250.172.953	280.227.639	-128.075.089
15.000	228.228.825	45.082.029	250.172.953	295.254.982	-67.026.157
20.000	304.305.099	60.109.371	250.172.953	310.282.325	-5.977.225
25.000	380.381.374	75.136.714	250.172.953	325.309.668	55.071.707
30.000	456.457.649	90.164.057	250.172.953	340.337.011	116.120.638

Figura 15. Representación gráfica del punto de equilibrio.



## 5.7 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Teniendo en cuenta los datos calculados, se elabora el flujo de caja proyectado a cinco años (Véase Cuadro 49).

Cuadro 49. Flujo de caja proyectado.

Ingresos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta		384.919.781	384.919.781	384.919.781	384.919.781	384.919.781
Aportes de socios	33.714.426					
<b>Total ingresos</b>	<b>33.714.426</b>	<b>384.919.781</b>	<b>384.919.781</b>	<b>384.919.781</b>	<b>384.919.781</b>	<b>384.919.781</b>
Egresos						
Gastos preoperativos	4.000.000					
Costo de producción		175.713.377	175.713.377	175.713.377	175.713.377	175.713.377
Gastos de administración y ventas		150.997.385	150.997.385	150.997.385	150.997.385	150.997.385
Impuesto de renta			20.373.157	20.373.157	20.373.157	20.373.157
Reserva legal		3.783.586	3.783.586	3.783.586	3.783.586	3.783.586
<b>Total egresos</b>	<b>4.000.000</b>	<b>330.494.348</b>	<b>350.867.504</b>	<b>350.867.504</b>	<b>350.867.504</b>	<b>350.867.504</b>
<b>Saldo (ingresos - egresos)</b>	<b>29.714.426</b>	<b>54.425.433</b>	<b>34.052.276</b>	<b>34.052.276</b>	<b>34.052.276</b>	<b>34.052.276</b>
Mas amortización de diferidos		800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
Más depreciación		7.977.001	7.977.001	7.977.001	7.977.001	7.977.001
Más reserva legal		3.783.586	3.783.586	3.783.586	3.783.586	3.783.586
<b>Saldo neto de caja</b>	<b>29.714.426</b>	<b>66.986.020</b>	<b>46.612.863</b>	<b>46.612.863</b>	<b>46.612.863</b>	<b>46.612.863</b>
Mas saldo inicial de caja		29.714.426	96.700.445	143.313.308	189.926.172	236.539.035
<b>Saldo final de caja</b>	<b>29.714.426</b>	<b>96.700.445</b>	<b>143.313.308</b>	<b>189.926.172</b>	<b>236.539.035</b>	<b>283.151.898</b>

## 5.8 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Con base en los datos calculados, se elabora el estado de resultados proyectado a cinco años (Véase Cuadro 50).

Cuadro 50. Estado de resultados proyectado.

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta	384.919.781	384.919.781	384.919.781	384.919.781	384.919.781
Costos de producción	175.713.377	175.713.377	175.713.377	175.713.377	175.713.377
<b>Utilidad marginal</b>	<b>209.206.404</b>	<b>209.206.404</b>	<b>209.206.404</b>	<b>209.206.404</b>	<b>209.206.404</b>
Gastos de administración y ventas	150.997.385	150.997.385	150.997.385	150.997.385	150.997.385
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>58.209.019</b>	<b>58.209.019</b>	<b>58.209.019</b>	<b>58.209.019</b>	<b>58.209.019</b>
Impuesto (35%)	20.373.157	20.373.157	20.373.157	20.373.157	20.373.157
<b>Utilidad después de impuestos</b>	<b>37.835.862</b>	<b>37.835.862</b>	<b>37.835.862</b>	<b>37.835.862</b>	<b>37.835.862</b>
Reserva legal (10%)	3.783.586	3.783.586	3.783.586	3.783.586	3.783.586
<b>Utilidad neta</b>	<b>34.052.276</b>	<b>34.052.276</b>	<b>34.052.276</b>	<b>34.052.276</b>	<b>34.052.276</b>

## 5.9 BALANCE GENERAL PROYECTADO

Tomando los datos calculados, se elabora el balance general proyectado a cinco años (Véase Cuadro 51).

Cuadro 51. Balance general proyectado.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Activo</b>						
Activo corriente						
Caja y bancos	29.714.426	96.700.445	143.313.308	189.926.172	236.539.035	283.151.898
Inventarios		3.080.742	3.080.742	3.080.742	3.080.742	3.080.742
<b>Total activo corriente</b>	<b>29.714.426</b>	<b>99.781.187</b>	<b>146.394.050</b>	<b>193.006.914</b>	<b>239.619.777</b>	<b>286.232.640</b>
Activo fijo						
Diferidos	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000
Depreciación acumulada		7.977.001	15.954.001	23.931.002	31.908.003	39.885.004
Amortización acumulada		800.000	1.600.000	2.400.000	3.200.000	4.000.000
<b>Total activo fijo</b>	<b>4.000.000</b>	<b>-4.777.001</b>	<b>-13.554.001</b>	<b>-22.331.002</b>	<b>-31.108.003</b>	<b>-39.885.004</b>
<b>Total activo</b>	<b>33.714.426</b>	<b>95.004.187</b>	<b>132.840.049</b>	<b>170.675.911</b>	<b>208.511.774</b>	<b>246.347.636</b>
<b>Pasivo</b>						
Pasivo corriente						
Impuesto por pagar		20.373.157	20.373.157	20.373.157	20.373.157	20.373.157
Proveedores		1.232.297	1.232.297	1.232.297	1.232.297	1.232.297
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>0</b>	<b>21.605.453</b>	<b>21.605.453</b>	<b>21.605.453</b>	<b>21.605.453</b>	<b>21.605.453</b>
Pasivo no corriente						
Obligaciones laborales		1.848.445	1.848.445	1.848.445	1.848.445	1.848.445
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>0</b>	<b>1.848.445</b>	<b>1.848.445</b>	<b>1.848.445</b>	<b>1.848.445</b>	<b>1.848.445</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>0</b>	<b>23.453.898</b>	<b>23.453.898</b>	<b>23.453.898</b>	<b>23.453.898</b>	<b>23.453.898</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital social	33.714.426	33.714.426	33.714.426	33.714.426	33.714.426	33.714.426
Utilidad neta		34.052.276	34.052.276	34.052.276	34.052.276	34.052.276
Utilidad de ejercicios anteriores			34.052.276	68.104.552	102.156.828	136.209.105
Reserva legal		3.783.586	7.567.172	11.350.759	15.134.345	18.917.931
<b>Total patrimonio</b>	<b>33.714.426</b>	<b>71.550.288</b>	<b>109.386.150</b>	<b>147.222.013</b>	<b>185.057.875</b>	<b>222.893.737</b>
<b>Total pasivo + patrimonio</b>	<b>33.714.426</b>	<b>95.004.186</b>	<b>132.840.049</b>	<b>170.675.911</b>	<b>208.511.774</b>	<b>246.347.636</b>

## **6. EVALUACION DEL PROYECTO**

### **6.1 EVALUACION SOCIAL**

El fin primordial de la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda., es lograr la penetración en más mercados a nivel nacional e internacional, fomentado el desarrollo (interno – externo).

Con la ejecución de este plan exportador, la empresa podrá iniciar el desarrollo interno, por medio de la mejora de la imagen de la empresa, su posicionamiento en el mercado y aumento de capacidad de producción, benéfico para los empleados y propietarios de la empresa.

Este plan exportador podrá iniciar el desarrollo externo, a través de la incorporación de nuevos empleados en el área de producción, con lo que se apoya los planes gubernamentales de generación de empleo, propiciando nuevas alternativas de ingresos, bienestar económico, mejoramiento de condiciones de vida y posibilidad de desarrollo de mano de obra calificada de la región.

Así mismo, la empresa en su afán de producir productos de precio atractivo, excelente calidad y variados diseños, se convierte en un proveedor eficiente que no sólo ofrece un producto terminado a sus clientes, sino que también aporta comodidad, confianza, tranquilidad y economía.

Por otra parte, con el incremento en las ventas la empresa tiene una mayor carga impositiva, lo que beneficia a las entidades recaudadoras de impuestos.

## **6.2 EVALUACION AMBIENTAL**

Desde el punto de vista ambiental, este proyecto no genera ningún tipo de contaminación a los recursos naturales ni a su entorno, ya que se llevará a cabo en una edificación existente, que cuenta con todos los servicios públicos disponibles para realizar sus funciones de producción.

En cuanto a los residuos de la materia prima utilizada en el proceso de confección, serán tratados de una forma adecuada por los mismos operarios implicados en el proceso, depositándolos en bolsas plásticas para mantener aseado el lugar de trabajo. Se recomienda no botar estos residuos; para darles un mejor uso, los residuos debidamente recogidos serán entregados a un asilo u hogar de bienestar familiar de la ciudad, para que realicen con ellos algún tipo de trabajo manual.

No obstante, las máquinas generan una contaminación auditiva regular; pero esto se puede corregir con la utilización de los elementos de protección personal, como tapa oídos, lo que sería de gran utilidad para prevenir accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.

## **6.3 EVALUACION FINANCIERA**

**6.3.1 Razones financieras.** Con base en los datos de los estados financieros básicos proyectados, se procede a determinar las razones financieras básicas de razón corriente, nivel de endeudamiento, rotación de activos totales, margen bruto de ganancias y margen neto de ganancias (Véase Cuadro 52).

Cuadro 52. Cálculo de razones financieras.

<b>Razones financieras</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Razón corriente (\$)	4,62	6,78	8,93	11,09	13,25
Nivel de endeudamiento (%)	24,69	17,66	13,74	11,25	9,52
Rotación de activos totales (veces)	3,74	2,59	1,98	1,60	1,34
Margen bruto de ganancias (%)	15,12	15,12	15,12	15,12	15,12
Margen neto de ganancias (%)	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85

Los resultados de la razón corriente permiten ver que para el primer año, la empresa contará con \$4,62 como respaldo a cada peso que deba a corto plazo. El comportamiento de esta razón se mantiene en crecimiento durante los cinco años proyectados, siempre y cuando se presenten las circunstancias previstas y las utilidades sean reinvertidas en la empresa.

El nivel de endeudamiento indica que por cada peso que la empresa tenga invertido en activos \$0,2469 han sido financiados por los acreedores; es decir, los terceros son dueños del 24,69% de la empresa en el año 1. La proyección muestra un nivel aceptable de endeudamiento, con pocas posibilidades de riesgo; año a año el nivel de endeudamiento va decreciendo hasta un 9,52% en el año 5.

La rotación de activos totales de la empresa para el año 1 es de 3,74 veces; es decir, que por cada peso que se tiene invertido en activos se generaron ventas de \$3,74. Como se puede observar, en los primeros cinco años de vida del proyecto, se presenta una disminución en la rotación de sus activos llegando a 1,34 veces en el año 5, valor que está por debajo de los niveles aceptables (2 veces); esta situación se genera debido a que en la proyección de ventas se mantiene el precio de venta unitario del producto.

Para el año 1 el margen bruto de ganancias es alto, pues por cada peso que la empresa venda se generará una utilidad bruta antes de impuestos del

15,12%, durante los cinco años proyectados, la cual es atractiva, siempre y cuando las utilidades se reinviertan en la empresa.

El margen neto de ganancias muestra un valor aceptable de utilidad, después de haber realizado las deducciones correspondientes sobre las ventas. Para el año 1 la utilidad neta es de 8,85%, lo que demuestra que por cada peso vendido la empresa ganará \$0,885, durante los cinco años proyectados.

**6.3.2 Valor presente neto.** El valor presente neto se calcula con los saldos netos del flujo de caja proyectado y una tasa oportunidad mínima atractiva de retorno TMAR del 26,70%, con el fin de estar en las mismas condiciones de las proyecciones a precios constantes; es decir, sin inflación (Véase Figura 16).

**Tasa Mínima Atractiva de Retorno TMAR:**

Aportes de socios	1,00	0,167	0,1670
Factor de riesgo	0,10		0,1000
<b>TMAR</b>			<b>0,2670</b>

Figura 16. Flujo para el cálculo del VPN y la TIR.

	66.986.020	46.612.863	46.612.863	46.612.863	46.612.863
Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
33.714.426					

De acuerdo con estos datos, mediante excel se determina el valor presente neto, la inversión inicial se recupera y se obtienen \$81.669.511, lo que evidencia que el proyecto es atractivo para la empresa.

**6.3.3 Tasa interna de retorno.** La tasa interna de retorno es la tasa de interés a la que el proyecto es rentable. Es aquella tasa de descuento que hace el valor presente neto cero, igualando la suma de los flujos descontando la inversión inicial.

Teniendo en cuenta los saldos netos del flujo de caja proyectado, se calcula mediante excel. La tasa interna de retorno del proyecto es 175,92%, lo que indica que por cada peso invertido en la ejecución del plan exportador retornarán \$1,7592.

Como la TIR es mayor a la TMAR se sabe que el proyecto es factible, ya que se generan utilidades por encima del rendimiento financiero del mercado.

**6.3.4 Período de recuperación de la inversión.** Debido a que la inversión inicial es de \$33.714.426 y teniendo en cuenta la utilidad neta del estado de resultados proyectado, se calcula el período de recuperación de la inversión.

Utilidad neta Año 1	34.052.276
Valor por recuperar	33.714.426

Por regla de tres simple se calcula:

12 meses	34.052.276
X	33.714.426
X = 11,88 meses	

1 mes	30 días
0,88 meses	X
X = 26,40 días	

Los resultados demuestran que la inversión inicial de \$33.714.426 se recupera en un período igual a 11 meses y 27 días aproximadamente, lo que permite determinar que la inversión en este proyecto es favorable para la empresa.

## CONCLUSIONES

El presente estudio permite desarrollar un plan exportador de esquimal bordado para bebé, de la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. de la ciudad de Bucaramanga, que contribuye a mejorar la participación el mercado de Estados Unidos, específicamente en la ciudad de Los Angeles - California.

En las generalidades se mostraron los aspectos más representativos de la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda., como la reseña histórica, la estructura organizacional, el portafolio de productos, los principales clientes, los canales de distribución y los proveedores. Así mismo, se recogió información del sector al que pertenece la empresa, teniendo en cuenta los antecedentes, la situación actual y las tendencias futuras.

En el estudio del mercado objetivo, se estudiaron las ventajas que ofrecen países como Estados Unidos, Canadá y Reino Unido, principales socios comerciales de Colombia para el esquimal bordado para bebé que produce la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda. Se definieron las características y atributos del producto elegido, en lo relacionado con el diseño, registro de marca y el empaque. Se seleccionó Estados Unidos como el país destino de la exportación, se evidenciaron las ventajas y características de la ciudad de Los Angeles, como destino específico, evaluando su situación económica y política. Se estudió la oferta y demanda del producto, analizando el perfil de consumidor, el consumo per cápita del mercado, el mercado del país destino, la demanda y las variables la afectan. Se hizo el estudio de mercadeo y distribución, considerando los canales de distribución y la promoción. Se averiguó sobre las preferencias arancelarias del producto; así como, las barreras y exigencias de entrada. Se evaluaron las normas, trámites y

requisitos de importación, con respecto a normas y estándares de calidad, empaque y etiquetado e impuestos y otras tasas en los principales destinos. Se investigó acerca de la red de apoyo oficial. Se analizó la información de la competencia, tanto interna como externa.

En el estudio técnico se delimitó el tamaño del proyecto en cuanto a la capacidad total diseñada en 4.000 unidades al mes, instalada en 2.800 unidades al mes y utilizada en 2.100 unidades al mes. Se definió la ingeniería del proyecto, haciendo la descripción técnica del proceso, estipulando el procedimiento de control de calidad e identificando los recursos, humanos, físicos, de insumos y logísticos requeridos en el proceso. También se estipuló la logística de exportación, identificando el proceso de exportación y la logística de la exportación propiamente dicha, con los parámetros de empaque y embalaje, marcado, unitarización, documentación, manipuleo, almacenamiento, aduana y transporte.

En el estudio administrativo y legal se analizó la estructura organizacional de la empresa, teniendo en cuenta la estructura organizacional, los antecedentes del equipo directivo y la cultura organizacional. Se estudiaron las políticas, de costos, de compras y de exportación. Se hizo el correspondiente análisis legal.

En el estudio financiero se identificó la inversión en activos fijos y se decidió trabajar con los activos que posee la empresa, sin incurrir en egresos por este concepto. También se calculó la inversión diferida y el capital de trabajo para un mes de labores, teniendo en cuenta que en este último se incluyeron conceptos como costos de producción, gastos de administración y ventas, proveedores e inventarios. Se identificó a la empresa como única fuente de financiación, con recursos propios. Se determinó el precio exportador en \$15.256,92 o US\$7,63 EXW, \$15.429,29 o US\$7,71 FOA, \$16.829,29 o

US\$8,41 CFR y \$18.263,56 o US\$9,13 CIF. Se identificaron los costos fijos, variables y totales, base para determinar el precio de venta con un margen de utilidad esperado por el exportador del 15% sobre el costo del producto, gracias a los cual se estimó el presupuesto de ingresos y egresos proyectado a cinco años. Con esta información se determinó el punto de equilibrio para el primer año en 20.490 unidades. Además, se elaboraron los estados financieros básicos de flujo de caja, estado de resultados y balance general proyectados a cinco años.

En la evaluación del proyecto, desde el punto de vista social, se evidenció la utilidad del proyecto para los empleados, socios, clientes y entidades reguladoras de la empresa. Desde el punto de vista ambiental, se determinó que la empresa no genera alto impacto en el entorno; sin embargo, se hicieron algunas recomendaciones para mitigar algunos efectos. Desde el punto de vista financiero, las razones financieras básicas mostraron un comportamiento positivo y atractivo para la empresa, evidenciando que los resultados de los ejercicios traerán consigo beneficios económicos a la empresa; el VPN arrojó una cifra positiva de \$81.669.511, la TIR se calculó en 175,92% y el período de recuperación de la inversión se estimó en 11 meses y 27 días.

## RECOMENDACIONES

Después de haber desarrollado el presente plan exportador, el paso a seguir es adelantar una reunión con el personal de la empresa Miguel Mejía y Cía. Ltda., en la cual se divulgará el contenido del proyecto.

Como se detectaron algunas falencias en las diferentes áreas funcionales de la empresa, se espera que las sugerencias hechas a lo largo del proyecto sean tenidas en cuenta en la posterior puesta en marcha.

Gestionar la forma de que el cliente internacional de Miguel Mejía y Cía. Ltda., sea visto como intermediario y no como productor.

Emplear cajas de cartón impresas con la imagen corporativa de Miguel Mejía y Cía. Ltda.

Emplear una publicidad de lanzamiento inicialmente; así como, la publicidad de sostenimiento durante la vida útil del proyecto. Envío de catálogos a través del correo electrónico, vía internet, para implementar el e-commerce en Miguel Mejía y Cía. Ltda.

Incrementar un turno de trabajo, para lo cual es necesario contratar mano de obra directa, manteniendo las políticas de personal que actualmente posee la empresa: seleccionar personal calificado, pagar puntualmente el salario, laborar en un horario de trabajo de 11 P.M. a 7:00 a.m., crear un clima laboral de cordialidad y compromiso, comprometer al empleado con el cumplimiento del manual de funciones asignado, así como con la calidad en todas las partes del proceso productivo. Adicionalmente, se considera

necesario incluir las siguientes políticas de personal: las fuentes de vinculación utilizadas serán los recomendados, los avisos clasificados y las bolsas de empleo, no se considerarán los servicios de las empresas temporales; los principales criterios de selección del personal son el perfil del cargo, la experiencia del candidato, las habilidades y destrezas específicas; y otras como, las relaciones interpersonales, autonomía en toma de decisiones, alternativas para la solución de problemas.

Emplear las siguientes políticas de compras: adquirir las materias primas a proveedores nacionales, dando especial preferencia a los de la ciudad de Bucaramanga; seleccionar proveedores, dando preferencia a aquellos que ofrezcan insumos de excelente calidad a precios económicos; adquirir las materias primas a proveedores que ofrezcan adicionalmente, la entrega del producto a domicilio; manejar una política de pago a proveedores de 80% de contado al recibir el producto y el restante 20% a crédito con un plazo de 30 días; mantener un inventario de materias primas igual al valor requerido de las compras para 15 días, teniendo en cuenta que los proveedores son nacionales.

Emplear las siguientes políticas de exportación: hacer las ventas a estricto contado, el 100% del valor de la compra será pagado a la vista de la carta de crédito; seleccionar los clientes, dando especial preferencia a los de Estados Unidos; pedir a cada cliente un referido, cada vez que se formalice un negocio internacional.

Para la ejecución del plan exportador es indispensable contar la participación activa y motivación de las directivas y empleados de la empresa.

Es de gran importancia obtener la certificación ISO 9000, la cual está en trámites, pues se considera una ventaja competitiva para la empresa, en el ámbito nacional e internacional.

Se recomienda que el Gerente se encargue de las actividades propias de la administración general de la empresa, sin descuidar la labor comercial, especialmente en lo relacionado con el comercio internacional.

## BIBLIOGRAFIA

ARCINIEGAS, Hernando. Distribución Física Internacional. Proyecto regional "Gestión de la distribución Física Internacional (DFI) en la promoción y el desarrollo del comercio exterior latinoamericano. Centro de comercio Internacional UNCTAD/GATT.

BANCO DE OCCIDENTE. Manual para importadores y exportadores, 2000

CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA. Manual de importadores de los Estados Unidos. Tercera edición. Tomado el 07/04/03.

CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL UNCTAD/GATT. Elección de una cadena Distribución Física Internacional (DFI) – Metodología de análisis comparativo. Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT. Ginebra, enero de 1989

\_\_\_\_\_. Logística Comercial Internacional (LCI) un desafío de gestión empresarial. Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT. Ginebra, junio de 1995

\_\_\_\_\_. Manual de distribución física de las mercancías para la exportación. Segundo volumen. Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT, Ginebra, 1998.

\_\_\_\_\_. Manual de distribución física de las mercancías para la exportación. Primer volumen. Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT, Ginebra, 1998.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA DANE.  
Departamento Nacional de Estadística. Bucaramanga, 2.004.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA DANE  
– PROEXPORT. Cálculos de exportaciones. Bogotá, 2.004.

DEPARTAMENTO DE ADUANA EE.UU., MINISTERIO DE COMERCIO  
EXTERIOR DE COLOMBIA – MINCOMERCIO. Bogotá, 2.004.

DIRECCIÓN GENERAL DE COMERC DEL DEPARTAMENT D'INDÚSTRIA,  
COMERC I TURISME DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA. 1998 -1999.  
GUIA LEGIS de comercio exterior, 2001

EXPOPYME – PROEXPORT. Programa para exportación. Bogotá, 2004.

FEDERAL TRADE COMMISSION. Textile and RN information. Treading  
your way through the labeling requirements under the textile and wood acts.

<http://www.proexport.gov.co>.

<http://www.bancoldex.gov.co>.

<http://www.camacobu.gov.co>.

<http://www.Mincomercio.gov.co>.

KINNEAR, Thomas C. y TAYLOR, James R. Investigación de mercados. Un  
enfoque aplicado. McGraw Hill. Colombia, 1989.

LA NOTA.COM.CO. 2004-04-07

MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA. Archivo de la empresa. Bucaramanga, 2.004.

MINCOMERCIO. Circular externa No. 0047. Bogotá D. C., 21 de julio de 2004.

MIRANDA Miranda, Juan José. Gestión de proyectos. Identificación – formulación – evaluación financiera – económica – social – ambiental. MM editores. Bogotá, 2002.

OESLER, Hoskin & HARCOURT. Manual para la exportación a Canadá. Quinta edición. 1998. p.40, 44, 49 y 50. Oficina Comercial de Proexport en Canadá. Tomado el 17-04-04.

OFICINA COMERCIAL PROEXPORT EN CANADÁ. Tomada el 17-04-04.

PERILLA Gutiérrez, Rogelio. Manual para importadores y exportadores. Cámara de Comercio. Quinta edición. Bucaramanga.

PORTAFOLIO. Confecciones, un mundo de oportunidades. Bogotá, marzo de 2004.

PRADILLA Ardila, Humberto. Investigación de Mercados. Publicaciones UIS. FEDI. Bucaramanga, Mayo de 1994.

PROEXPORT. Subdirección logística de exportación. Colombia. Tomado 17-04-04.

RAMIREZ Uribe, Lucas y VALENCIA Vahos, Raúl Alberto. Estudio general y guía sobre el mercado de textiles y confecciones en Estados Unidos. Proexport Miami. Junio, 2000.

RUIBAL, Alberto. Gestión Logística de la Distribución Física Internacional. Editorial Norma, Bogotá, 1994. Ministerio de Comercio Exterior de Colombia, Guía para exportar en Colombia, 2001.

RUIBAL, Alberto. La Distribución Física Internacional, gestión determinante en una empresa de comercio exterior. Centro de comercio Internacional UNCTAD/GATT. Ginebra, julio de 1989.

SICE. Sistema de información sobre comercio exterior y Mincomercio. National trade data bank - NTDB y Customs tariff 2001. Tomado el 17 - 04 - 04.

VALDERRAMA, Alfonso. Importaciones y Exportaciones, Régimen legal de comercio. Editorial Retina, Bogotá, D.C., 2001.

VANGUARDIA LIBERAL. Datos curiosos. Abril 16 de 2004.

WORLD TRADE ATLAS. Mapa de Estados Unidos, Canadá y Reino Unido. Tomado el 20/02/04.

# ANEXOS

Anexo A. Descripción técnica del proceso.



# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PROCEDIMIENTO DE DISEÑO Y DESARROLLO

Nº Revisión:	0
Código:	PD1-001
Página:	124 de 182

1. **OBJETIVO:** Establecer las actividades a seguir para planificar y controlar el Diseño y Desarrollo de los productos elaborados por Miguel Mejía y Cía Ltda.
2. **ALCANCE:** Este procedimiento aplica a la creación de diseños innovadores que satisfagan las necesidades y expectativas del Cliente.
3. **VOCABULARIO:**
  - **DISEÑO Y DESARROLLO:** Conjunto de procesos que transforma los requisitos en características específicas o en la especificación de un producto, proceso o sistema.
  - **REVISIÓN:** Actividad emprendida para asegurar la conveniencia, la adecuación y eficacia del tema objeto de la revisión, para alcanzar unos objetivos establecidos.
  - **VALIDACIÓN:** Confirmación mediante el suministro de evidencia objetiva de que se han cumplido los requisitos para una autorización o aplicación específica prevista.
  - **VERIFICACIÓN:** Confirmación mediante la aportación de evidencia objetiva de que se han cumplido los requisitos especificados.



# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PROCEDIMIENTO DE DISEÑO Y DESARROLLO

Nº Revisión:	0
Código:	PD1-001
Página:	2 de 182

### 4. DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO

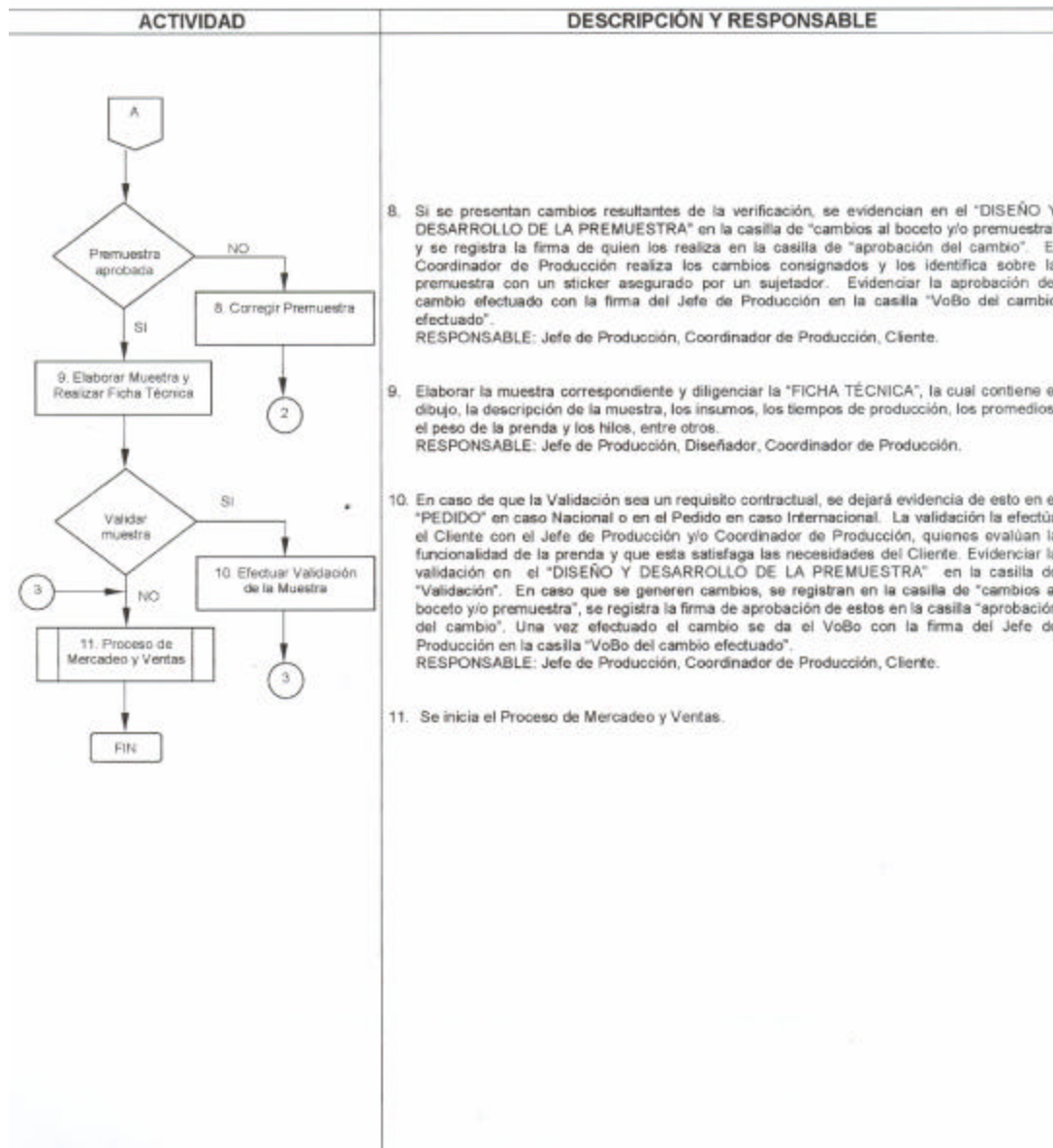
ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN Y RESPONSABLE
	<p>1. Recolectar información de fuentes como: Necesidades del Cliente, sugerencias de Vendedores, revistas, fotos de muestras anteriores, entre otros. Registrar los elementos de entrada en el "DISEÑO Y DESARROLLO DE LA PREMUESTRA", el Jefe de Producción firma como respaldo de las entradas mencionadas. RESPONSABLE: Jefe de Producción, Diseñador, Cliente.</p>
	<p>2. Realizar el Boceto indicando los insumos y materiales que se utilizan. Diligenciar la casilla de "Insumos" y "descripción detallada" correspondientes al "DISEÑO Y DESARROLLO DE LA PREMUESTRA" RESPONSABLE: Diseñador.</p>
	<p>3. Evidenciar la revisión y aprobación del Boceto con la firma del Jefe de Producción en el "DISEÑO Y DESARROLLO DE LA PREMUESTRA". RESPONSABLE: Jefe de Producción.</p>
	<p>4. Si el Boceto no es aprobado, el Jefe de Producción evidencia los cambios que se deben realizar en el "DISEÑO Y DESARROLLO DE LA PREMUESTRA", en la casilla de "Cambios al Boceto y/o Premuestra" y aprueba el cambio con su firma en la casilla "aprobación del cambio". Posteriormente el Diseñador corrige el RD1-001 "DISEÑO Y DESARROLLO DE LA PREMUESTRA" y evidencia los cambios en color distintivo al original. El Jefe de Producción da la conformidad de los cambios efectuados, registrando su firma en la casilla "VoBo del cambio efectuado". RESPONSABLE: Jefe de Producción, Diseñador.</p>
	<p>5. Realizar los Moldes correspondientes al Boceto en caso de que la prenda sea elaborada en la Tejedora Rectilínea Industrial. Si la prenda se va a elaborar en las tejedora manual, se pasa a la actividad 6. RESPONSABLE: Diseñador.</p>
	<p>6. Realizar la premuestra según el Proceso de Producción. RESPONSABLE: Coordinador de Producción.</p>
	<p>7. La premuestra es verificada por el Jefe de Producción, Coordinador de Producción y el Cliente (en algunos casos), quienes comparan que los elementos de entrada sean acordes con la premuestra efectuada, revisando insumos, puntadas, telas, entre otros. Registrar la verificación en la casilla correspondiente, registrando la fecha en la que se efectúa, los participantes, y los comentarios (en caso necesario). El Jefe de Producción da el respaldo a la verificación, registrando su firma. RESPONSABLE: Jefe de Producción, Diseñador.</p>



# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PROCEDIMIENTO DE DISEÑO Y DESARROLLO

Nº Revisión:	0
Código:	PD1-001
Página:	3 de 182





# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PROCEDIMIENTO DE ALMACENAMIENTO Y DESPACHO

N° Revisión:	0
Código:	PAD1-001
Página:	127 de 182

1. **OBJETIVO:** Determinar las actividades necesarias para el manejo, preservación y entrega de los productos terminados de Miguel Mejía y Cia Ltda.
2. **ALCANCE:** Este procedimiento aplica a todos los productos terminados que son almacenados y despachados por la organización.
3. **VOCABULARIO:**
  - **ALMACENAMIENTO:** Espacio adecuado para proteger el daño o deterioro de los productos, causado por factores internos o externos.
  - **MANEJO:** Métodos usados para manipular el producto, evitando su daño o deterioro.
  - **EMBALAJE:** Utilización de materiales adecuados para la protección y preservación de los productos durante el manipuleo y transporte de los productos.

#### 4. **CONDICIONES GENERALES:**

El almacenamiento de los Productos Terminados se realiza considerando los siguientes aspectos:

- Los Productos Terminados son almacenados en las Varillas o en Estantes, en las cantidades que van saliendo del Proceso de Producción.
- Todos los productos deben estar protegidos del polvo, por medio de una bolsa plástica o estuche de cartón o acetato que los cubre totalmente.
- El lugar de almacenamiento debe estar libre de humedad y agentes externos que puedan afectar la calidad de las prendas.

Consideraciones para realizar el Embalaje:

El embalaje de Producto Terminado se realiza en cajas de cartón, y para las exportaciones se cubren con una tela plástica y se sellan con cinta, mientras para el nacional se zunchan.

El tamaño de las cajas para el despacho nacional depende de la cantidad de prendas, en el caso de exportación se recomienda utilizar cajas grandes.

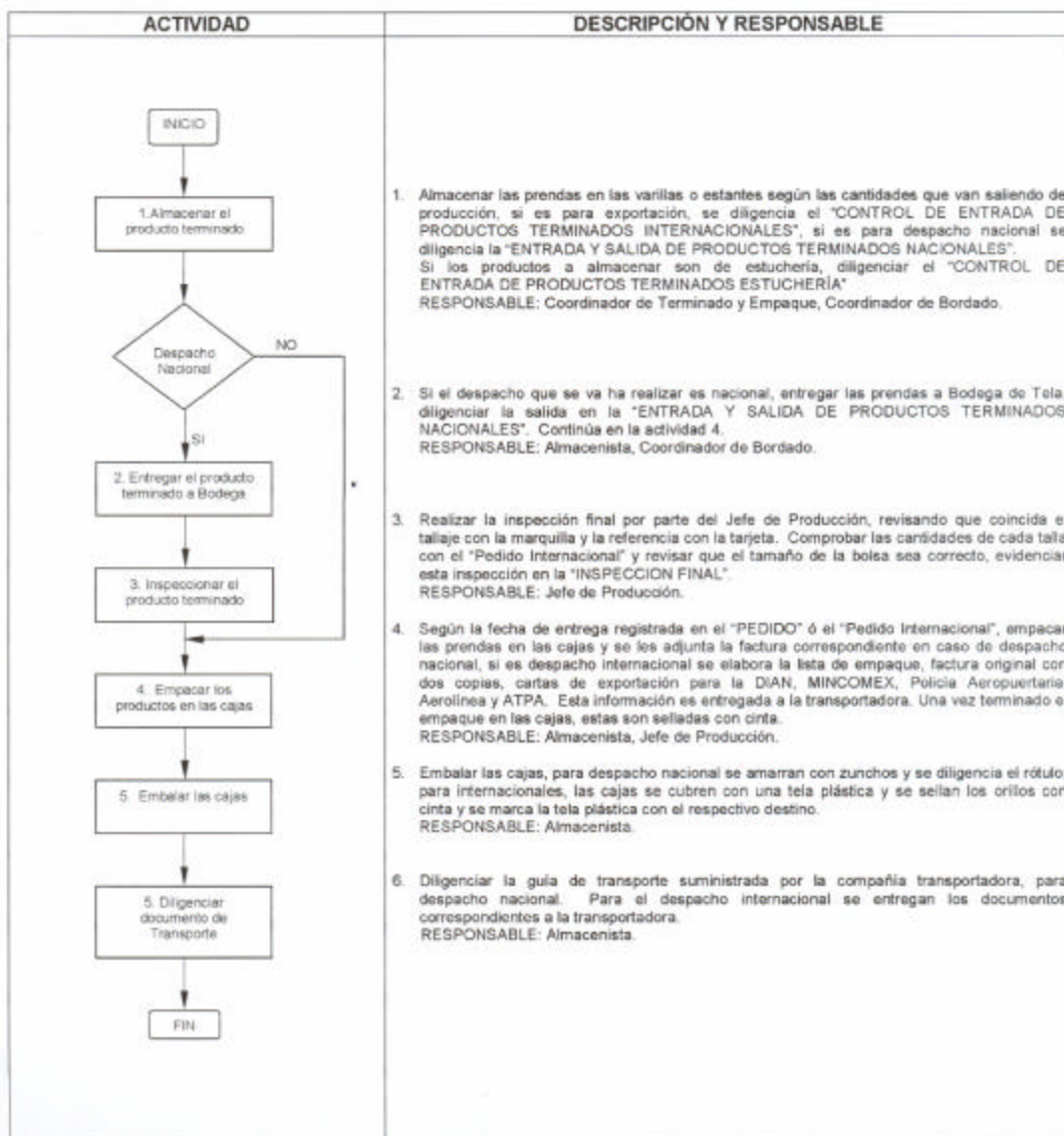


# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PROCEDIMIENTO DE ALMACENAMIENTO Y DESPACHO

N° Revisión:	0
Código:	PAD1-001
Página:	2 de 182

### 5. DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO





# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PLAN DE CONTROL PARA EL PROCESO DE PRODUCCIÓN

Nº Revisión:	1
Código:	PCP1-001
Página:	129 de 182

**OBJETIVO:** Establecer las características o variables a controlar y los criterios de aceptación permitidos para el proceso de producción de Miguel Mejía y Cía Ltda.

**ALCANCE:** Este Plan de Control aplica desde la fabricación de tela o partes de la prenda hasta el terminado y el empaque del producto tejido.

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICA O VARIABLE A CONTROLAR	CRITERIO DE ACEPTACIÓN	RESPONSABLE DEL CONTROL	FRECUENCIA DE CONTROL	DOCUMENTOS Y REGISTROS APLICADOS	EQUIPO	REGISTRO QUE EVIDENCIAN CONTROL
Fabricar la Tela	Elaborar la tela según las características de la muestra, la "FICHA TÉCNICA" y las especificaciones definidas en el "PROGRAMACIÓN DE PRODUCCIÓN TEJEDORA INDUSTRIAL".	Verificación visual del Color y referencia del hilo. Molde de la Prenda.	Aprobar los insumos a utilizar de tal forma que asegure la conformidad de estos con lo descrito en la "FICHA TÉCNICA". El Coordinador de Producción registra el VoBo en la "PROGRAMACIÓN DE PRODUCCIÓN TEJEDORA INDUSTRIAL" asegurando la aceptación de las cantidades y la tela elaborada, según la muestra y la "FICHA TÉCNICA". El Operario debe verificar la puesta en punto de la máquina: Máquina limpia, que los tensores estén de acuerdo al grosor del hilo. Lengüetas y agujas alineadas Funcionamiento adecuado de la Máquina.	Coordinador de Producción	Permanente.	"INSTRUCTIVO DE OPERACIÓN DE LA MÁQUINA TEJEDORA RECTILÍNEA"  "FICHA TÉCNICA"	Máquina Tejedora Industrial	"PROGRAMACIÓN DE PRODUCCIÓN TEJEDORA INDUSTRIAL"
Fabricar Partes de la Prenda	Realizar las partes de la Prenda en las máquinas tejedoras manuales	Medidas de las partes de la prenda, color, referencia, clase de puntada, no conformidades de la prenda.	Medir las partes de la prenda y verificar que correspondan con los criterios definidos en el "INSTRUCTIVO DE MEDIDAS DE LAS PRENDAS", deja evidencia de esta verificación con el VoBo en el "CONTROL DIARIO DE PRODUCCIÓN-TEJIDO MANUAL". Las no conformidades son identificadas con la ayuda del "INSTRUCTIVO DE IDENTIFICACIÓN DE NO CONFORMIDADES" y se tratan según los lineamientos	Coordinador de Producción	Permanente	"PROCEDIMIENTO CONTROL DE PRODUCTO NO CONFORME".  "INSTRUCTIVO DE IDENTIFICACIÓN DE NO CONFORMIDADES"  "INSTRUCTIVO DE MEDIDAS DE LAS PRENDAS".	Máquina Tejedora Manual.  Metro	"CONTROL DIARIO DE PRODUCCIÓN TEJIDO MANUAL"  "CONTROL DE PRODUCCIÓN TEJEDORAS (TALLERES SATÉLITE)"  "REGISTRO DE PRODUCTO NO CONFORME"



## MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

### PLAN DE CONTROL PARA EL PROCESO DE PRODUCCIÓN

Nº Revisión:	1
Código:	PCP1-001
Página:	2 de 182

			definidos en el "PROCEDIMIENTO CONTROL DE PRODUCTO NO CONFORME"					
Cortar la Tela	Realizar el corte de la tela teniendo en cuenta el "INSTRUCTIVO DE CORTE", y el "ORDEN DE CORTE"	Estado físico de la tela. Control de No Conformes.	Verificar que la tela no tenga marra, manchas, puntos sueltos. Comprobar que la cantidad sea la requerida. El Coordinador de Producción registra su firma aprobando el trabajo realizado.	Coordinador de Producción. Cortador.	Cada vez que se corte tela	"INSTRUCTIVO DE CORTE" "INSTRUCTIVO DE IDENTIFICACIÓN DE NO CONFORMIDADES" "FICHA TÉCNICA"	Cortadora Circular Tijeras	"ORDEN DE CORTE"
Recibir y revisar las prendas de los Talleres Satélite	Recibir las prendas de los Talleres Satélite y revisar su conformidad con la muestra, estas pueden pasar directamente a empaque o a bordado.	Verificación visual del cabeceado, orillos, posturas de las cintas y cordón, piezas completas, insumos utilizados. Control de No Conformes	Verificar que las prendas correspondan con los criterios definidos. Evidenciar esta verificación con el VoBo en las "TEJEDORAS TALLERES SATÉLITE 710" Las no conformidades son identificadas con la ayuda del "INSTRUCTIVO DE IDENTIFICACIÓN DE NO CONFORMIDADES" y se tratan según los lineamientos definidos en el "PROCEDIMIENTO CONTROL DE PRODUCTO NO CONFORME"	Coordinador de Terminados y Empaque	Cada vez que se recibe trabajo de los Talleres Satélite	"PROCEDIMIENTO CONTROL DE PRODUCTO NO CONFORME" "INSTRUCTIVO DE IDENTIFICACIÓN DE NO CONFORMIDADES" "INSTRUCTIVO DE MEDIDAS DE LAS PRENDAS"		"TEJEDORAS TALLERES SATÉLITE 710"
Realizar Bordado de la Prenda	Si la prenda va bordada, se entrega la prenda al Coordinador de Bordado, el cual diligencia la "PROGRAMACIÓN DE PRODUCCIÓN - BORDADO TEJIDO", revisar el trabajo realizado y evidenciando la aceptación con el VoBo.	Verificación del programa de bordado correspondiente. Verificación visual de la referencia del hilo y la ubicación, tamaño y combinaciones del bordado según la muestra física. Control de No conformidades de la prenda, despeluce.	Verificar la Posición del Bordado según lo definido en el "INSTRUCTIVO DE BORDADOS" y la Muestra. Evidenciar la revisión con el VoBo en la "PROGRAMACIÓN DE PRODUCCIÓN - BORDADO TEJIDO" ó en el "CONTROL DE PRODUCCIÓN VARIOS TALLERES SATÉLITE". Identificar y dar tratamiento a las no conformidades según los lineamientos definidos en el "PROCEDIMIENTO CONTROL DE PRODUCTO NO CONFORME".  El Operario debe verificar la puesta en punto de la máquina:	Operario de Máquina Bordadora.  Coordinador de Bordado.  Operario de	Cada vez que se inicie un bordado.	"PROCEDIMIENTO CONTROL DE PRODUCTO NO CONFORME". "INSTRUCTIVO DE BORDADOS" "INSTRUCTIVO DE OPERACIÓN DE LA MÁQUINA BORDADORA BARUDAN"	Software Med Punch 5.3 Bordadora Barudan Máquina Bordadora Global Máquina Bordadora Brother	"PROGRAMACIÓN DE PRODUCCIÓN - BORDADO TEJIDO" "REGISTRO DE PRODUCTO NO CONFORME" "CONTROL DE PRODUCCIÓN VARIOS TALLERES SATÉLITE".



## MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

### PLAN DE CONTROL PARA EL PROCESO DE PRODUCCIÓN

Nº Revisión:	1
Código:	PCP1-001
Página:	3 de 182

			Máquina limpia, hilos acordes, dimensionamiento del bordado. Funcionamiento adecuado de la Máquina.	Máquina Bordadora.				
Realizar el Ensamble	Ensamblar las prendas por luperado, fileteado o cerrado a mano.	Verificación visual del cabeceado, orillos, posturas de los botones, cintas, piezas completas, insumos utilizados. Control de No conformidades de la prenda.  Condiciones de la Máquina.	Revisar que las prendas no tengan costuras peladas o torcidas, que no tenga saltos y que las costuras coincidan. Identificar y dar tratamiento a las no conformidades según los lineamientos definidos en el "PROCEDIMIENTO CONTROL DE PRODUCTO NO CONFORME".  Máquinas limpias, hilos adecuados para el ensamble de la prenda.	Coordinador de Producción. Coordinador de Terminados y Empaque  Operario	Diariamente	"PROCEDIMIENTO CONTROL DE PRODUCTO NO CONFORME".  "INSTRUCTIVO DE IDENTIFICACIÓN DE NO CONFORMIDADES"	Luperadora, Máquinas Plana, Fileteadora, Collarín, Ojaladora, Botonadora, Crocheta, Agujas de Cerrado y Cabeceado, Tijeras.	"REGISTRO DE PRODUCTO NO CONFORME"  "CONTROL DE CERRADORAS"  "CONTROL DIARIO DE PRODUCCIÓN ENSAMBLE"
Realizar Terminados y Empaque	Realizar los terminados de las prendas y posteriormente empacarlos.	Verificar visualmente los terminados de las prendas. Control de No conformidades de la prenda.	Despelle completo, colores de cintas, que posea un correcto planchado. Verificar el tallaje con la marquilla y la referencia con la tarjeta. Comprobar las cantidades de cada talla con el pedido. Revisar que el tamaño de la bolsa sea el correcto. Identificar y dar tratamiento a las no conformidades según los lineamientos definidos en el "PROCEDIMIENTO CONTROL DE PRODUCTO NO CONFORME"	Coordinador de Terminados y Empaque  Auxiliar de Terminados y Empaque  Jefe de Producción	Diariamente y/o Despacho de pedido.	"PROCEDIMIENTO CONTROL DE PRODUCTO NO CONFORME".  "INSTRUCTIVO DE PLANCHADO"  "INSTRUCTIVO DE IDENTIFICACIÓN DE NO CONFORMIDADES"	Plancha, Pistola de Sujetadores y Pistola de Sílicona.	"REGISTRO DE PRODUCTO NO CONFORME"  "CONTROL DE EMPACADORAS"  "CONTROL DE DEVOLUCIONES EN TERMINADO Y EMPAQUE"  "CONTROL DIARIO DE PRODUCCIÓN"

Anexo B. Control de calidad.



# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PROCEDIMIENTO CONTROL DE PRODUCTO NO CONFORME

Nº Revisión:	1
Código:	PP1-002
Página:	1 de 182

1. **OBJETIVO:** Determinar las actividades a seguir para identificar y controlar los productos no conformes con el fin de prevenir su uso o entrega no intencional.

2. **ALCANCE:** Este procedimiento aplica a las no conformidades presentadas en el producto, durante las diferentes etapas de los procesos de Producción y Almacenamiento y Despacho.

### 3. VOCABULARIO:

- **CONCESIÓN:** Autorización para utilizar o liberar un producto que no es conforme con los requisitos especificados.
- **CONFORMIDAD:** Cumplimiento de un requisito.
- **CORRECCIÓN:** Acción tomada para eliminar una no conformidad detectada. Una corrección puede realizarse junto con una acción correctiva.
- **DESECHO: (Eliminar)** Acción tomada sobre un producto no conforme para impedir su uso inicialmente previsto.
- **DESPELUCE:** Actividad mediante la cual se quitan las hebras y los demás sobrantes que puedan tener las prendas.
- **NO CONFORMIDAD:** Incumplimiento de un requisito especificado.
- **PRODUCTO:** Resultado de un proceso.
- **PRODUCTO NO CONFORME (PNC):** Producto que no cumple con los requisitos del Cliente o del S.G.C. generados de la verificación realizada en las diferentes etapas de los procesos de Producción y Almacenamiento y Despacho, o fallas de los equipos utilizados.
- **RECLASIFICACIÓN:** Variación de la clase de un producto no conforme, de tal forma que sea conforme con requisitos que difieren de los iniciales.
- **REPARACIÓN:** Acción tomada sobre un producto no conforme para convertirlo en aceptable para su utilización prevista.
- **REPROCESO:** Acción tomada sobre un producto no conforme para que cumpla con los requisitos.

### 4. CONDICIONES GENERALES

- **PERMISO DE DESVIACIÓN:** Permiso dado por el Cliente o por el Jefe de Producción, para apartarse de los requisitos originalmente especificados de un producto antes de su realización.
- Los Permisos de Desviación o Concesiones que requieran autorización por parte del Cliente, se evidencian por escrito a través de una carta o memorando, este se archiva en la carpeta de Producto No Conformes.



# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PROCEDIMIENTO CONTROL DE PRODUCTO NO CONFORME

Nº Revisión:	1
Código:	PP1-002
Página:	134 de 182

### 5. DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN Y RESPONSABLE
<pre> graph TD     INICIO[INICIO] --&gt; S1[1. Detectar la no conformidad]     S1 --&gt; S2[2. Ubicar los PNC]     S2 --&gt; S3[3. Registrar la no conformidad]     S3 --&gt; S4[4. Disponer del PNC]     S4 --&gt; S5[5. Definir causas y costos de la NC]     S5 --&gt; S6[6. Ejecutar corrección]     S6 --&gt; S7[7. Realizar seguimiento a la corrección]     S7 --&gt; A{{A}}             </pre>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Detectar la no conformidad presentada en las diferentes etapas de los procesos de Producción y Almacenamiento y Despacho. En Producción se identifican las no conformidades con un adhesivo y se escribe en este el problema que se presenta, en Almacenamiento y Despacho los productos no conformes son amarrados con un cordón y se les adiciona un papel en donde se describe la no conformidad. Informar la no conformidad al Coordinador de Producción ó al Jefe de Producción. RESPONSABLE: Personal Involucrado en el Proceso.</li>   <li>2. Ubicar los productos no conformes detectados en la fabricación de la Tela, Bordado, Corte y Ensamble, en el espacio asignado para estos. RESPONSABLE: Personal Involucrado en el Proceso.</li>   <li>3. Registrar la no conformidad de forma clara y concisa en el "REGISTRO DE PRODUCTO NO CONFORME". RESPONSABLE: Coordinador de Producción, Coordinador de Bordado, Coordinador de Terminado y Empaque.</li>   <li>4. Disponer ó dar tratamiento al producto no conforme, para eliminar la no conformidad.             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reprocesar: Cuando se presenta una no conformidad que no cumple los requisitos especificados del producto y se hace necesario devolver el producto a una operación anterior para que cumpla los requisitos.</li> <li>• Concesión: Autorización dada por el Jefe de Producción o el Cliente, para utilizar o liberar un producto que no es conforme con los requisitos especificados.</li> <li>• Reclassificar: Variación de los requisitos de un producto (referencia, talla), de tal forma que sea conforme con requisitos que difieren de los iniciales.</li> <li>• Reparar: Acción tomada sobre un producto no conforme para convertirlo en aceptable con desviación en alguno de sus requisitos.</li> <li>• Desechar: Eliminar un producto no conforme.</li> </ul>                     Evidenciar la disposición o tratamiento en el RP1-007 "REGISTRO DE PRODUCTO NO CONFORME" RESPONSABLE: Jefe de Producción, Coordinador de Producción, Coordinador de Bordado, Coordinador de Terminado y Empaque.                 </li>   <li>5. Definir una valoración de los costos, tiempo y causas del PNC, registrándola en el "REGISTRO DE PRODUCTO NO CONFORME" RESPONSABLE: Jefe de Producción y/o Coordinador de Producción, Coordinador de Bordado, Coordinador de Terminado y Empaque.</li>   <li>6. Ejecutar la acción para eliminar la no conformidad. RESPONSABLE: Personal Asignado.</li>   <li>7. Realizar seguimiento a la corrección para verificar que las acciones ejecutadas eliminaron la no conformidad, y por lo tanto el producto cumple con los requisitos. Evidenciar la verificación con el VoBo en el "REGISTRO DE PRODUCTO NO CONFORME" RESPONSABLE: Jefe de Producción, Coordinador de Producción, Coordinador de Bordado, Coordinador de Terminado y Empaque.</li> </ol>



# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PROCEDIMIENTO CONTROL DE PRODUCTO NO CONFORME

Nº Revisión:	1
Código:	PP1-002
Página:	3 de 182

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN Y RESPONSABLE
<pre>graph TD; A{{A}} --&gt; D{Eliminado no conformidad}; D -- NO --&gt; C1((1)); D -- SI --&gt; P[8. Generar acción correctiva o preventiva]; P --&gt; F[FIN];</pre>	<p>8. Generar Acción Correctiva ó Preventiva según corresponda, siguiendo los lineamientos definidos en el "PROCEDIMIENTO DE ACCIONES PREVENTIVAS" ó el "PROCEDIMIENTO DE ACCIONES CORRECTIVAS" RESPONSABLE: Comité de Calidad ó Líderes del Proceso.</p>



## MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

### PROCEDIMIENTO MANTENIMIENTO CORRECTIVO

Nº Revisión: 0

Código: PP1-001

Página: 1 de 2

1. **OBJETIVO:** Establecer las actividades a seguir para llevar a cabo el control y mantenimiento correctivo, en el momento en que surjan daños o fallas en los equipos de Miguel Mejía y Cía Ltda.
2. **ALCANCE:** Este procedimiento aplica al mantenimiento correctivo de los equipos que inciden en la calidad de la realización del producto de Miguel Mejía y Cía Ltda.
3. **VOCABULARIO:**
  - **MANTENIMIENTO:** Conjunto de actividades que se deben realizar a los equipos con el fin de corregir o prevenir fallas.
  - **MANTENIMIENTO CORRECTIVO:** Mantenimiento encaminado a corregir una falla que se presente en determinado momento
4. **CONDICIONES GENERALES**
  - "HOJA DE VIDA DEL EQUIPO", se encuentra archivada bajo responsabilidad del Coordinador de Producción.
  - "LISTADO MAESTRO DE EQUIPOS", se referencian los equipos de trabajo que inciden en la realización del producto.



# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

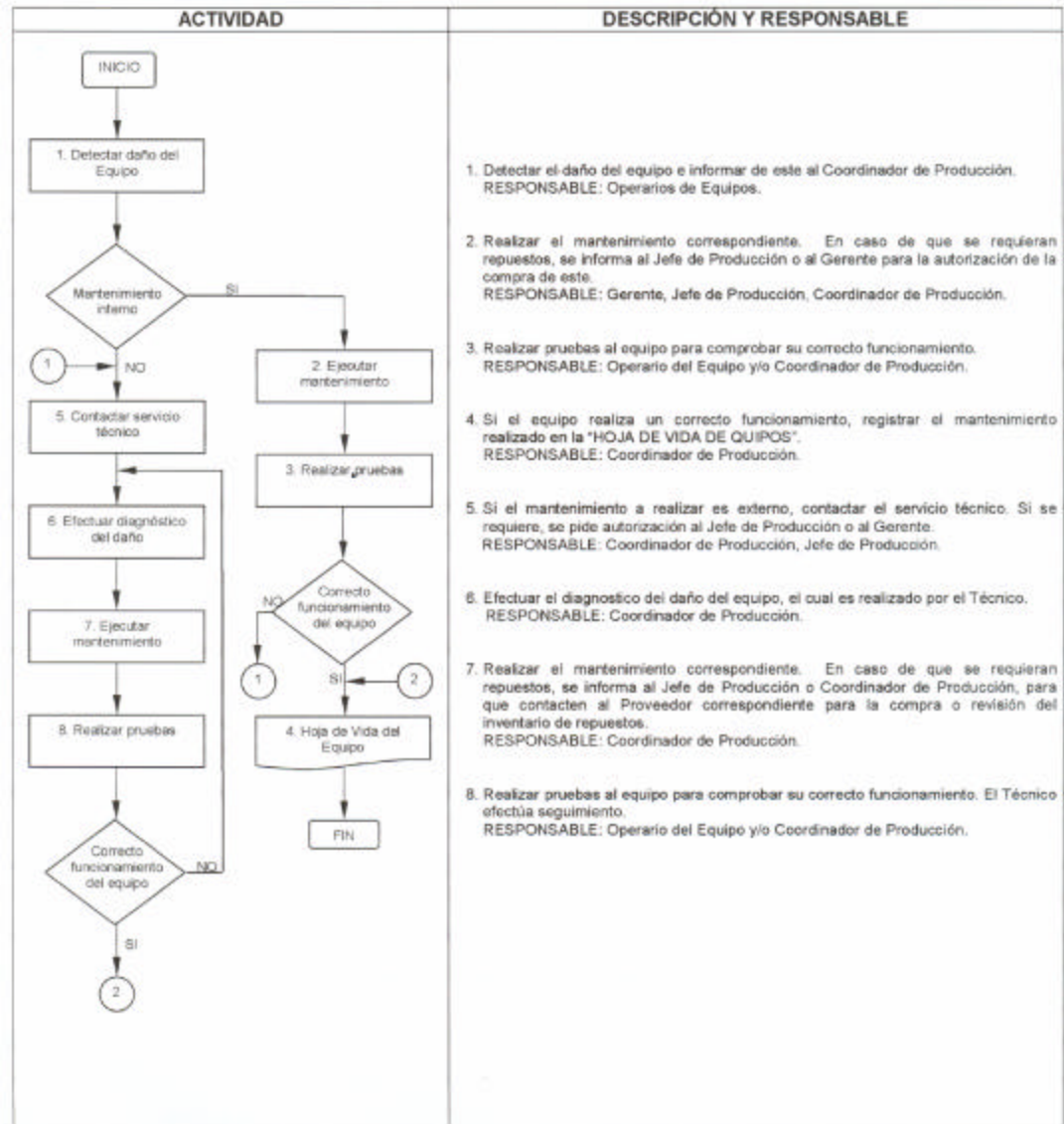
## PROCEDIMIENTO MANTENIMIENTO CORRECTIVO

Nº Revisión: 0

Código: PP1-001

Página: 2 de 2

### 5. DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO



Anexo C. Recuso logístico.



## MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

### PROCEDIMIENTO DE MERCADEO Y VENTAS

Nº Revisión:	1
Código:	PMV1-001
Página:	1 de 182

1. **OBJETIVO:** Establecer las actividades a seguir para determinar y aprobar los requisitos establecidos por los Clientes, con el fin de asegurar la satisfacción de sus necesidades y expectativas.

2. **ALCANCE:** Este Procedimiento aplica a todas las Ventas Nacionales e Internacionales de productos de tejido, que se realicen en Miguel Mejía y Cía Ltda.

#### 3. VOCABULARIO:

- **PRODUCTO:** Resultado de un proceso.
- **PEDIDO:** Documento que contiene los requisitos pactados entre Miguel Mejía y Cía Ltda. y el Cliente.
- **SATISFACCIÓN DEL CLIENTE:** Percepción del Cliente sobre el grado en que se han cumplido sus requisitos.
- **REQUISITO:** Necesidad o expectativa establecida generalmente implícita u obligatoria.
- **IMPLICITA:** Significa que es habitual o una práctica común para la Organización, sus clientes y otras partes interesadas.
- **OBLIGATORIA:** Requisitos exigidos por las partes interesadas (Clientes, Ley, Accionistas, entre otros).
- **MUESTRARIO:** Conjunto de muestras.
- **MUESTRA:** Prenda física o documentada que se ofrece al Cliente.
- **TALLERES SATÉLITE CONDICIONADOS:** Son aquellos talleres que poseen máquinas ya sea de la empresa o del taller y trabajan para la empresa cuando se requiere de su servicio.
- **CAMBIOS AL PEDIDO:** Son aquellos ajustes que se le realizan antes de ser aprobado.
- **MODIFICACIÓN DEL PEDIDO:** Son los ajustes que se le realizan al pedido después de ser aprobado. (Fecha de entrega, cambios de insumos, entre otros).

#### 4. CONDICIONES GENERALES

La retroalimentación de las ventas realizadas se efectúa por medio de Servicio al Cliente, en donde se tendrán en cuenta todas las inquietudes del Cliente las cuales serán atendidas y solucionadas según lo establecido en el "PROCEDIMIENTO DE SERVICIO AL CLIENTE".

Las devoluciones de mercancías Nacionales son registradas en el "CONTROL DE DEVOLUCIONES". No existen devoluciones de los Pedidos Internacionales.

En los Pedidos Internacionales el precio y los colores son opcionales ya que estos se encuentran preestablecidos en la Lista de Precios.

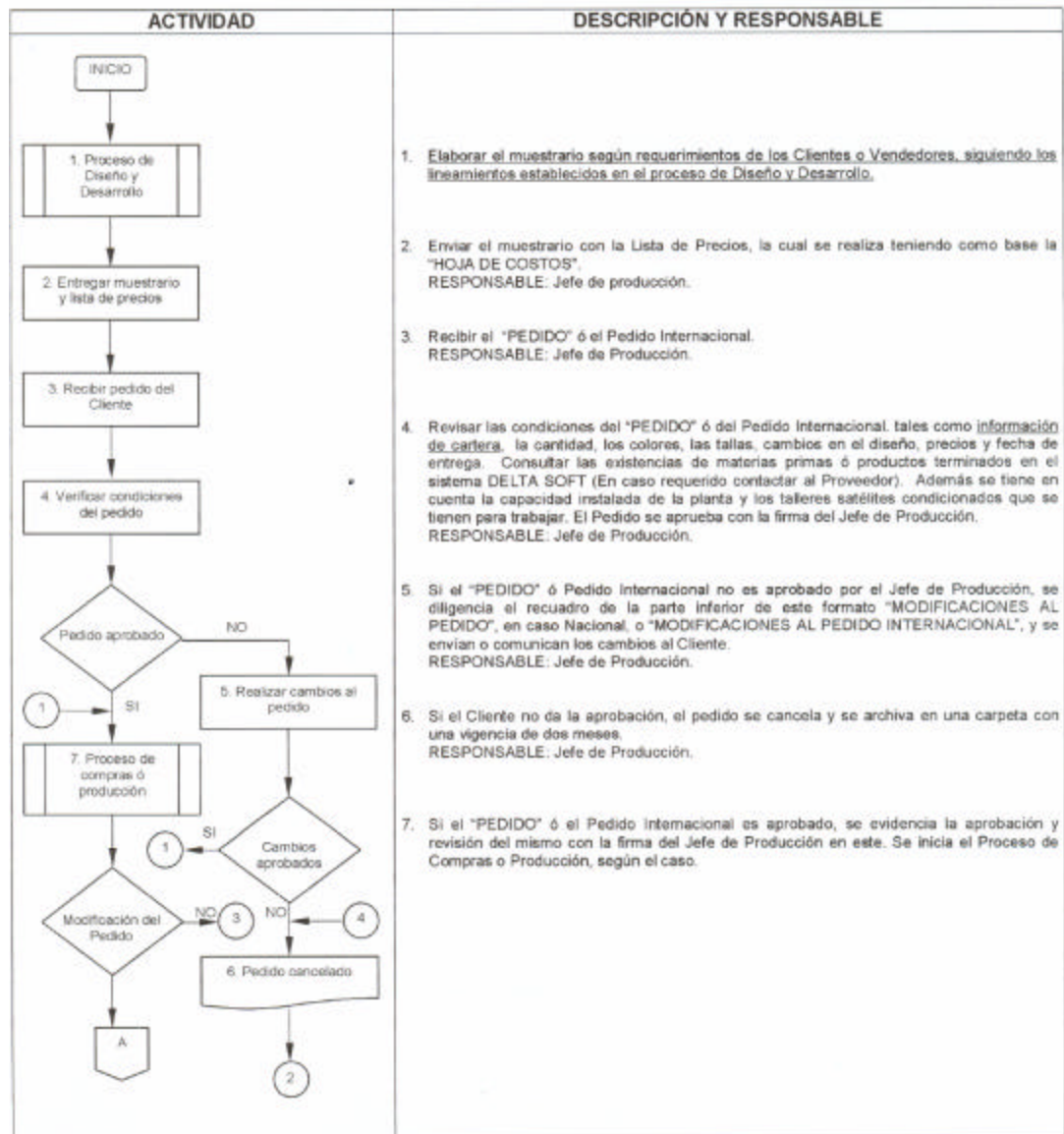


# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PROCEDIMIENTO DE MERCADEO Y VENTAS

Nº Revisión:	1
Código:	PMV1-001
Página:	2 de 182

### 5. DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO

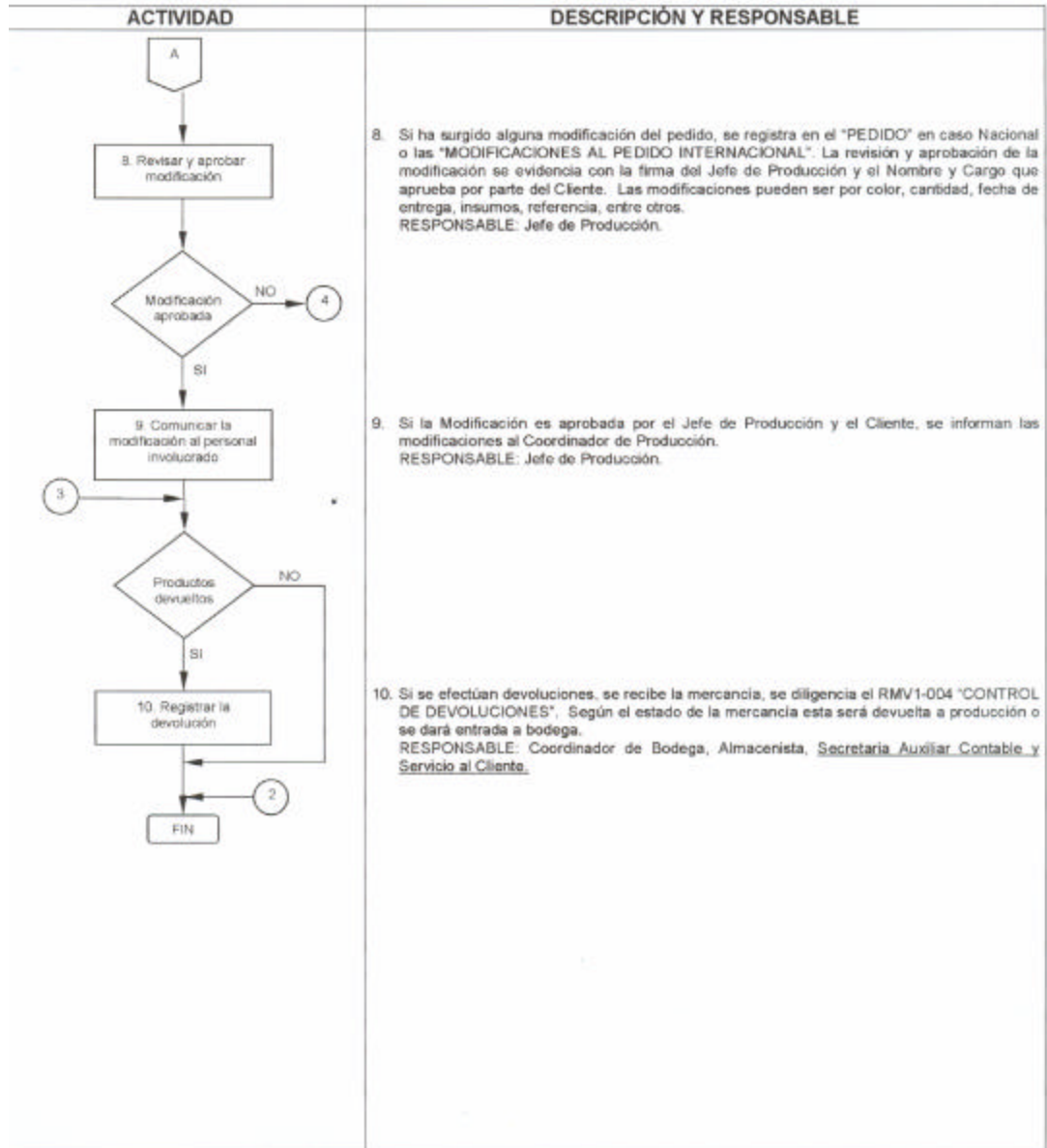




# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PROCEDIMIENTO DE MERCADEO Y VENTAS

Nº Revisión:	1
Código:	PMV1-001
Página:	3 de 182





## MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA PROCEDIMIENTO DE COMPRAS

Nº Revisión:	1
Código:	PC1-001
Página:	142 de 182

1. **OBJETIVO:** Establecer las actividades a seguir para asegurar que el producto adquirido cumple con los requisitos de compra especificados por Miguel Mejía y Cía Ltda.
2. **ALCANCE:** Este procedimiento aplica a la planeación, gestión y verificación de todos los productos adquiridos por Miguel Mejía y Cía Ltda. que inciden en la calidad de la realización del producto o sobre el producto final.
3. **VOCABULARIO:**
  - **PROVEEDOR:** Organización o Persona que proporciona un producto. Este proveedor puede ser interno o externo a la Organización.
  - **REQUISICIÓN Y ORDEN DE COMPRA:** Documento que contiene los requisitos pactados entre el proveedor y la empresa.

#### 4. CONDICIONES GENERALES

Los proveedores aprobados están estipulados en el "LISTADO MAESTRO DE PROVEEDORES", por lo tanto la selección de un nuevo Proveedor de materias primas e insumos ó de servicios (Transporte, Talleres Satélite, Mantenimiento de Equipos) se debe realizar según el "INSTRUCTIVO DE SELECCIÓN, EVALUACIÓN Y REEVALUACIÓN DE PROVEEDORES".

Los servicios y productos adquiridos de los Talleres Satélite son sometidos a las verificaciones e inspecciones realizadas en los diferentes subprocesos de la empresa.



# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PROCEDIMIENTO DE COMPRAS

Nº Revisión:	1
Código:	PC1-001
Página:	2 de 182

### 5. DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN Y RESPONSABLE
<pre> graph TD     INICIO[INICIO] --&gt; A1[1. Determinar requerimientos]     A1 --&gt; A2[2. Revisar inventario]     A2 --&gt; D1{Inventario existente}     D1 -- Si --&gt; A3[3. Entregar MP e Insumos]     D1 -- NO --&gt; A4[4. Revisar Listado Maestro de Proveedores]     A3 --&gt; C1((1))     C1 --&gt; A4     A4 --&gt; D2{Existe proveedor aprobado}     D2 -- NO --&gt; A5[5. Seleccionar y evaluar nuevos proveedores]     D2 -- Si --&gt; A6[6. Escoger proveedor]     A5 --&gt; A6     A6 --&gt; A7[7. Diligenciar Requisición y Orden de Compra]     A7 --&gt; A[Fin]           </pre>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Determinar los requerimientos según el "PEDIDO" o el Pedido Internacional. Diligenciar la "REQUISICIÓN Y ORDEN DE COMPRA". RESPONSABLE: Jefe de Producción y/o Coordinador de Producción.</li> <li>Comparar los requerimientos definidos en la "REQUISICIÓN Y ORDEN DE COMPRA" con las existencias del inventario. RESPONSABLE: Coordinador de Producción.</li> <li>Entregar las Materias Primas e Insumos requeridos para la realización del producto al proceso de producción. Diligenciar el Kardex correspondiente y el "MOVIMIENTO DE ALMACÉN" para evidenciar la salida del producto. RESPONSABLE: Coordinador de Producción.</li> <li>Revisar el "LISTADO MAESTRO DE PROVEEDORES", para seleccionar los proveedores que puedan suministrar los productos requeridos. RESPONSABLE: Jefe de Producción o Coordinador de Producción.</li> <li>Si el proveedor no existe en el "LISTADO MAESTRO DE PROVEEDORES", se evalúan nuevos proveedores según lo estipulado en el "INSTRUCTIVO DE SELECCIÓN, EVALUACIÓN Y REEVALUACIÓN DE PROVEEDORES" RESPONSABLE: Jefe de Producción.</li> <li>Escoger el proveedor teniendo en cuenta la mejor opción de compra. Para esto se miran los resultados de las evaluaciones anteriores (en caso que aplique), precio, tiempos de entrega y demás especificaciones. RESPONSABLE: Jefe de Producción, Coordinador de Producción.</li> <li>Contactar telefónica o personalmente al proveedor seleccionado para hacer el pedido. Diligenciar la "REQUISICIÓN Y ORDEN DE COMPRA", La cual incluye: Descripción del Producto, Cantidad, Fecha en que se realiza el pedido, Persona contacto, Fecha de Entrega Pactada. Los pedidos realizados telefónicamente se reafirman y se registra la "REQUISICIÓN Y ORDEN DE COMPRA" el nombre de la persona que lo recibe. RESPONSABLE: Jefe de Producción, Coordinador de Producción.</li> </ol>



# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PROCEDIMIENTO DE COMPRAS

N° Revisión:	1
Código:	PC1-001
Página:	3 de 182

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN Y RESPONSABLE
<pre>graph TD; A{{A}} --&gt; B[8. Verificar producto comprado]; B --&gt; C[FIN]; D((1)) --&gt; BC[ ];</pre>	<p>8. Verificar el producto comprado según los lineamientos establecidos en el "PROCEDIMIENTO DE VERIFICACIÓN Y PRESERVACIÓN DE MATERIA PRIMA E INSUMOS".</p>



## MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

### PROCEDIMIENTO SERVICIO AL CLIENTE

Nº Revisión:	1
Código:	PMV1-002
Página:	145 de 182

1. **OBJETIVO:** Establecer las actividades que se deben realizar para la atención oportuna de no conformidades con respecto al Cliente, logrando su satisfacción.
2. **ALCANCE:** Este procedimiento aplica a todas las inquietudes presentadas por el Cliente.
3. **VOCABULARIO:**
  - **ACCIÓN CORECTIVA:** Acción tomada para eliminar la causa de una no conformidad detectada u otra situación indeseable (evitar recurrencia).
  - **ACCIÓN PREVENTIVA:** Acción tomada para eliminar la causa de una no conformidad potencial u otra situación potencialmente indeseable (evitar ocurrencia).
  - **CONFORMIDAD:** Cumplimiento de un requisito.
  - **CORRECCIÓN:** Acción tomada para eliminar una no conformidad detectada. Una corrección se puede realizar junto a una Acción Correctiva.
  - **INQUIETUD:** Queja, Reclamo o sugerencia.
  - **IMPLICITA:** Significa que es habitual o una práctica común para la organización, sus clientes y otras partes interesadas.
  - **NO CONFORMIDAD:** Incumplimiento de un requisito.
  - **OBLIGATORIA:** Requisitos exigidos por las partes interesadas (Clientes, Ley, Accionistas, entre otros).
  - **QUEJA O RECLAMO:** Manifestación del Cliente , por el incumplimiento de un requisito pactado o una insatisfacción por la atención prestada.
  - **REQUISITO:** Necesidad o expectativa establecida generalmente implícita u obligatoria.
  - **SATISFACCIÓN DEL CLIENTE:** Percepción del Cliente sobre el grado en que se han cumplido sus requisitos.



# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PROCEDIMIENTO SERVICIO AL CLIENTE

Nº Revisión: 1  
 Código: PMV1-002  
 Página: 2 de 182

### 4. DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN Y RESPONSABLE
	<p>1. Tomar los datos de las inquietudes formuladas por los Clientes. Todo el personal que tiene contacto con el Cliente debe informar a la <u>Secretaría Auxiliar Contable y Servicio al Cliente</u> o al Jefe de Producción la inquietud presentada.          RESPONSABLE: Jefe de Producción, <u>Secretaría Auxiliar Contable y Servicio al Cliente</u>.</p>
	<p>2. Describir la sugerencia en el RMV1-001 "FORMATO DE INQUIETUDES DEL CLIENTE" y se reportan mensualmente al Gerente para tomar las acciones correspondientes, evidenciándolas en un acta.          RESPONSABLE: Jefe de Producción, <u>Secretaría Auxiliar Contable y Servicio al Cliente</u>.</p>
	<p>3. Describir la queja o reclamo, diligenciar el RMV1-001 "FORMATO DE INQUIETUDES DEL CLIENTE", dirigiéndolo al Jefe de Producción para dar solución a la misma, en caso Nacional; las quejas o reclamos provenientes de Clientes Internacionales son recibidas y registradas por el Jefe de Producción.          RESPONSABLE: Jefe de Producción, <u>Secretaría Auxiliar Contable y Servicio al Cliente</u>.</p>
	<p>4. Definir las posibles causas que generaron la queja o reclamo y registrarlas en el RMV1-001 "FORMATO DE INQUIETUDES DEL CLIENTE".          RESPONSABLE: Jefe de producción, Líder del Proceso.</p>
	<p>5. Definir la acción a seguir para eliminar la queja o reclamo. Diligenciar el "FORMATO DE INQUIETUDES DEL CLIENTE", definiendo Qué, Quién, y Cuándo (Fecha límite de ejecución de la corrección) se va a realizar.          RESPONSABLE: Jefe de producción, Líder del Proceso.</p>
	<p>6. Ejecutar la acción para corregir o eliminar la Queja o Reclamo.          RESPONSABLE: Personal Asignado.</p>
	<p>7. Realizar seguimiento a la ejecución de la acción definida para corrección de la Queja o Reclamo. Contactar al Cliente para evaluar su grado de Satisfacción con la solución brindada. Diligenciar el "FORMATO DE INQUIETUDES DEL CLIENTE".          RESPONSABLE: <u>Secretaría Auxiliar Contable y Servicio al Cliente</u>.</p>



# MIGUEL MEJÍA Y CÍA LTDA

## PROCEDIMIENTO SERVICIO AL CLIENTE

Nº Revisión:	1
Código:	PMV1-002
Página:	3 de 182

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN Y RESPONSABLE
<pre>graph TD; A[A] --&gt; B{No conformidad eliminada}; B -- SI --&gt; C[B. Generar AC ó AP]; C --&gt; D[FIN]; B -- NO --&gt; E((?));</pre>	<p>B. Si se eliminó la no conformidad, generar el "PROCEDIMIENTO ACCIÓN PREVENTIVA" o el "PROCEDIMIENTO ACCIÓN CORRECTIVA".</p>

## Anexo D. Documentación.

**Modelo de Factura.**

MM Y CIA. LTDA.					
FECHA: _____					
RAZON SOCIAL: _____					
CIUDAD: _____					
DIRECCION: _____					
TEL: _____					
CANT.	REF	ARTICULO	TALLA	PRECIO	VR. TOTAL
		100% COTTON ORNAMENTED WOVEN KNIT			
					0,00
					0,00
					0,00
					0,00
					0,00
					0,00
					0,00
					0,00
					0,00
0	UNDS			TOTAL US	0,00
TERMINO NEGOCIACION: FCA BUCARAMANGA AEROPUERTO PALONEGRO					
SON: XXXX DOLARES					

**Modelo de Carta a Compañía de Transporte Aéreo y Policía Antinarcoóticos.**

Señores

AVIANCA Y/O POLICIA ANTINARCOTICOS

Yo, XXXXXXX, identificada con Cédula de Ciudadanía número XXXXXXX expedida en Bucaramanga, en condición de Gerente de la empresa MIGUEL MEJIA Y CIA. LTDA. Con NR. 890.209.128-2 certifico que el contenido de la presente carga se ajusta a lo declarado en la factura No. XXXXXX con Guía Aérea XXXXXXX correspondiente a nuestro despacho así:

CONSIGNATARIO FINAL	:	
DESTINO	:	
DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA MERCANCÍA:		Ropa de Bebé
TOTAL DE PIEZAS	:	
SELLOS/PRECINTOS	:	X
AEROLÍNEA	:	
EMPRESA TRANSPORTADORA	:	
NOMBRE DEL CONDUCTOR	:	
C.C.	:	
NUMERO DEL CELÚLAR O TELEFONO FIJO:		
PLACA	:	
No. PLANILLA DE CARGA	:	X
PESO NETO	:	
PESO BRUTO	:	

Nos hacemos responsables por el contenido de esta carga ante las autoridades colombianas, extranjeras y ante el transportador en caso que se encuentren sustancias o elementos narcóticos, explosivos ilícitos o prohibidos (estipulados en las normas internacionales a excepción de aquellos que expresamente se han declarado como tal) que no cumplan con las obligaciones legales establecidos para este tipo de carga, siempre que se conserven sus empaques, características y sellos originales con las que sea entregada al transportador. El embarque ha sido preparado en lugares con óptimas condiciones de seguridad y ha sido protegido de toda intervención ilícita durante su preparación, empaque, almacenamiento y transporte hacia las instalaciones de la aerolínea y cumple con todos los requisitos exigidos por la ley.

Atentamente,

SUBGERENTE  
C.C.

PACKING EXPRESS SIA LTDA.

Bucaramanga,

**Modelo de Carta a la DIAN.**

Señores:

**DIAN**

SERVICIO ESPECIAL ADUANERO

ATN. DRA. **XXXXXXXX**

**JEFE DIVISION DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR**

Ciudad

Yo, **XXXXXXXX**, identificado con cédula de ciudadanía número **XXXXXX** expedida en la ciudad de Bucaramanga, en condición de Gerente de **MIGUEL MEJIA Y CIA LTDA** con Nit **XXXXXXXX**, confiero poder amplio y suficiente a los señores **XXXX S.I.A. LTDA COD. XXXX**, identificada con Nit **XXXXXXXX** para realizar todos los tramites necesarios ante esa entidad de nuestra exportación, amparadas con la factura **XXXXX** de Junio XX de 2004 por valor de **XXXXXXXX**, con destino final a **XXXXXXXX** y con X (XXX) cajas que contienen ropa para bebé.

Cordialmente,

**XXXXXXXXXXXX**

Gerente

C.C. **XXXXXXXXXX** de Bucaramanga

Modelo de Carta a la DIAN.

**Bucaramanga,**

Señores:

**DIAN**

Ciudad

REF: Aclaración cantidad de unidades de Factura No. XXXXX

Nos permitimos aclarar las diferencias que se presentan en el total de unidades registradas en el documento **CUOTA TEXTIL** con respecto a la facturas.

Esta situación se presenta debido a que en las referencias **XXXXX** la cobija forma parte del conjunto para bebé y por tratarse de una prenda con categoría diferente se debe separar en la cuota textil. La diferencia corresponde a **XXX** que forman parte de los juegos para bebé de las referencias descritas anteriormente.

Esperamos que esta aclaración facilite el entendimiento de la diferencia presentada, y de esta forma autorice a quien corresponda la aprobación de nuestros documentos.

Atentamente,

**XXXXXXXXXX**

Gerente

C.C. XXXXXX de Bucaramanga.

**Modelo de Lista de Empaque.**

MIGUEL MEJIA Y CIA. LTDA.  
BUCARAMANGA - COLOMBIA

FECHA: \_\_\_\_\_  
SEÑORES: \_\_\_\_\_  
CIUDAD: \_\_\_\_\_

	CANT. POR REF.	REFERENCIA
CAJA # 1		NOTA ACLARATORIA: EXISTE UNA DIFERENCIA DE UNIDADES ENTRE LA LISTA DE EMPAQUE Y LA FACTURA, QUE SE DEBE A QUE HAY CUATRO (4) REFERENCIAS QUE LLEVA MANTA Y COMO ESTA HACE PARTE DE UN JUEGO DE BEBE CON CATEGORIA DIFERENTE, SE DEBE FACTURAR POR APARTE
	CANTIDAD TOTAL POR CAJA:	
CAJA # 2		LAS REFERENCIA SON:
	CANTIDAD TOTAL POR CAJA:	XXXX =XX UNIDADES EN LA CAJA #X XXXX =XX UNIDADES EN LA CAJA #X XXXX =XX UNIDADES EN LA CAJA #X XXXX =XX UNIDADES EN LA CAJA #X TOTAL UNDS = XXX
CAJA # 3		EN LA FACTURA APARECEN XXXX UNIDADES - XXX UNIDADES =XXXX UNIDADES
	CANTIDAD TOTAL POR CAJA:	
CAJA # 4		
	CANTIDAD TOTAL POR CAJA:	
CAJA # 5		
	CANTIDAD TOTAL POR CAJA:	
CAJA # 6		
	CANTIDAD TOTAL POR CAJA:	
CAJA # 7		

	CANTIDAD TOTAL POR CAJA:	
CAJA # 8		
	CANTIDAD TOTAL POR CAJA:	
CAJA # 9		
	CANTIDAD TOTAL POR CAJA:	
CAJA # 10		
	CANTIDAD TOTAL POR CAJA:	
CAJA # 11		
	CANTIDAD TOTAL POR CAJA:	
	CANTIDAD TOTAL DE CAJAS: 11	
	CANTIDAD TOTAL DE PRENDAS: 1280 UNDS	
	DIMENSIONES: 50X70X50	

## Modelo de Manifiesto de Aduana.

<div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 5px; display: inline-block;">MIC/DTA</div> <b>Manifiesto Internacional de carga por carretera / Declaración de Tránsito Aduanero</b> <i>Manifiesto internacional de Carga Rodoviaria/Declaración de Tránsito Aduanero</i>													
<b>1. Nombre y domicilio del portador / Nombre e endereço do transportador</b>  		<b>4. Tránsito aduanero / Tránsito aduanero</b> <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	<b>6. No.</b>  										
		<b>5. Fecha / Data</b>  	<b>5.1 Fecha de emisión / Data de emissão</b> <table style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20px;"> </td> <td style="width: 20px;"> </td> <td style="width: 20px;"> </td> <td style="width: 20px;"> </td> <td style="width: 20px;"> </td> <td style="width: 20px;"> </td> <td style="width: 20px;"> </td> <td style="width: 20px;"> </td> <td style="width: 20px;"> </td> <td style="width: 20px;"> </td> </tr> </table>										
		<b>7. Aduana y país de partida / Alfândega, cidade e país de partida</b>  											
<b>2. Rol de contribuyente / Cadastro geral contribuintes</b>  		<b>8. Ciudad y país de destino final / Cidade e país de destino final</b>  											
<b>3. CAMIÓN ORIGINAL / Nombre y domicilio del propietario / Camião ORIGINAL / Nome e endereço do proprietário</b>  		<b>16. CAMIÓN SUSTITUTO / Nombre y domicilio del propietario / Camião SUSTITUTO / Nome e endereço do proprietário</b>  											
<b>11. No. de contribuyente / Cadastro geral contribuintes</b>  	<b>11. Placa del Camión / Placa do Camião</b>  	<b>7. No. de contribuyente / Cadastro geral contribuintes</b>  	<b>16. Placa del Camión / Placa do Camião</b>  										
<b>12. Marca y número / Marca e número / No. do caminhão</b>  	<b>18. Capacidad de empaque (L) / Capacidade de empac. (L)</b>  	<b>19. Marca y número / Marca e número</b>  	<b>20. Capacidad de empaque (L) / Capacidade de empac. (L)</b>  										
<b>14. Año / Ano</b>  	<b>15. <input type="checkbox"/> Semirremolque / Semirremolque <input type="checkbox"/> Remolque / Remolque</b>  	<b>21. Año / Ano</b>  	<b>22. <input type="checkbox"/> Semirremolque / Semirremolque <input type="checkbox"/> Remolque / Remolque</b>  										
<b>23. No. de placa de auto / No. do emplacamento</b>  	<b>24. Aduana de destino / Alfândega</b>  		<b>25. Importante / Importante</b>  										
<b>25. Moneda / Moeda</b>  	<b>26. Origen de las mercancías / Origen das mercadorias</b>  	<b>24. Destinatario / Destinatário</b>  											
<b>27. Valor FOT / Valor FO</b>  	<b>28. Flete en USD / Frete em USD</b>  	<b>29. Seguro en USD / Seguro em USD</b>  	<b>26. Consignatario / Consignatário</b>  										
<b>30. Tipo de Bultos / Tipo dos volumes</b>  	<b>31. Cantidad de bultos / Quantidade de volumes</b>  	<b>32. Peso bruto (Kg) / Peso bruto (Kg)</b>  	<b>36. Documentos anexas / Documentos anexos</b>  										
<b>37. Número de los procesos / Número de lotes</b>  													
<b>38. Marca y número de los bultos, descripción de las mercancías / marca e número dos volumes, descrição das mercadorias</b>  													
<p style="font-size: small;">Declaramos que las informaciones prestadas en este Documento son exactas y verídicas, que los datos referentes a las mercancías fueron transcritos exactamente conforme a la declaración del remitente, la cual es de su exclusiva responsabilidad, y que esta operación obedece a los dispuesto en el Convenio sobre Transporte Internacional Terrestre de las Naciones Unidas.</p> <p style="font-size: small;">Declaramos que as informações prestadas neste Documento são a expressão da verdade, que os dados referentes às mercadorias foram transcritos exatamente conforme à declaração do remetente, a qual é de sua exclusiva responsabilidade, e que esta operação obedece ao disposto no Convenio sobre Transporte Internacional Terrestre das Nações Unidas.</p>		<b>40. No. DTA, UTA y PLAZO DE TRÁNSITO / No. DTA, UTA e prazo de trânsito</b>  											
<b>39. Firma y sello del portador / Assinatura e carimbo do transportador</b>  		<b>41. Firma y sello del portador / Assinatura e carimbo do transportador</b>  											
<b>Fecha / Data</b>  		<b>Fecha / Data</b>  											

DUBIFLICADO: DICIEMBRE - DUBIYNA - TRANSPORTADOR DE AUTORIZADOS DE TRANSPORTE

## Modelo de Declaración de Cambio.

Hoja 10-F2- 2



**Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes**  
**Formulario No. 2**  
 Circular Reglamentaria Externa DCIN-83 de noviembre 21 de 2003

**I. TIPO DE OPERACION**

1. Número:

**II. IDENTIFICACION DE LA DECLARACION**

2. Ciudad	3. NIT del I.M.C. o Código cuenta de compensación	4. Fecha AAAA-MM-DD	5. Número
-----------	---	---------------------	-----------

**III. IDENTIFICACION DE LA DECLARACION DE CAMBIO ANTERIOR**

6. NIT del I.M.C. o Código cuenta de compensación	7. Fecha AAAA-MM-DD	8. Número
---	---------------------	-----------

**IV. IDENTIFICACION DEL EXPORTADOR**

9. Tipo	10. Número de identificación	DV	11. Nombre o razón social
---------	------------------------------	----	---------------------------

**V. DESCRIPCION DE LA OPERACION**

12. Código moneda mltitlogo	13. Valor moneda mltitlogo	14. Tipo de cambio a USD
-----------------------------	----------------------------	--------------------------

**VI. INFORMACION DECLARACIONES DE EXPORTACION DEFINITIVAS**

15. Número	16. Fecha AAAA-MM-DD	17. Ciudad aduana	18. Numeral	19. Valor mltitlogo USD

20. Total valor FOB	
21. Total gastos de exportación (numeral cambiario 1510)	
22. Deducciones (numeral cambiario 2016)	
23. Reintegro neto (FOB + gastos - deducciones)	

Condiciones de pago:

Condiciones de despacho:

Observaciones:

Para los fines previstos en el artículo 83 de la constitución política de Colombia, declaro bajo la gravedad de juramento que los conceptos, cantidades y demás datos consignados en el presente formulario son correctos y la fiel expresión de la verdad.

**VII. IDENTIFICACION DEL DECLARANTE**

24. Nombre	25. Número de identificación	26. Firma
------------	------------------------------	-----------



**Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes**  
**Formulario No. 2**  
Circular Reglamentaria Externa DC/IN-83 de noviembre 21 de 2003

Diligencia en original y copia.

Los apellidos, nombres o razón social que se deban relacionar, son los que figuran en el documento de identidad o en el certificado de existencia y representación vigente.

**I. TIPO DE OPERACION**

1. Consigne el número de operación que se realice:

1. Inicial: Cuando es una operación de venta de divisas por pago de exportaciones.
2. Devolución: Cuando es una operación de compra de divisas por devolución de pagos de exportaciones.
3. Cambio de formulario: Corresponde al reemplazo de una declaración de cambio presentada erróneamente.
4. Modificación: Cuando el declarante deba modificar cualquier campo de una declaración presentada anteriormente. El único punto que no se puede modificar es el II, campos 3, 4 y 5 "Identificación de la declaración".

**II. IDENTIFICACION DE LA DECLARACION**

2. Ciudad donde se efectúa la operación.

3. Espacio reservado para que el intermediario del mercado cambiario indique su NIT. Si la operación se canaliza a través de cuenta de compensación, escriba el código de identificación asignado por el Banco de la República.

4. Fecha en que se efectúa la venta de las divisas al intermediario del mercado cambiario o fecha en que se realiza el abono de la obligación a través de la cuenta de compensación. En este último caso debe coincidir con el período que se reporte en el formulario No. 10. Cuando se trate de cambio de formulario o modificación indicar la fecha en que se solicita.

5. Espacio reservado para que el intermediario del mercado cambiario o el titular de la cuenta de compensación, según sea el caso, indique el número consecutivo de identificación asignado a la declaración.

**III. IDENTIFICACION DE LA DECLARACION DE CAMBIO ANTERIOR**

6. Indique el NIT del intermediario ante el cual se realizó la declaración objeto de cambio de formulario o de modificación. Si la operación se canaliza a través de cuenta de compensación, escriba el código de identificación asignado por el Banco de la República.

7. Consigne la fecha de la declaración de cambio objeto de cambio de formulario o de modificación.

8. Indique el número de la declaración de cambio objeto de cambio de formulario o de modificación.

**IV. IDENTIFICACION DEL EXPORTADOR**

9. Tipo de identificación así: CC= cédula de ciudadanía, CE= cédula de extranjería, NI= NIT, PI= pasaporte y EC= registro civil

10. Número de identificación del exportador. DV: Dígito de verificación. La casilla DV se debe diligenciar sólo en caso de NIT, de lo contrario deje en blanco.

11. Nombre o razón social completo del exportador.

**V. DESCRIPCION DE LA OPERACION**

12. Código de la moneda de reintegro según tabla del Anexo No. 4 de esta circular.

13. Escriba el valor total a reintegrar en la moneda de la casilla número 12.

14. Tipo de cambio para la conversión de la moneda de reintegro a dólares de los Estados Unidos de América expresado en unidades por dólar, ejemplo: en el caso de yenes japoneses deberá reportarse como 111,85682, libra esterlina 0,61839.

**VI. INFORMACION DECLARACIONES DE EXPORTACION DEFINITIVAS**

Para una misma declaración de exportación definitiva no puede repetirse igual numeral cambiario. Si en el momento del reintegro de las divisas la Aduana no ha hecho entrega de la declaración de exportación definitiva no diligencie las casillas 15, 16 y 17.

15. Número de la declaración de exportación definitiva a la cual se le aplican las divisas reintegradas.

16. Fecha de la declaración de exportación definitiva.

17. Ciudad de aduana de la declaración de exportación definitiva.

18. Relacionar el numeral cambiario según el caso, así:

NUMERAL	CONCEPTO	NUMERAL	CONCEPTO
1000	Reintegro por exportaciones de café	1045	Anticipo por exportaciones de café
1010	Reintegro por exportaciones de carbón incluidos los anticipos	1050	Anticipo por exportaciones de bienes diferentes de café, carbón, fierro níquel, petróleo y sus derivados
1020	Reintegro por exportaciones de fierro níquel incluidos los anticipos	1060	Pago de exportaciones de bienes en moneda legal colombiana
1030	Reintegro por exportaciones de petróleo y sus derivados incluidos los anticipos	1061	Pago de exportaciones de bienes en moneda legal colombiana con tarjeta de crédito internacional
1040	Reintegro por exportaciones de bienes diferentes de café, carbón, fierro níquel, petróleo y sus derivados y por exportaciones de bienes pagados con tarjeta de crédito internacional	1510	Gastos de exportación de bienes incluidos en la declaración de exportación definitiva
1041	Reintegro por exportaciones de bienes vendidos a usuarios de zona franca		

19. Valor reintegrado en dólares de los Estados Unidos de América de la declaración de exportación definitiva.

20. Suma de los valores FOB de los numerales cambiarios diferentes al numeral 1510.

21. Suma del valor de los Gastos (numeral 1510).

22. Valor en dólares utilizado para cancelar directamente en el exterior los fletes, seguros y demás gastos asociados a la exportación con el producto del pago de las mismas (numeral 2016). Los descuentos que se originan en la venta de instrumentos de pago, o por pronto pago, no se deben incluir como deducciones, sino que corresponden a un menor valor reintegrado de la exportación.



23. Reintegro neto (valor FOB más gastos menos deducciones). Es decir, corresponde al valor efectivamente vendido al intermediario del mercado cambiario o el equivalente en dólares de los Estados Unidos de América del valor indicado en la casilla 17.

En el caso de pagos anticipados por exportaciones indique las condiciones de pago y de despacho de la mercancía acordadas con el comprador del exterior en los espacios correspondientes.

**VII. IDENTIFICACION DEL DECLARANTE**

24 a 26. Nombre completo, número de identificación y firma del declarante.

## Modelo de Declaración de Exportación.

		<b>Declaración de Exportación</b>	<b>600</b>
Espacio reservado para la etiqueta identificativa del contribuyente o usuario		2. Año <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> 3. Número de formulario  600400000001 1	
Exportador			
4. NIT		DV 7. Apellidos y nombres o Razón Social del exportador	
8. Dirección		9. Teléfono	
		10. Cod. Depto. Municipio 11. Cod. Admón.	
Declarante			
41. NIT		DV 42. Apellidos y nombres o Razón Social del declarante autorizado	
43. No. Documento de identificación		44. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento	
45. Tipo de estudio		46. Código	
47. Clase de operador		48. Número o razón social importador o consignatario	
49. Dirección país de destino		50. Año Mes Día	
54. Tipo de declaración		55. Año Mes Día	
60. Aduana tras la declaración de importación anterior		61. Año Mes Día	
62. Cod. Modalidad importación		63. Cod. Obj. Regional Mercaderías Industriales y Turismo	
64. Tpo. de embarque		65. Valor total en moneda de negociación	
66. Valor total en moneda de negociación		67. Código modo de transporte	
68. Código fecha		69. Cantidad de pago anticipado	
70. Cantidad de pago anticipado		71. Este privilegio anticipado	
72. Este privilegio anticipado		73. Código embarque	
74. Cancelación		75. Cantidad de embarques	
76. Cantidad de embarques		77. Certificado de origen	
78. Certificado de origen		79. Cuál?	
80. Sistema especial		81. Programa	
82. Programa		83. Año Mes Día	
84. Inversión regular de exportaciones		85. Año Mes Día	
86. Repetición		87. Año Mes Día	
88. Valor aduana entidad		89. Valor aduana entidad	
90. No		91. No	
92. No		93. No	
94. No		95. No	
96. No		97. No	
98. No		99. No	
100. No		101. No	
102. No		103. No	
104. No		105. No	
106. No		107. No	
108. No		109. No	
110. No		111. No	
112. No		113. No	
114. No		115. No	
116. No		117. No	
118. No		119. No	
120. No		121. No	
122. No		123. No	
124. No		125. No	
126. No		127. No	
128. No		129. No	
130. No		131. No	
132. No		133. No	
134. No		135. No	
136. No		137. No	
138. No		139. No	
140. No		141. No	
142. No		143. No	
144. No		145. No	
146. No		147. No	
148. No		149. No	
150. No		151. No	
152. No		153. No	
154. No		155. No	
156. No		157. No	
158. No		159. No	
160. No		161. No	
162. No		163. No	
164. No		165. No	
166. No		167. No	
168. No		169. No	
170. No		171. No	
172. No		173. No	
174. No		175. No	
176. No		177. No	
178. No		179. No	
180. No		181. No	
182. No		183. No	
184. No		185. No	
186. No		187. No	
188. No		189. No	
190. No		191. No	
192. No		193. No	
194. No		195. No	
196. No		197. No	
198. No		199. No	
200. No		201. No	
202. No		203. No	
204. No		205. No	
206. No		207. No	
208. No		209. No	
210. No		211. No	
212. No		213. No	
214. No		215. No	
216. No		217. No	
218. No		219. No	
220. No		221. No	
222. No		223. No	
224. No		225. No	
226. No		227. No	
228. No		229. No	
230. No		231. No	
232. No		233. No	
234. No		235. No	
236. No		237. No	
238. No		239. No	
240. No		241. No	
242. No		243. No	
244. No		245. No	
246. No		247. No	
248. No		249. No	
250. No		251. No	
252. No		253. No	
254. No		255. No	
256. No		257. No	
258. No		259. No	
260. No		261. No	
262. No		263. No	
264. No		265. No	
266. No		267. No	
268. No		269. No	
270. No		271. No	
272. No		273. No	
274. No		275. No	
276. No		277. No	
278. No		279. No	
280. No		281. No	
282. No		283. No	
284. No		285. No	
286. No		287. No	
288. No		289. No	
290. No		291. No	
292. No		293. No	
294. No		295. No	
296. No		297. No	
298. No		299. No	
300. No		301. No	
302. No		303. No	
304. No		305. No	
306. No		307. No	
308. No		309. No	
310. No		311. No	
312. No		313. No	
314. No		315. No	
316. No		317. No	
318. No		319. No	
320. No		321. No	
322. No		323. No	
324. No		325. No	
326. No		327. No	
328. No		329. No	
330. No		331. No	
332. No		333. No	
334. No		335. No	
336. No		337. No	
338. No		339. No	
340. No		341. No	
342. No		343. No	
344. No		345. No	
346. No		347. No	
348. No		349. No	
350. No		351. No	
352. No		353. No	
354. No		355. No	
356. No		357. No	
358. No		359. No	
360. No		361. No	
362. No		363. No	
364. No		365. No	
366. No		367. No	
368. No		369. No	
370. No		371. No	
372. No		373. No	
374. No		375. No	
376. No		377. No	
378. No		379. No	
380. No		381. No	
382. No		383. No	
384. No		385. No	
386. No		387. No	
388. No		389. No	
390. No		391. No	
392. No		393. No	
394. No		395. No	
396. No		397. No	
398. No		399. No	
400. No		401. No	
402. No		403. No	
404. No		405. No	
406. No		407. No	
408. No		409. No	
410. No		411. No	
412. No		413. No	
414. No		415. No	
416. No		417. No	
418. No		419. No	
420. No		421. No	
422. No		423. No	
424. No		425. No	
426. No		427. No	
428. No		429. No	
430. No		431. No	
432. No		433. No	
434. No		435. No	
436. No		437. No	
438. No		439. No	
440. No		441. No	
442. No		443. No	
444. No		445. No	
446. No		447. No	
448. No		449. No	
450. No		451. No	
452. No		453. No	
454. No		455. No	
456. No		457. No	
458. No		459. No	
460. No		461. No	
462. No		463. No	
464. No		465. No	
466. No		467. No	
468. No		469. No	
470. No		471. No	
472. No		473. No	
474. No		475. No	
476. No		477. No	
478. No		479. No	
480. No		481. No	
482. No		483. No	
484. No		485. No	
486. No		487. No	
488. No		489. No	
490. No		491. No	
492. No		493. No	
494. No		495. No	
496. No		497. No	
498. No		499. No	
500. No		501. No	
502. No		503. No	
504. No		505. No	
506. No		507. No	
508. No		509. No	
510. No		511. No	
512. No		513. No	
514. No		515. No	
516. No		517. No	
518. No		519. No	
520. No		521. No	
522. No		523. No	
524. No		525. No	
526. No		527. No	
528. No		529. No	
530. No		531. No	
532. No		533. No	
534. No		535. No	
536. No		537. No	
538. No		539. No	
540. No		541. No	
542. No		543. No	
544. No		545. No	
546. No		547. No	
548. No		549. No	
550. No		551. No	
552. No		553. No	
554. No		555. No	
556. No		557. No	
558. No		559. No	
560. No		561. No	
562. No		563. No	
564. No		565. No	
566. No		567. No	
568. No		569. No	
570. No		571. No	
572. No		573. No	
574. No		575. No	
576. No		577. No	
578. No		579. No	
580. No		581. No	
582. No		583. No	
584. No		585. No	
586. No		587. No	
588. No		589. No	
590. No		591. No	
592. No		593. No	
594. No		595. No	
596. No		597. No	
598. No		599. No	
600. No		601. No	
602. No		603. No	
604. No		605. No	
606. No		607. No	
608. No		609. No	
610. No		611. No	
612. No		613. No	
614. No		615. No	
616. No		617. No	
618. No		619. No	
620. No		621. No	
622. No		623. No	
624. No		625. No	
626. No		627. No	
628. No		629. No	
630. No		631. No	
632. No		633. No	
634. No		635. No	
636. No		637. No	
638. No		639. No	
640. No		641. No	
642. No		643. No	
644. No		645. No	
646. No		647. No	
648. No		649. No	
650. No		651. No	
652. No		653. No	
654. No		655. No	
656. No		657. No	
658. No		659. No	
660. No		661. No	
662. No		663. No	
664. No		665. No	
666. No		667. No	
668. No		669. No	
670. No		671. No	
672. No		673. No	
674. No		675. No	
676. No		677. No	
678. No		679. No	
680. No		681. No	
682. No		683. No	
684. No		685. No	
686. No		687. No	
688. No		689. No	
690. No		691. No	
692. No		693. No	
694. No		695. No	
696. No		697. No	
698. No		699. No	
700. No		701. No	
702. No		703. No	
704. No		705. No	
706. No		707. No	
708. No		709. No	
710. No		711. No	
712. No		713. No	
714. No		715. No	
716. No		717. No	



**DATOS DE LA CABECERA**

1. Espacio para la etiqueta identificativa: Este espacio está destinado para colocar la etiqueta identificativa autoadhesiva, que contiene la información necesaria para facilitar la identificación y ubicación del usuario.
- Insistentemente para los usuarios que reciban el formulario por correo, este espacio llevará preimpresa la información relacionada con su identificación y ubicación. Aquellos usuarios que no los reciban por esa misma vía, deberán diligenciar las casillas 6 a 11.
2. Año: Escriba el año al cual corresponda la Declaración. Esta conformado por cuatro dígitos. Ej: 2003 ó 2004.
3. Número de formulario: Es un espacio determinado para la impresión del número único asignado por el sistema a cada uno de los documentos. Lleva impreso un código de barras.
4. NIT - Número de Identificación Tributaria: Identifique el NIT del exportador y su dígito de verificación. En ningún caso escriba puntos, guiones o letras.
5. Apellidos y nombres o Razon social del Exportador: Señale los apellidos y nombres o razón social del exportador.
6. Dirección: Señale la dirección fiscal del exportador. No es suficiente el Apartado Aéreo.
7. Teléfono: Señale el número de teléfono o fax del exportador.
8. Código departamento/municipio: En esta casilla se relaciona el código de cinco dígitos, correspondiente al departamento y municipio, de acuerdo con el Sistema de Codificación para Departamentos y Municipios del territorio nacional generado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, DANE.
9. Código Administración: Señale el código de la Administración de Aduanas en donde se declara la exportación.

**DATOS DEL CUERPO**

41. NIT: Señale el NIT del Declarante Autorizado.
42. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado: Señale los apellidos y nombres o razón social de la SIA, UAP, ALTEX o el nombre o razón social del exportador directo, cuando la exportación a realizar no supere el valor FOB de los mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (US\$1.000,00).
43. Tipo de usuario: Indique el tipo de usuario asignado, "1" cuando se trate de SIA, "2" cuando sea UAP, "3" cuando sea ALTEX y "4" cuando se trate de OTRO diferente.
44. Código: Diligencie el código asignado por la DIAN, como UAP, SIA o ALTEX. Cuando el UAP actúe a través de una SIA, se deberá anotar el código de la SIA.
45. No. documento de identificación: Señale el número de documento de identificación del que suscribe la declaración.
46. Apellidos y nombres del signatario: Indicar apellidos y nombres de quien suscribe la declaración. En caso de SIAS, UAP o ALTEX, deberá suscribirse por parte de quien actúe como Representante; si el formulario tiene hojas anexas se debe firmar esta casilla en cada una de ellas.
47. Clase de exportador: Señale 1, si se trata de una Entidad Pública o 2, Privada.
48. Nombres o razón social importador o consignatario: Señale el nombre o razón social de todos los importadores, compradores o destinatarios finales de la mercancía. Si el espacio no es suficiente, se anotará "sigue en la casilla 112" (Descripción de la mercancía), y en esta se incluirá la información restante.
49. Dirección país destino: Señale la dirección del importador comprador o del consignatario.
50. Código país destino: Señale el código del país de destino.
51. Ciudad del país destino: Señale el nombre de la ciudad de domicilio del importador comprador o consignatario.
- 52 y 53. Autorización de embarque No. y fecha: Número y fecha de la autorización de embarque asignado por el Sistema Informático Aduanero o manualmente. Esta casilla será diligenciada por la DIAN.
- 54 y 55. Tipo de declaración y Código: Identifique el tipo de la Declaración de Exportación utilizando los códigos respectivos, así:  
 1. Declaración Inicial  
 2. Declaración de Corrección  
 3. Modificación de la declaración
56. Código lugar de salida: En el evento que se haya utilizado el régimen de tránsito internacional o transporte multimodal, o se pretenda embarcar la mercancía por una Administración diferente a la de autorización indique el código de la ciudad por donde va a salir la mercancía al extranjero, por ejemplo, si la autorización de embarque se autorizó en Cali pero el embarque se realizó por Buenaventura hacia Perú, se deberá diligenciar esta casilla relacionando el código de la ciudad de Buenaventura.

Arauca	AUC	Inírida	INI	Puerto Carneño	PCR
Barranquilla	BAQ	Ipiales	IPI	Riohacha	RCH
Bogotá	BOG	Leticia	LET	San Andrés	ADZ
Bucaramanga	BGA	Maicao	MAI	Santa Marta	SMR
Buenaventura	BUN	Manizales	MZL	Turaco	TCO
Cali	CLO	Medellín	MDE	Turbo	TRB
Cartago	CAR	Peñera	PEI	Valledupar	VUP
Cartagena	CTG	Puerto Asís	PUU	Yopal	YOP
Cúcuta	CUC				

57. Código departamento procedencia: En "PROCEDENCIA", anote el código del departamento del cual se despachan las mercancías.
58. y 59. Declaración Exportación anterior y fecha: Señale el número y fecha de la declaración de exportación anterior cuando se trate de declaraciones de Modificación o Corrección.
60. y 61. No de autoadhesivo Declaración de Importación anterior y fecha: Si ha presentado exportación temporal para perfeccionamiento pasivo en cumplimiento de garantía o una reexportación, indique en esta casilla el No. del Autoadhesivo de la Declaración de Importación anterior y la fecha.
62. Código modalidad de importación: Registre el código correspondiente a la modalidad bajo la cual se realizó la importación que la precede.
63. Código oficina regional Mincomercio-Industria y turismo: Señale el código de la Regional de la Dirección General del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo o quien haga sus veces.
64. Código moneda de negociación: Señale el código del país correspondiente a la moneda de facturación, tome los códigos de países que se encuentran en la Cartilla Declaración de Importación.
65. Valor total en moneda de negociación: Indique el valor total de la exportación en la moneda de negociación.
66. Código modo de transporte: Especifique el código del modo de transporte utilizada para la exportación. Consultar códigos en cartilla de instrucciones.
67. Código bandera: Señale el código correspondiente al país de la nacionalidad del medio de transporte, o de la empresa para la cual está operando. Cuando la declaración de exportación se utilice como consolidada de varios embarques parciales o fraccionados, y se hayan utilizado modos de transporte de diferente nacionalidad, se registrará la palabra "VARIOS".
68. Peso bruto Kgs.: Registre en kilogramos, el total del peso bruto del embarque. Cuando la declaración de exportación se utilice para consolidar embarques parciales o fraccionados, el peso bruto en kilogramos debe corresponder a la sumatoria de los pesos brutos definitivos en kilogramos, de todos los embarques consolidados.
69. Código modalidad: Indique el código de la modalidad de exportación, el cual puede consultar al respaldo de la declaración de exportación. Cuando se utilice la modalidad de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo, se debe especificar en la casilla 112 ( Descripción de la mercancía), si se trata de transformación, elaboración o reparación de bienes. De igual manera, si se trata de una reexportación, especifique en la misma casilla 112 (Descripción de la mercancía), el código de la modalidad de importación que la precede.
70. Código forma de pago: Señale el código de la forma de pago de la exportación. Así: S. Con reintegro o N. Sin reintegro según corresponda.
71. Cantidad de pagos anticipados: Señale la cantidad de pagos anticipados.
72. Fecha primer pago anticipado: Señale la fecha del primer pago anticipado.
73. Código embarque: Señale el código correspondiente, así: U, si se trata de un embarque ÚNICO, F. FRACCIONADO o G. GLOBAL CON CARGUES PARCIALES.
74. y 75. Consolidación y Cantidad de embarques: Señale el código S. Si se trata de una consolidación, ó N. si no hay consolidación. En caso afirmativo, señale la cantidad de Autorizaciones de Embarque o de notas de cargue y detalle al respaldo el número y fecha de cada una de ellas, con su correspondiente, peso (kilos), cantidad (unidades) y número de registro de cada embarque según corresponda.
76. Código datos: Señale el código correspondiente al carácter de los datos registrados en la declaración de exportación, de acuerdo con las siguientes opciones:  
 D. Definitivos al Embarque: Cuando al momento del embarque (único o fraccionado), los datos que se presentan son definitivos.  
 E. Definitivos después del Embarque: Cuando corresponda a los datos definitivos de los mercancías declarados como provisionales para el embarque.  
 P. Provisionales: Cuando al momento del embarque se declaren datos provisionales.
77. 78 y 79. Embalajes. Clase, cantidad, marcas y números: Anote la (s) clase(s) y la (s) cantidad (es) de embalaje(s) que componen el embarque. Cuando se utilice para consolidar embarques parciales, la cantidad de embalajes debe corresponder a la sumatoria de las cantidades declaradas de todos los embarques parciales consolidados. Consultar códigos en cartilla de instrucciones.
80. y 81. Certificado de origen: Indique el Acuerdo o esquema bajo el cual se realizará la exportación, según la siguiente tabla:  
 1. Can    2. Aladi    3. G-3    4. Caricom  
 5. Apa    6. S. G. P    7. Otros (especifique)    8. Ninguno
82. a 89. Sistemas especiales: Señale "S", en el evento que la exportación corresponda a los Sistemas Especiales de Importación - Exportación en cualquiera de sus modalidades (Programas o Reposición). En caso contrario, señale "N". Si la anotación es afirmativa, debe llenarse una o varias de las casillas numeradas del 83 al 88, indicando los programas utilizados por el exportador (casillas 83 al 86), de acuerdo con las disposiciones establecidas por la Oficina Regional de la Dirección Regional de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, o señalando si la operación corresponde al programa de reposición de materias primas (casilla 89). Si la casilla 82 se diligencia afirmativamente, debe considerarse el diligenciamiento de las casillas 109 (Valor agregado nacional), 110 (C.I.P) y 111( Aplicación casilla 82). En caso contrario, tales casillas deberán quedar en blanco. Debe tenerse en cuenta que una misma declaración de exportación, no puede

- amparar simultáneamente despachos de Sistemas Especiales y otros despachos que no sean de Sistemas Especiales. En tales casos, debe utilizarse diferentes formularios. Si en la casilla 82 (Sistemas Especiales) se han referido simultáneamente programas y sistemas de reposición, en la casilla No. 112 (Descripción de la mercancía) debe anotarse el valor en dólares del componente de los insumos externos de cada programa y el monto objeto de reposición de insumos externos.
- 90 y 91. Inscripción registro de exportadores y fecha: Señale el número y fecha del Registro de exportador otorgado por la Oficina Regional de la Dirección General del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- 92 al 97. Visto bueno entidad: Señale el nombre de la entidad que expide el certificado de visto bueno, el número y fecha del mismo. Si en una exportación hay más de dos vistos buenos estos se escribirán en la descripción de la mercancía (casilla 112).
98. Código exportación en tránsito: Señale S, si el embarque se realizará por una aduana diferente a la de tránsito ó N. Si la mercancía no va a ser embarcada por otra aduana.
99. Código administración de embarque: En caso de realizarse el embarque por una aduana diferente a la de tránsito, debe necesariamente anotar el código de la Administración de embarque.
100. Código localización mercancía: Señale la localización de la mercancía según corresponda, así:  
"P" Zona Primaria, "S", Zona Secundaria y "Z" Zona Franca
101. No. Señale el número de orden a partir del 01, por cada ítem declarado.
102. Subpartida arancelaria: Señale el número de la subpartida arancelaria de la mercancía. Cuando la declaración de exportación se utilice para consolidar y declarar embarques parciales, la consolidación de la mercancía se debe efectuar por subpartida arancelaria y por variedad cuando haya lugar a ello. Siempre y cuando corresponda al mismo bien y las casillas correspondientes a Unidad Comercial de Medida, Cantidad, Peso Neto en Kilos, Valor Total y Valor Agregado Nacional, se consolidarán igualmente.
103. Código departamento de origen: En "ORIGEN" señale el código del departamento en el que cultivó, elaboró o se realizó la última fase del proceso productivo de los bienes exportados.
104. No. de factura: Señale para cada ítem el número de la factura correspondiente. Si no es suficiente el espacio, utilice la casilla 112 (Descripción de la mercancía), indicando los números de las facturas para cada ítem.
105. Código unidad comercial medida: Señale el Código de la unidad comercial utilizada para cuantificar cada ítem. Los códigos que deben utilizar en el diligenciamiento de esta casilla, son los que están relacionados en la Resolución 5494 del 11 de Septiembre de 1996 o aquellas que la modifiquen o la reemplacen. El diligenciamiento de esta casilla deberá estar asociado con el código y nombre de la unidad comercial que corresponda con la subpartida arancelaria del bien exportado, de acuerdo con las Resoluciones No. 2930 de 1993, 1864 de 1994, 358 de 1994, o aquellas que las modifiquen o reemplacen.
106. Cantidad: Registre la cantidad de la mercancía embarcada o consolidada por cada ítem, en términos de la unidad comercial definida en la casilla anterior.
107. Peso neto Kgs.: Indique el peso neto del embarque o de la consolidación, por cada ítem, deducido el peso del empaque o embalaje utilizado. Cuando no sea posible determinar el peso neto por cada ítem y se declare la totalidad de la mercancía en una sola declaración de exportación, para cada ítem se anotará el peso neto de manera proporcional al valor FOB de la misma, para lo cual deberá seguirse el siguiente procedimiento:  
a) Tomar el valor FOB en dólares correspondientes al ítem y dividirlo por el valor FOB en dólares del total de la mercancía incluida en la declaración de Exportación.  
b) Multiplicar el resultado obtenido en el literal a), por el peso neto total que aparece en el manifiesto de carga, y  
c) Anotar el valor que resulta de la operación efectuada en el literal b), en la casilla Peso Neto en Kilogramos del ítem correspondiente.
108. Valor FOB USS: Indique el valor total FOB en dólares por cada ítem (ver instructivo casilla 65). Para la determinación del valor FOB se tiene en cuenta el valor de la exportación hasta el puerto de embarque nacional.
109. Valor agregado nacional USS: Indique el Valor Agregado Nacional en dólares para cada ítem, cuyo cálculo se obtiene al considerar el valor FOB de la exportación total del ítem, restando la suma de los valores correspondientes a los insumos externos importados por cada programa relacionado en la casilla 82 (Sistemas Especiales), así como también, restando el valor de los insumos externos objeto de reposición de materias primas si se aplica este mecanismo. El Valor Agregado Nacional necesariamente debe ser inferior al Valor Total Exportado (casilla 108) del respectivo ítem. No obstante, si la declaración es exclusiva de un programa de bienes de capital o repuestos, el Valor Agregado Nacional debe ser igual al Valor Total Exportado. El Valor Agregado Nacional generado en Zona Franca, deberá indicarse también en esta casilla.
110. C.I.P.: Cuadro Insumo Producto en programas o cuadros de integración de contratos. Esta información sólo es indispensable que el declarante la diligencie cuando en la casilla 82 (Sistemas Especiales) se han anotado uno o varios programas de materias primas. Si la mención en dicha casilla es exclusiva de programas de bienes de capital o repuestos del sistema de reposición, la casilla 110 (C.I.P.) se dejará en blanco. Se puede anotar más de un cuadro para un mismo ítem, siempre y cuando estos correspondan a programas diferentes. Cuando se presenta la anotación de más de un cuadro, en la casilla 82 (Sistemas Especiales) debe incluirse una nota aclaratoria para señalar la correspondencia en cada cuadro anotado y cada programa relacionado en la casilla 82 (Sistemas Especiales).
111. Aplicación casilla 82: Señale para cada ítem de exportación en qué forma se dará aplicación a cada anotación de la casilla 82 (Sistemas Especiales). Para un mismo ítem, es posible citar varias anotaciones para acreditar programas de materias primas, de bienes de capital y/o de reposición de materias primas. Si en la casilla 82 (Sistemas Especiales) se marcó "SI", no debe aceptarse esta casilla en blanco para ningún ítem.
112. Descripción mercancía: Señale las características que permitan la identificación clara y precisa de la mercancía, por cada ítem declarado, de tal manera que se individualicen y singularicen. Si el espacio es insuficiente utilice hojas anexas a la declaración de Exportación.
113. Cantidad de subpartidas declaradas: Coloque la cantidad de Subpartidas declaradas en esta declaración.
114. Hojas anexas números: Señale los números de las hojas anexas que son parte de esta declaración que corresponden a los números que se encuentran en la casilla número 5 de las hojas anexas.
- 115, 116 y 117. Totales las columnas de Peso Neto en kilos, Valor Total FOB en Dólares y Valor Agregado Nacional en dólares. En caso de continuar en hojas anexas, se anotará en esta casilla la palabra "PASAR" y se totalizará al final de la última hoja anexa.
118. Cantidad hojas anexas: Indique la cantidad de hojas anexas a la declaración de Exportación.
119. Valor fletes USS: Indique el valor en dólares de los Estados Unidos de América de los fletes externos, cuando corresponda, según los términos de la operación. En caso de no causarse, diligencie con cero.
120. Valor seguro USS: Indique el valor en dólares de los Estados Unidos de América de los seguros externos, cuando corresponda, según los términos de la operación. En caso de no causarse, diligencie con cero.
121. Valor otros gastos USS: Indique el valor en dólares de otros gastos externos.
122. Valor total de la exportación USS: Indique el valor total en dólares de la exportación, incluidos, cuando se presenten, los fletes externos, los seguros y otros gastos.
123. Valor a reintegrar USS: Debe diligenciarse cuando el monto a reintegrar de acuerdo con las disposiciones vigentes, sea diferente al Valor Total de la Exportación (casilla 122) y al Valor Agregado Nacional (casilla 109). Por ejemplo, lo que se presenta en algunas operaciones de Plan Vallejo - Ensamble y de Zonas Francas.
124. al 128. Estas casillas deben diligenciarse únicamente por el inspector de la DIAN asignado mediante auto consorcio o por el funcionario competente asignando la siguiente codificación: "S" Procede embarque total, "N" No procede el embarque y "P" Procede parcialmente el embarque, colocar la fecha el No. del Auto y Acta de inspección y el nombre y la cédula del funcionario.
129. al 134. Certificación de Embarque. Este campo será diligenciado por la DIAN, de acuerdo con el manifiesto de carga suministrado por el transportador.
135. Observaciones: Esta casilla de observaciones será de uso exclusivo de la DIAN.
- 140 al 146. Detalle de consolidaciones: Indique específicamente el número y fecha de cada una de las autorizaciones de embarque o de las notas de cargue según sea el caso, con su correspondiente peso y cantidad.
136. al 139. El número y la fecha de la declaración de exportación definitiva será asignado por la DIAN.

**DATOS DEL PIE**

Firma del declarante autorizado.

