



UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

**IMPORTAR O COMPRAR LOCAL:
ESTUDIO COMPARATIVO DE LA RENTABILIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL
MERCADO DE CASCOS Y ACCESORIOS EN BOGOTÁ**

Estudiante: Javier Mauricio Pacheco Gaitan

Código: 2258802

Tutor: Andrés Ricardo Samper Fajardo

Docente

Universidad Santo Tomas

Negocios Internacionales

Abril 2026

Dedicatoria - Agradecimientos

Este trabajo lo dedico en primer lugar a Dios y la Virgen que me dieron los medios para poder culminar mis estudios, a mis padres que siempre han estado dándome el apoyo para no rendirme, seguir adelante me aconsejaron para que sea una mejor persona, a mi hermano por su compañía, a mis tíos que me dieron su apoyo incondicional para poder comenzar mis estudios y finalmente a mi Abuelita que aun cuando no está ya conmigo para celebrar este triunfo siempre estuvo a mi lado y sé que me sigue acompañando en cada paso que doy siempre quiso que fuera una mejor persona.

Tabla de contenidos

Resumen	4
Abstract	5
Introducción	6
1. Contextualización de la investigación	9
1.1. Problema de investigación	9
1.1.1. Pregunta de investigación	12
1.2. Justificación	12
1.3. Objetivos	14
1.3.1. Objetivo general	14
1.3.2. Objetivos específicos	14
2. Conceptualización de la investigación	15
2.1. Marco referencial	15
2.1.1. Rentabilidad	15
2.1.2. Competitividad	16
2.1.3. Estructura de costos	17
2.1.4. Cadena de suministros	17
2.2. Marco teórico	18
2.2.1. Comercio internacional	18
2.2.2. Proveedores locales y producción nacional	19
2.2.3. Logística y distribución	21
2.2.4. Competitividad empresarial	22
2.2.5. Estructura de costos y precios	23
3. Metodología	24
3.1. Tipo de investigación	24
3.2. Diseño de investigación	25
3.3. Herramientas de recolección de la información	26
3.4. Análisis y recolección de la información	27
3.5. Consideraciones éticas	28
4. Desarrollo y resultados de la investigación	30
4.1. Resultados	30
4.1.1. Documentos internacionales	30
4.1.2. Documentos nacionales	34
4.1.3. Comparativa: ¿Es mejor importar o comprar local?	38
5. Conclusiones y recomendaciones	41
5.1. Conclusiones	41
5.2. Recomendaciones	42
Referencias bibliográficas	43

Resumen

La investigación compara la conveniencia de importar cascos y accesorios de motocicletas en comparación con adquirirlos en el proceso de compra local del mercado de Bogotá. Para ello se formula la siguiente pregunta general: ¿Cuáles son las ventajas económicas, legales y presupuestales de importar cascos y accesorios para motociclistas frente a adquirirlos en el mercado local de Bogotá, considerando las normas internacionales y nacionales, la variación del tipo de cambio y los costos asociados a la importación?

A partir de un análisis documental, la investigación concluye en tres respuestas de raigambre primigenia a esta pregunta: Desde el punto de vista económico, la importación resulta más rentable para la mayoría de los productos porque determina menores costos de producción debido a los menores costos de producción de los países asiáticos, a las economías de escala que determinan los menores costos unitarios en una oferta internacional amplia. La compra local presenta mayores costos unitarios y menores capacidades de producción, pero garantiza estabilidad de precios porque no depende del tipo de cambio.

Desde el punto de vista técnico, los cascos importados suelen incluir certificaciones internacionales como DOT o ECE, y ofrecen mayor innovación en diseño y materiales, la producción nacional se adapta claramente a la normativa NTC 4533 con capacidad suficiente para cumplir las exigencias del mercado, pero ofrece menor variedad tecnológica y dificultad de adecuación rápida. Mientras que desde el punto de vista comercial, los productos importados permiten mayor variedad, mejor percepción de calidad y rotación en el mercado. En contrapartida, la compra local presenta tiempos de reposición reducidos y penalidades de riesgo logístico menores, aunque con una oferta evidentemente más limitada y generalmente más costosa.

La conclusión del análisis es que la alternativa más competitiva y, a su vez, la alternativa más rentable para la mayor parte de líneas de cascos y accesorios en Bogotá es la de importar, sobre todo en las gamas medias y altas donde la variedad, el diseño y la certificación internacional son importantes para el consumidor. Sin embargo, la compra local es una alternativa estratégica para asegurar continuidad en

los procesos operativos, estabilidad del inventario y reducción de riesgos frente a los cambios en las tasas de cambio o problemas en la logística por lo que así, la opción más adecuada para las empresas es la de optar por un suministro mixto, de forma que la importación garantice competitividad y la compra local garantice flexibilidad y soporte a la operatividad.

Abstract

This research compares the advantages of importing motorcycle helmets and accessories versus purchasing them locally in the Bogotá market. To this end, the following general question is posed: What are the economic, legal, and budgetary advantages of importing motorcycle helmets and accessories versus purchasing them in the Bogotá market, considering international and national standards, exchange rate fluctuations, and import-related costs?

Based on a documentary analysis, the research concludes with three fundamental answers to this question: From an economic standpoint, importing is more profitable for most products because it results in lower production costs due to the lower production costs in Asian countries and the economies of scale that lead to lower unit costs in a broad international supply. Local purchasing involves higher unit costs and lower production capacity, but guarantees price stability because it is not dependent on the exchange rate.

From a technical standpoint, imported helmets typically include international certifications such as DOT or ECE and offer greater innovation in design and materials. Domestic production clearly adheres to the NTC 4533 standard, with sufficient capacity to meet market demands, but offers less technological variety and is more difficult to adapt quickly. From a commercial perspective, imported products offer greater variety, a better perception of quality, and faster market turnover. Conversely, local purchases

offer shorter replenishment times and lower logistical risk penalties, although the selection is noticeably more limited and generally more expensive.

The analysis concludes that the most competitive and, in turn, the most profitable option for most helmet and accessory lines in Bogotá is importing, especially in the mid-range and high-end segments where variety, design, and international certification are important to the consumer. However, local purchasing is a strategic alternative to ensure continuity in operational processes, inventory stability, and reduced risks from changes in exchange rates or logistical problems. Therefore, the most suitable option for companies is to opt for a mixed supply, so that imports guarantee competitiveness and local purchases guarantee flexibility and support for operations.

Introducción

La industria de las motocicletas es uno de los sectores que más ha crecido y que más representa el crecimiento en el mercado automotor colombiano, ya que en las últimas décadas el sector ha estado en constante y sostenido crecimiento consolidándose como un medio de transporte predominante en las ciudades y zonas rurales. La Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco, 2025) a corte de marzo del presente año, informa de aproximadamente 84.226 motocicletas nuevas matriculadas, es decir, un crecimiento del 45,76% respecto a periodos anteriores.

Si se añade el mercado de motocicletas usadas, el panorama se agranda (Asopartes, 2024), aunque este mercado ya está formalmente establecido y se incluye en la economía del país. El incremento en el uso de motocicletas ha propiciado el nacimiento de un conjunto de mercados asociados a dicho incremento entre los que se cuentan los seguros obligatorios (SOAT), los servicios de mantenimiento y reparación, el mercado de repuestos para motocicletas y, en especial, el de los accesorios y los elementos de seguridad. Justamente, en el mercado de los accesorios y elementos de seguridad, los cascos han cobrado una particular importancia por dos motivos que para muchos de los usuarios de este medio de transporte pueden parecer antagónicos: los cascos son, por un lado, un elemento de protección, y por el otro, un símbolo para la identidad personal (Cámara de Comercio de Bogotá, 2024).

Según la Federación de Aseguradores Colombianos (Fasecolda, 2024), existen normas internacionales de tipos ECE 22.05 o DOT que para los cascos comercializados en el país deben ser complementadas o cumpliéndose las características constructivas y de seguridad que precisamente vienen reguladas en la Norma Técnica Colombiana NTC 4533 de las características constructivas y de seguridad que para los cascos comerciales deben obligatoriamente ser cumplidas durante su fabricación y su respectiva venta. El cumplimiento de estas normativas no sólo pretendía proteger al usuario, también iba a la pregunta económica dado que esto va a repercutir en los costes de producción o de importación, que se traduce directamente en precios finales y en la competitividad del sector (ICONTEC, 2023).

En este contexto, surge una pregunta fundamental: ¿es más oportuno importar cascos de motocicleta o bien comprarlos de producción nacional? por lo que si bien en ambos casos se deben cumplir las condiciones de tipo técnica que nombrará la Superintendencia de Industria y Comercio (2020), lo que les diferencia son los aspectos económicos y logísticos. En el caso de los productos importados, los precios dependen de la cuota de variación que presente el dólar, lo que tiene una correspondencia directa en el precio de compra y venta (Banco de la República, 2025) por lo que en contraste, la industria nacional tiene que plantearse el tipo de desafío que tiene que ver con la innovación, la sostenibilidad y la calidad del producto, aunque, también, representa una ventana para el fortalecimiento de la producción local y la disminución de la dependencia económica externa (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2024).

Por lo tanto, en medio de la comparación de la importación versus la producción nacional de cascos resulta importante no solo desde el plano económico, sino también desde el plano de viabilidad técnica, desde el plano de exequibilidad ambiental y de la competitividad industrial. ProColombia (2024) ya que se ha destacado también que la industria de accesorios para motociclistas en el país está en camino de llegar a ser parte de modelos de economía circular y de usos de materiales ecológicos, lo cual se traduce en nuevas posibilidades de diferenciación de la oferta en el mercado.

De tal modo que la presente investigación tiene como objetivo llevar a cabo una revisión comparativa de los cascos de moto importados y nacionales en Colombia, con el fin de exponer las ventajas, desventajas y oportunidades de mejora que nos brindan ambas alternativas. Dicha revisión facilita identificar los factores determinantes en la decisión de compra y de competitividad del mercado, agregando información de utilidad para los consumidores y empresarios del sector, asimismo, el presente trabajo busca contribuir al fortalecimiento del conocimiento en torno la dinámica económica y técnica del mercado de accesorios para motos y la relación de este con el desarrollo industrial del país.

1. Contextualización de la investigación

1.1. Problema de investigación

Conforme a Asopartes (2024), la rama de las motocicletas sigue siendo una de las ramas más dinámicas del parque automotor colombiano y es impulsada por la demanda sostenida de la misma y por su importancia para el ejercicio de la movilidad y para la generación de trabajo formal y no formal, en donde el citado informe alude a que el crecimiento del parque de motocicletas se constituye en una tendencia consolidada, la cual va acompañada de un fortalecimiento tanto del nuevo parque de motocicletas como del parque de motocicletas de ocasión y que guarda relación directa con los resultados de éxito del sector de las autopartes y los accesorios del mismo, donde también se incluye la creciente demanda de cascos y elementos de protección. En definitiva, el sector de las motocicletas va configurándose como un eje relevante de la actividad económica y comercial del país, por lo que es necesario prestar atención hacia productos complementarios como cascos y accesorios de seguridad.

El crecimiento del sector motociclista ha propiciado una serie de mercados complementarios y encadenamientos productivos, donde surgen el seguro obligatorio (SOAT), el mantenimiento técnico, los repuestos y de forma preponderante el mercado de accesorios. Este último se ha vuelto muy importante en términos económicos y culturales, pues da cuenta de segmentos como guantes, chaquetas, visores, pero en especial, los cascos de seguridad. Se ha convertido en un emblema para la comunidad de motociclistas, no solo como exigencia legal, sino como símbolo de seguridad, estilo y personalización (Cámara de Comercio de Bogotá, 2024).

En este sentido, por medio de un documento de la Federación de Aseguradores Colombianos (Fasecolda, 2024) plantea que los cascos vendidos en el país han de cumplir tanto con normas internacionales (como la ECE 22.05 o la DOT) como con la Norma Técnica Colombiana NTC 4533, que trabaja sobre las características constructivas de los cascos que se venden en Colombia, así como los atributos de absorción de impacto, visibilidad y diseño. Por lo que la adecuación a dichas regulaciones, para el país en donde no únicamente garantiza la protección del usuario final, sino que también afecta el

costo de producción e importación, así como la competitividad de los fabricantes nacionales por sus similares del exterior (ICONTEC, 2023).

En consecuencia, surge una pregunta clave para consumidores y vendedores: ¿es más conveniente comprar cascos importados o locales? Como en toda industria bien establecida el mercado está fragmentado en productos de tipo Premium, tipo B y tipo C en función del precio y la calidad. Según la Superintendencia de Industria y Comercio (2020) todos los cascos independientemente del tipo tienen que cumplir con la normativa técnica ya descrita; no obstante, cumplir con estas variaciones de normativa implica variaciones de coste dependiendo del producto, por lo que en el caso de productos importados el precio depende de varias variables de tipo macroeconómico tales como el tipo de cambio del dólar, lo que tiene un impacto directo en el precio que finalmente va a pagar el consumidor, mientras que en el caso de la tasa de cambio, el Banco de la República (2025) señala que la depreciación del peso colombiano respecto del dólar ya ha encarecido la importación de productos intermedios y finales, además de los accesorios de moto.

De igual forma, es importante resaltar que la importación de cascos está controlada por la norma técnica colombiana NTC 4533, establecida mediante el Instituto colombiano de normas técnicas y certificación ICONTEC, que establece los requerimientos mínimos de diseño, construcción, los materiales, la absorción de impacto y las condiciones de retención que deben cumplir los cascos de uso de motocicletas, de acuerdo con ICONTEC (2023), la norma técnica NTC 4533 establece que todo casco comercializado en el país, nacional o importado, tendrá que superar ensayos obligatorios como: prueba de impacto, prueba de penetración, resistencia del sistema de retención, campo visual, marcado obligatorio y resistencia a la abrasión, que dará como resultado que el producto cumpla estándares equivalentes a los exigidos por normas internacionales como ECE 22.05 y DOT FMVSS 218. Esta norma constituye un filtro técnico que establece en función de qué cascos pueden entrar al país, ya que sólo aquellos modelos que superen estos ensayos, garantizando de que cuentan con la certificación de conformidad podrán ser importados y comercializados (ICONTEC, 2023).

Desde la perspectiva de las ventajas que ofrece la importación, el conocimiento de la NTC 4533 es crucial, puesto que muchos de los fabricantes internacionales fabrican ya bajo normas superiores o equivalentes (en especial en Europa y Asia) lo cual favorece su homologación y, por ende, su posterior ingreso al país. El Ministerio de Transporte (2019) manifiesta que los cascos que cuenten con certificaciones como ECE, DOT o SNELL, podrán ser aceptados en Colombia siempre y cuando, a su vez, adolezcan de los requisitos complementarios de rotulado, manual del usuario y verificación documental que la NTC 4533 implica en el proceso de la evaluación de la conformidad.

Todo eso implica una ventaja para los importadores, el llegar a líneas de cascos ya evaluados y completamente testeados para poder reducir los costos de validación técnica del país y a la vez poder llevar al mercado cascos que son mucho más competitivos al estar dotados de diseños más modernos y vistosos, materiales de mayor resistencia y tecnologías de protección que no están disponibles en la producción nacional. De este modo, pues, la norma técnica no es un obstáculo para la importación de cascos con certificación, ya que permite la llegada al país de productos que cumplen con patrones de homologación más altos, acceso que permite una mayor propuesta al consumidor y como consecuencia un incremento en los niveles de seguridad vial del país.

Por otro lado, al optar por la producción nacional puede constituir una opción interesante en aspectos de conquista de independencia económica y fomento industrial, aun a pesar de que presenta obstáculos en la calidad, sostenibilidad de costos y capacidad productiva. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2024) comparte que la industria manufacturera colombiana todavía no tiene características en innovación y escalabilidad frente a los competidores asiáticos y europeos, sin embargo, se han configurado alternativas de industria local sostenible, las cuales tienen el objetivo de crear cascos y elementos de equipamiento siguiendo estándares de economía circular y de materiales reciclables, contribuyendo así en la transición ecológica del país (ProColombia, 2024). Por lo anterior, se identifica que esta investigación formula un estudio comparativo en profundidad entre las dos alternativas (importación frente a producción local) a partir del cual se intentan identificar las ventajas, desventajas y

oportunidades de mejora con respecto a no solamente las cuestiones económicas, sino a la normativa, sostenibilidad y desarrollo industrial en el mercado de los cascos y accesorios para motociclistas en Colombia.

1.1.1. Pregunta de investigación

¿Cuáles son las ventajas económicas, legales y presupuestales de importar cascos y accesorios para motociclistas frente a adquirirlos en el mercado local de Bogotá, considerando las normas internacionales y nacionales, la variación del tipo de cambio y los costos asociados a la importación?

1.2. Justificación

El siguiente estudio comparativo que relaciona dos tipos de adquisición –importe o compra local– de cascos para motociclistas y accesorios, tiene una base fundamentada en la importancia que tiene la industria de las motocicletas en Colombia, un sector que ha tenido un crecimiento sostenido durante décadas, convirtiéndose en este, en uno de los mercados más dinámicos del país. Como se ha mencionado con anterioridad, este mercado, a corte de marzo del año 2025, ha tenido un crecimiento del 45.76%, dato aportado por Fenalco (2025), lo que puede graficar perfectamente el auge de este mercado, y esto, coincidiendo con visiones similares de estudios realizados, como, por ejemplo, lo hecho por Gordillo Orjuela, J. C. et al (2023), el cuál menciona que el crecimiento de este mercado, ha impulsado el desarrollo de mercados completamente nuevos, como el mercado de cascos para motocicletas y accesorios, dentro de los cuales destacan los cascos, no sólo por la obligatoriedad de su uso, sino también por el impacto que representan en la seguridad vial y movilidad responsable.

De acuerdo con la normativa vigente, específicamente la norma técnica colombiana (NTC 4533) y otras disposiciones internacionales, como las planteadas por Fasecolda (2024) o mismamente la Superintendencia de Industria y Comercio (2020), en este sentido, los cascos deben cumplir con estrictos

estándares de calidad y seguridad, lo que plantea la necesidad de analizar las implicaciones económicas, técnicas y comerciales de optar por productos importados o de producción nacional, tanto en cascos como en otros accesorios vinculados al sector. Ahora bien, la pertinencia de este estudio comparativo yace en que la decisión de importar o adquirir localmente para adquirir accesorios para motocicletas no es trivial, ya que incide en múltiples aspectos, por un lado, los productos importados dependen del tipo de cambio del dólar, lo que afecta directamente los costos de adquisición y el precio final del consumidor, y, por otro lado, los productos de fabricación nacional, que enfrentan retos como la calidad percibida, el cumplimiento de normativas y la capacidad de respuesta del mercado interno, impactando todas estas variables al consumidor final, quien por lo general busca productos seguros, accesibles y de buena relación calidad-precio.

De esta manera, esta investigación busca realizar un aporte a través de un estudio comparativo integral, que permita identificar las ventajas y desventajas de cada alternativa, ofreciendo una visión amplia y útil para distintos actores, tales como consumidores, empresas comercializadoras de accesorios, y en un nivel macro, entidades estatales responsables de la regulación y la promoción de la seguridad vial. Por otro lado, contribuye al campo académico, al llenar un vacío de investigación en torno a la relación entre normatividad, calidad y economía en el sector de accesorios para motocicletas en Colombia.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Analizar las ventajas económicas, técnicas, comerciales y legales de importar cascos y accesorios para motociclistas frente a adquirirlos en el mercado local de Bogotá, con el fin de demostrar que la importación constituye una opción altamente rentable y competitiva en términos de costos, cumplimiento normativo, calidad del producto y disponibilidad de stock.

1.3.2. Objetivos específicos

1. Identificar las características normativas, de calidad y seguridad que deben cumplir los cascos y accesorios para motociclistas, tanto en el ámbito internacional como en la normativa colombiana (NTC 4533).
2. Examinar los factores económicos que influyen en la adquisición de cascos y accesorios, tales como el impacto del tipo de cambio en los productos importados y la sostenibilidad de costos en los productos nacionales.
3. Comparar la percepción de calidad, accesibilidad y disponibilidad entre cascos y accesorios importados frente a los de producción local, con el fin de establecer criterios que apoyen la toma de decisiones de consumidores y distribuidores.

2. Conceptualización de la investigación

2.1. Marco referencial

2.1.1. Rentabilidad

La rentabilidad es un indicador fundamental para determinar la eficiencia económica de una empresa porque nos señala la relación entre los beneficios logrados y los recursos utilizados, en donde el ejercicio de analizar la rentabilidad del mercado de cascos y accesorios de la ciudad de Bogotá supone, entre otras cosas, comparar la rentabilidad que se genera a partir de la importación con aquel que surge como consecuencia de la compra de productos en el mercado local, teniendo en cuenta elementos como el costo operacional, el precio final, la rotación de inventarios y, por encima de todo, el retorno de cada inversión. Según Gitman y Zutter (2016), el concepto de rentabilidad constituye un criterio importante en

la toma de decisiones que involucra a la gerencia porque permite evidenciar si un modelo de abastecimiento es favorable para el crecimiento sostenible de la organización o no.

Además, la rentabilidad se relaciona no solo con las utilidades directas obtenidas, también con la eficiencia en la estructura de los costos y la estabilidad del cash flow. En este sentido, Porter (1985) indica que las empresas rentables son aquellas que logran un rendimiento superior al promedio del sector, gracias a sus ventajas competitivas basadas en unos costos más bajos o en una mayor diferenciación, por lo que de este modo, compara el hecho de importar o de comprar localmente hiere un juicio deliberativo entre si los costos logísticos, derechos arancelarios y tiempos de entrega asociados a la importación sufren la inferencia de un margen superior o si el abastecimiento local permite una mejor estabilidad o reducción de los riesgos económicos.

2.1.2. Competitividad

La competencia es la capacidad que les permite a las empresas ofrecer bienes o servicios con valor superior al de sus rivales, manteniendo o aumentando su participación en el mercado, ya que en cuanto al comercio de cascos y de accesorios en Bogotá, esta competencia depende de lo que se denomina precio, calidad percibida, disponibilidad, servicio postventa y tiempos de reposición. Para Porter (1990) es competitiva aquella compañía que, a través de estrategias eficaces, dado su aprovechamiento, eficiencia, capacidad innovadora, velocidad de respuesta y adaptación a las condiciones del mercado, logra diferenciarse dentro de su industria.

En cambio, la competencia también está relacionada con la estructura del mercado y con la eficiencia de las cadenas de abastecimiento. De esta manera, Krugman (1994) sostiene que la competencia está íntimamente unida a la productividad y la capacidad para producir bienes con eficiencia, es decir, minimizar costes sin llegar a restar valor, es por ello, la decisión de importar o bien la de adquirir productos in situ interactúa directamente en la competitividad, pues afecta a los precios finales, y a la

calidad ofrecida, así como a la respuesta frente a las variaciones de la demanda en un mercado altamente dinámico como el bogotano.

2.1.3. Estructura de costos

La estructura de costos se entiende como la recopilación de cada uno de los gastos fijos y variables necesarios para que un producto llegue al consumidor, ya que al analizar el transporte de cascos y accesorios, la comparación entre la importación y la compra local exige identificar costos como pueden ser el transporte internacional, los aranceles, los costos de almacenamiento en zona franca, los costos administrativos; la logística nacional; los márgenes del proveedor. Para Mankiw (2021), entender los costos de producción es clave para establecer precios competitivos y calcular el punto de equilibrio, motivo por el cual la estructura de costos supondría un determinante en la estrategia de la compañía.

Más allá de los costos directos, resulta relevante considerar los costos vinculados al riesgo, como pueden ser demoras en la aduana, oscilaciones del tipo de cambio, dificultades de abastecimiento en lo que es la zona franca. Chopra y Meindl (2016) indican que una estructura de costos comienza integrando tanto los costos visibles como los costos ocultos de la cadena de suministro, ya que estos últimos pueden hacer una diferencia en la rentabilidad final, convirtiendo así la evaluación de importar o comprar local en la posibilidad de evaluar no sólo el importe de cada una de las alternativas, sino también la estabilidad y previsibilidad de los costos asociados.

2.1.4. Cadena de suministros

La cadena de suministro incluye todos los procesos necesarios para que un producto sea diseñado, fabricado, transportado, almacenado y entregado al cliente final, por lo que en el caso de los cascos y accesorios en Bogotá, la elección entre importar o comprar tanto a nivel nacional como internacional tiene un impacto importante en la cadena, sobre todo en relación con tiempos de entrega, costes logísticos, disponibilidad del inventario y cumplimiento de normativas. Para Christopher (2016), una cadena de

suministro efectiva es aquella capaz de integrar de forma eficiente proveedores, distribuidores y clientes, optimizando recursos, tiempos y errores.

La fortaleza de la cadena de suministro es también un elemento estratégico que se relaciona positivamente con la competencia y los márgenes de utilidad. De acuerdo con Simchi-Levi et al (2008), las decisiones que se relacionan con la elección de la localización del proveedor (sea internacional o nacional) están directamente relacionadas con la resiliencia del negocio frente a una interrupción, variabilidad de la demanda y variaciones económicas. Un análisis comparativo deberá incluir una valoración exhaustiva de si la importación garantiza mejor acceso a un mayor número de alternativas, con los productos a un mejor precio, o si la opción de producción nacional provee mayor flexibilidad y un menor riesgo de vulnerabilidad frente a las crisis externas.

2.2. Marco teórico

2.2.1. Comercio internacional

El comercio internacional es el tráfico de bienes y servicios que tiene lugar entre países y constituye uno de los cimientos de la economía global actual, de esta forma, el comercio internacional facilita a las empresas de un país la posibilidad de acceder a productos manufacturados en otro país, a un menor coste, con mayor variedad y mejores tecnologías. Las implicaciones son muy relevantes para negocios como, por ejemplo, la comercialización de cascos y accesorios en una ciudad como Bogotá. En este sentido, las ventajas del comercio internacional se explican a partir de las diferencias en las dotaciones de recursos, del coste comparativo y de las economías de escala de los mercados internacionales (Krugman et al, 2018) por lo que de este modo, importar bienes puede ser una buena estrategia para las empresas que quieren conseguir ahorros en costes y ser capaces, de esa manera, de ampliar su portafolio de productos, sobre todo, cuando la producción propia es casi nula o cuando los costes son superiores a los del extranjero.

De forma similar, el aspecto del comercio internacional debe ser regulado por políticas arancelarias, tratados de libre comercio, normas técnicas y requisitos aduaneros, aspectos estos que afectan directamente los costes y los plazos de acceso a los productos de importación por lo que Hill (2015) afirma que importar puede generar ventajas competitivas a nivel de precios y de acceso a productos muy diferentes pero también incrementa la exposición a riesgos a causa de fluctuaciones de los tipos de cambio, retrasos logísticos, barreras arancelarias o cambios súbitos en la regulación del comercio internacional. Además, la dependencia de los proveedores puede afectar la continuidad del suministro por causa de crisis global, congestión portuaria o tensiones geopolíticas, por lo tanto, la decisión de importar exige un análisis estratégico global en el cual se ponga de relevancia no sólo el coste inmediato sino que también la estabilidad o resiliencia y la capacidad de respuesta ante las contingencias del mercado, comparativamente a la alternativa del aprovisionamiento a través de los proveedores nacionales.

2.2.2. Proveedores locales y producción nacional

Proveedores locales como pieza clave para la dinámica empresarial, ya que contribuyen a la reducción de los plazos de entrega, a la disminución de los costos de logística y a una mejor forma de negociar en donde Porter (1985) argumenta que los proveedores nacionales enriquecen la cadena de valor al favorecer a las empresas en sus esfuerzos por adaptarse más rápidamente a los cambios en la demanda, especialmente relevante en mercados dinámicos como el de cascos y accesorios para motociclistas de Bogotá. Las ventajas de poder atender inventarios de forma inmediata y de reducir los costos de transporte, así como la posibilidad de evaluar la calidad del producto de forma física, permiten la mejora de la eficiencia operativa, y reducen la incertidumbre propia de la logística por lo que se señala que otra ventaja importante es el trato directo con el proveedor, el cual facilita los acuerdos de compra y expresión, financiación y personalización del producto que puede traducirse en una mejor armonización del servicio a las necesidades del cliente final.

Por otro lado, el fomento de la producción nacional es fundamental para el crecimiento industrial, para crear empleos y para el desarrollo de capacidades productivas locales. Stiglitz (2002), por su parte, indica que las economías que fortalecen sus industrias locales desarrollan economías que son más resilientes a productos externos y generan ciclos productivos mucho más sostenibles que tienden a disminuir la vulnerabilidad económica. En el caso particular de los cascos, el hecho de poder contar con fabricantes nacionales debidamente certificados permite ofrecer productos que son conformes a normativas de seguridad como la NTC 4533, que permite garantizar estándares de protección, pero sin tener que incurrir en los gastos excedentes que conllevan los trámites aduaneros y las oscilaciones cambiarias.

Por otra parte, disponer de producción nacional permite además que la calidad pueda ser chequeada, se desarrollen innovaciones más cercanas a la realidad del país y se disponga de soporte técnico inmediato. Consecuentemente, la decisión entre importar o comprar en el mercado local lleno debe contemplar los costes pero también la continuidad operativa; la seguridad del producto; la calidad del servicio y la capacidad del trigo de los diferentes medios de abastecimiento, pero en una perspectiva de largo plazo.

2.2.3. Logística y distribución

La logística es el conjunto de actividades técnicas, administrativas y operativas cuyo objetivo es planificar, implementar y controlar el flujo eficiente de productos, información y recursos desde su punto de origen hasta el consumidor final, ya que en el ámbito de los cascos y accesorios para motociclistas, la logística abarca el flujo de fabricación en países y destinos como China, India o Brasil hasta la colocación en bodegas y puntos de venta como puede ser en Bogotá. Christopher (2016) establece que una logística bien gestionada disminuye costes y también crea un valor añadido como el caso de la fiabilidad, la disminución de los tiempos de entrega, o la estabilidad del suministro por lo que la logística internacional es un proceso que supone unos retos adicionales vinculados a trámites aduaneros, clasificación

arancelaria, seguros, transporte marítimo o aéreo y la contratación de costes portuarios, lo que incrementa la complejidad del proceso para los importadores.

Asimismo, Chopra y Meindl (2016) sostienen que una gestión más eficiente de la cadena de suministro es aquella que dispone de capacidades para combinar adecuadamente los procesos estrella de gestión de inventarios, transporte y coordinación de los participantes para poder minimizar el tiempo muerto, obtener la respuesta a la demanda y en el caso del importador de cascos anticipar el status de retrasos en puertos, congestiones marítimas, cambios en las tarifas de flete, inspecciones aduaneras realizadas por los organismos de aduanas que se puedan dar en cualquier momento ya que aunque el costo unitario es más bajo en grandes volúmenes importados, el riesgo operacional y financiero aumenta con el comercio internacional.

En cuanto a la distribución, se da la forma en la que el producto desplazarse desde los centros de almacenamiento hasta los puntos de venta, o bien, al consumidor final. Esta apariencia afectada afecta notablemente la experiencia del cliente, la competitividad del negocio, así como la respuesta al variar la demanda. Según Ballou (2004), las decisiones de distribución deben ser coherentes con la estrategia comercial que se tenga y el mercado al que se quiere acceder, puesto que este proceso toca la calidad del servicio y la sostenibilidad de la operativa, en una ciudad como Bogotá, y contando el alto volumen de motociclistas entre la población y por lo tanto la gran demanda de cascos, guantes, visores y diversos accesorios.

El abastecimiento local cuenta con unas evidentes ventajas en cuanto a flexibilidad y rapidez, dado que los mayoristas y distribuidores nacionales permiten reponer con frecuencia, reducir tiempos de espera y evitar el riesgo de factores externos como la devaluación, los fletes internacionales o los retrasos portuarios. Sin embargo, siempre supuso el inquietante hecho de que el costo por unidad se suele compensar con un mayor precio, ya que a menudo los proveedores locales añaden su propio coste de importación al precio final. La importación directa, por su parte, permite acceder a precios más bajos por

volumen y una mayor variedad de marcas y modelos, aunque también exige un mayor espacio de almacenamiento, una inversión anticipada más elevada y una mayor tolerancia al riesgo.

2.2.4. Competitividad empresarial

La competitividad empresarial hace referencia a la potencialidad con la que un conjunto de prácticas que imponen la condición de elegir una oferta de productos que puedan generar una posición de ventaja, es decir, realizar una oferta con un valor superior, una mejor relación de precios o una mejor eficiencia operativa. En este sentido, Porter (1990) establece que la competitividad se despliega entre la diferenciación y el liderazgo en costes, algo que da pie a examinar si las prácticas de la utilización de la importación o la compra local permiten generar la mejor ventaja de la estrategia en la que se busca la seguridad, el diseño y los precios accesibles, puesto que la fuente de abastecimiento podría llegar a incidir en la imagen del valor percibido y la capacidad de competir con otras alternativas que vengan del sector.

Barney (1991), desde la vertiente de la teoría de la ventaja competitiva basada en los recursos, establece que las organizaciones que disponen de recursos valiosos, raros, inimitables y organizados pueden sostener la obtención de beneficios superiores en el tiempo. De esta manera, tener acuerdos de exclusividad con organismos fabricantes internacionales o mantener acuerdos sólidos con productores locales podría constituir un recurso estratégico que pueda determinar la variante del abastecimiento ideal en donde igualmente, factores como la reputación del proveedor, la estabilidad del abastecimiento, la calidad certificada y los costes logísticos se integran para dar forma a la propuesta de valor y al nivel de competitividad que puede ser sostenido desde la organización a partir de la investigación en el mercado de Bogotá.

2.2.5. Estructura de costos y precios

Por medio de la estructura de costos incluye toda forma de gasto vinculada a la adquisición, al transporte, al almacenamiento y/o a la venta de un producto determinado, ya que de acuerdo con Mankiw

(2021), el análisis de costos es clave para la determinación de precios finales, para la constatación de la rentabilidad o la definición de estrategias de aprovisionamiento. En un hipotético caso de los cascos y de los accesorios, la opción de importación comporta la aparición de costos adicionales, tales como aranceles, IVA, transporte internacional, gastos portuarios y de almacenamiento, contrariamente, la opción de compra de forma local supondría la reducción de tales elementos; sin embargo, dada la valoración de este tipo de distribución, podrían aparecer incrementos del coste unitario debido a las reducidas escalas de compra en locales. La comprensión de estas diferencias permitiría anticipar cuál de las modalidades de operación constituye la opción de compra que puede ofrecer mayores márgenes de beneficio y de flujo de caja.

Teniendo en cuenta lo anterior, se comprende que la formación de precios es un proceso estratégico que integra costos, valor percibido por el cliente, competencia y normativas del mercado. es por ello que Kotler y Armstrong (2017) explican que los precios deben equilibrar la necesidad empresarial de generar utilidad con la capacidad del consumidor de pagar, por lo que cada tipo de abastecimiento afecta la estrategia comercial. En Bogotá, donde existe una alta sensibilidad al precio en el mercado de motociclistas, los comercios deben decidir si los precios derivados de la importación permiten competir sin sacrificar márgenes, o si los precios basados en producto nacional pueden ofrecer estabilidad y diferenciación, por lo que este análisis integral de costos y precios constituye un pilar esencial para evaluar la rentabilidad comparativa entre importar y comprar local.

3. Metodología

3.1. Tipo de investigación

El procedimiento investigativo se sustenta en un tipo de análisis denominado analítico—comparativo, que busca estudiar el costo, la legalidad (homologación) y el comercial de la importación de cascos y complementos de motociclistas frente a la compra de los mismos en el mercado local de Bogotá

D.C. De esta forma se estudia cómo los elementos objeto de estudio como valor total, legalidad, rotación de inventarios, estabilidad del suministro y respuesta al consumidor, se comportan a partir de la información fehaciente y sistemática.

La investigación se apoya en documentos especializados, informes económicos institucionales, la normativa técnica y comercial vigente, bases de datos sobre comercio exterior, publicaciones científicas recientes (2020–2024) y documentos técnicos del sector motociclista, por lo que esta documentación permite obtener información sobre tendencias de costos, comportamiento de la cotización del dólar, exigencias de homologación, desempeño logístico y patrones de consumo, elementos estos que constituyen la base para poder llevar a cabo el proceso de análisis comparativo. En la línea de la argumentación de Sampieri y Mendoza (2018), la utilización de documentos oficiales y literatura especializada permite obtener evidencias fiables y actualizadas para poder entender dinámicas de mercado y procesos de aprovisionamiento sin intervenir en las variables analizadas.

El centro de estudios y de información del sistema de regulación en el mercado de cascos en Bogotá, el análisis de la documentación económica, comercial y normativa permite un panorama bastante bien definido para establecer la estructura de precios, las normas técnicas existentes, la oferta existente y los tiempos de reposición, el cual permite obtener conclusiones de gran contenido sobre la competitividad de la importación. Este análisis consolidado ofrece un marco bastante definido en el cual se puede demostrar que la importación de cascos puede significar una práctica comercial completamente ventajosa con respecto a la práctica de compra local, y más aún si se considera la calidad certificada, la gama de modelos, el acceso a normas internacionales y el costo total.

3.2. Diseño de investigación

El estudio presenta un diseño de investigación no experimental, dado que este es un estudio transversal, el mismo se fundamenta en un análisis de información existente, es decir, mediante un análisis de variables y con ninguna manipulación de las variables ni con intervención en el mercado. Para

Hernández, Fernández y Baptista (2014), los diseños no experimentales son aquéllos que son llevados a cabo cuando los fenómenos son observados tal como suceden en el contexto en el que se producen, proporcionando, de esta manera, un análisis en torno a las relaciones y a los patrones que no alteran las condiciones específicas de la realidad examinada. En el presente caso, se analizan los datos de tipo económico, logístico y comercial sobre la importación y la compra local de cascos y complementos en la ciudad de Bogotá en un periodo de tiempo concreto, el cual va del 2020 al 2024.

El anterior diseño es transversal dado que la información es levantada y analizada en un único corte temporal, el mismo se centra en documentos, informes y estadísticas que son actualizadas, reflejando, así, la última forma en la que se encuentra la situación del mercado; así mismo, dado que el estudio es documental, el mismo se centra en la organización y en la clasificación de las evidencias que provienen de fuentes oficiales, académicas y técnicas, permitiendo el mismo un nivel de análisis comparativo. Tal como indica Gómez (2010), los diseños documentales son aquéllos que son capaces de comprender fenómenos socioeconómicos mediante la interpretación sistemática de los escritos que son considerados como fiables o dignos de recibir credibilidad, resultando conveniente al mismo tiempo el uso de un diseño de este tipo en el análisis de mercados y de cadenas de suministro.

3.3. Herramientas de recolección de la información

Por medio de la recolección de información se concretará a través de la identificación, selección y análisis de fuentes documentales proporcionadas por entidades oficiales, literatura científica y estudios técnicos recientes. Este proceso permitirá la obtención de información relevante en torno a los costos de importación, la estructura del mercado, la competitividad, el desempeño logístico y el comportamiento del comercio en Bogotá, por lo que en este sentido, para Hoyos (2000), la recolección documental es un método que permite sistematizar la información de manera ordenada, respetando el rigor metodológico y la coherencia entre las categorías de análisis.

Los documentos que más podremos utilizar son aquellos que pueden ser emitidos por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico en 2024, de los cuales obtendremos un panorama actualizado del abastecimiento y también de la estructura comercial y de la dinámica económica de Bogotá, por otra parte, también se revisarán estudios del Banco de la República, que analizan el comportamiento importador de las empresas colombianas y el impacto sobre la competitividad. Adicionalmente, se incorporan estadísticas del DANE tramitados en el marco del comercio exterior y la actividad económica urbana, informes del Fondo Monetario Internacional y publicaciones científicas indexadas en bases de datos orientadas a decisiones make-or-buy y competitividad. A la hora de seleccionar los documentos que serán utilizados, se tendrá en cuenta una serie de criterios de actualidad (publicaciones 2020-2024), pertinencia temática, validez institucional y acceso público, de manera que podamos garantizar que la información que recolectamos sea confiable, actualizada y pertinente, y que a su vez responda al objetivo que nos hemos propuesto para el desarrollo de nuestro estudio.

3.4. Análisis y recolección de la información

El análisis y el trabajo de la información se llevarán a cabo un análisis de contenido temático, lo que permitirá, a la hora de analizar los datos, obtener patrones y significados de un corpus documental siguiendo unos criterios predefinidos. Siguiendo a Bardin (2011), permite transformar datos textuales en unidades de comparación, construir categorías analíticas y llevar a cabo la interpretación sistematizada de fenómenos complejos, asimismo, este análisis de contenido en este estudio, junto a la depuración de las categorías extraídas, estará orientado a descomponer la información en categorías clave como: costos, tiempos logísticos, estructura de mercado, riesgos y márgenes de rentabilidad, etc., y, en este sentido, contrastarlas cuidadosa y rigurosamente para las dinámicas de importaciones y compras locales en Bogotá para el alcance de los objetivos y la formulación de conclusiones en la investigación.

El proceso del análisis se realizará en varias fases. En una primera fase, se hará una lectura crítica y previa de los documentos seleccionados, con intención de resaltar conceptos recurrentes y variables que

van a favorecer el desarrollo de la investigación. A continuación, se procederá a una primera codificación temática, donde se organizan los fragmentos de la información en categorías y subcategorías que hacen eco del objetivo comparativo definido, por lo que esto hará posible aquel proceso que puede diferenciar aspectos como los costos logísticos de importación y los del abastecimiento en el lugar, las diferencias en tiempos de entrega, las condiciones competitivas en el mercado bogotano o las implicaciones que traen los riesgos operativos para cada modalidad.

Terminada la codificación de aquella información, se hará una segunda integración analítica y una interpretación de los hallazgos, que contrastará las evidencias frente a teorías económicas y otras empresariales, las cuales hicieran eco de enfoques de competitividad territorial, teoría de costos de transacción, modelos de decisión make-or-buy o estudios relacionados con las cadenas de suministro en el ámbito local y global. Esta triangulación conceptual no solo permite poder describir diferencias entre importar y comprar local, sino permite comprender sus causas, implicaciones y su congruencia en relación con las dinámicas económicas en Bogotá.

3.5. Consideraciones éticas

La investigación se desarrolló atendiendo los principios éticos de la integridad académica, la transparencia y el respeto por los derechos de autor. Siendo un estudio documental, no involucra a participantes humanos, ni a datos sensibles como tal, si bien sí exige una adecuada cita de todas las fuentes utilizadas en consonancia con las APA 7, garantizando que el reconocimiento es para los autores originales. De acuerdo con lo expuesto por la American Psychological Association (2020), el uso de la información que podemos considerar como ética, es el que no incurrimos en el uso indebido de los contenidos, el que garantizamos que siempre son verídicos los datos y el que mantenemos la fidelidad en lo que atañe a la representación de la evidencia.

En este sentido, también se cuidará el uso de la información pública, verificable y proveniente de instituciones reconocidas, evitando aquellos documentos que carecen de instrumento académico o

institucional, las conclusiones se redondearán de forma objetiva, evitando manipulaciones de la información o interpretaciones sesgadas que conviertan la realidad del mercado. Finalmente, se llevarán a cabo las verificaciones pertinentes de aquellos documentos que se hayan citado, garantizando que sean accesibles y reproducibles en futuras verificaciones, cumpliendo todos los principios de la transparencia y el rigor investigativo que establece COPE (Committee on Publication Ethics) así como por las buenas prácticas de la investigación científica.

Igualmente, la investigación cumple con el principio de responsabilidad social en el ámbito del conocimiento, es decir, que la información que se ha trabajado y los resultados que se obtengan de ella se van a utilizar estrictamente para fines académicos y formativos, quedando excluido cualquier uso que pueda distorsionar, hacer sufrir o manipular la operación de los mercados o la forma en la que se comportan los agentes económicos.

Siguiendo las recomendaciones de la UNESCO (2021) sobre la ética en la investigación, se tiene la intención de propiciar una producción intelectual para la toma de decisiones bien fundamentadas, una producción de la transparencia en el análisis económico y favorecer la práctica de hábitos empresariales responsables. Al mismo tiempo, también se asegura que todos los datos que se reflejan van a ser fieles al original en cuanto a contenido, evitando sobreinterpretaciones o afirmaciones más allá de lo que sostienen las fuentes, por lo tanto, se garantiza que los resultados no únicamente son capaces de responder a los criterios del mundo académico también se ajustan a las posibilidades internacionales de una aplicación responsable y honesta de la información.

4. Desarrollo y resultados de la investigación

4.1. Resultados

4.1.1. Documentos internacionales

La literatura internacional reciente relativa a decisiones de aprovisionamiento, estructuras de costos y dinámicas de niveles de productividad nos ofrece los marcos conceptuales necesarios para comprender los efectos de optar por importar o aprovisionarse en el país, desde una visión global, en mercados muy competitivos y sensibles a los costos como el mercado de cascos y accesorios en Bogotá. Las aportaciones de los distintos autores han propuesto marcos conceptuales para poder analizar este fenómeno desde enfoques contemporáneos de abastecimiento y de decisiones empresariales. Por ejemplo, Longauer (2024) estudia la forma en que las estrategias de aprovisionamiento internacional pueden incrementar la eficiencia operativa dada la existencia de un mercado local con capacidad de abastecimiento limitada o en el que se registran costos muy elevados.

Por su parte, Meyer et al. (2020) analizan cómo la competencia procedente de importaciones genera cambios en los mercados locales al poner presión al alza sobre los precios y al mismo tiempo encontrar respuesta en la diversificación de productos, el cual es un fenómeno a seguir para entender el desempeño comercial del sector de cascos en la ciudad de Bogotá. También los análisis del Fondo Monetario Internacional (2021) en donde manifiestan que la globalización logística y los avances tecnológicos han contribuido en la integración de cadenas de aprovisionamiento transfronterizo, las cuales propician rentabilidades mayores para la opción de importar frente a la producción o la compra local. Todas estas miradas juntas permiten tener un fuerte principio de análisis sobre las ventajas económicas y competitivas de la opción de importar desde el mercado bogotano.

Leído de forma articulada, ayudan a recoger categorías y variables pertinentes como la eficiencia operativa, la presión competitiva que genera la competencia importadora o la presión por la innovación tecnológica o la presión por la optimización de la estructura de costos, con las cuales operacionalizar el

estudio de la rentabilidad, el margen de comercialización y la competitividad en el sector de cascos y accesorios para motocicletas.

En primer lugar, el trabajo de Longauer (2024), centrado en la decisión make-or-buy y las ganancias de productividad, resalta que la elección entre producir internamente o abastecerse de proveedores externos depende de un equilibrio dinámico entre los costos directos, la curva de aprendizaje, la posibilidad de mejorar procesos y el riesgo asociado a la dependencia de proveedores, por lo que aunque el artículo se inscribe en el ámbito de la producción industrial, sus conclusiones son extrapolables al comercio de cascos y accesorios, en la medida en que los comercios bogotanos enfrentan una situación similar: decidir si es más rentable depender de importadores externos, convertirse ellos mismos en importadores para controlar precios y variedad, o adquirir productos de origen nacional cuya producción suele tener escalas más limitadas.

Cabe resaltar que Longauer enfatiza que los aumentos de productividad interna reducen la conveniencia de comprar externamente; sin embargo, cuando los proveedores externos logran economías de escala masivas (como ocurre con los productores asiáticos de cascos) el escenario se invierte, y comprar suele ser más rentable que producir localmente. Aplicado al caso bogotano, esto significa que las tiendas y comercializadoras encuentran más atractivo importar que abastecerse de proveedores locales cuando la diferencia de productividad (y por tanto de precio final) es amplia, lo cual es lo que ocurre en el mercado real: fabricantes asiáticos operan con escalas que ningún productor colombiano de cascos posee, lo que empuja la balanza hacia la importación.

Por su parte, la revisión sistemática de Meyer et al. (2020), aunque centrada en manufactura aditiva y abastecimiento tecnológico, sintetiza una amplia evidencia sobre decisiones de aprovisionamiento y factores que alteran la ecuación make-or-buy, en donde la revisión muestra que las decisiones de compra externa no dependen únicamente del costo del producto, sino también de elementos como la flexibilidad de producción, la disponibilidad de proveedores, la estabilidad de la cadena de

suministro, los costos de transacción y la necesidad de adaptación a cambios en la demanda. Es por ello que una de las conclusiones centrales de la revisión es que, cuando la demanda de un bien es variable, volátil o dependiente de modas (como ocurre en el mercado de cascos, fuertemente influenciado por tendencias de diseño, certificaciones emergentes y preferencias estéticas) la opción de comprar externamente suele generar mayor capacidad de respuesta y, consecuentemente, mayor competitividad.

Meyer et al. También enfatizan que los mercados donde la innovación es constante tienden a favorecer el aprovisionamiento externo, porque los proveedores globales actualizan sus líneas con mayor rapidez que los fabricantes locales. Por lo tanto, esta conclusión es altamente pertinente para Bogotá: los consumidores de cascos no solo buscan seguridad, sino estética, ventilación, aerodinámica, conectividad, compatibilidad con intercomunicadores y certificaciones específicas, en donde ningún productor local puede renovar sus modelos al ritmo del mercado internacional, por lo que el comercio bogotano encuentra en las importaciones una forma eficiente de mantenerse alineado con las tendencias globales y garantizar rotación comercial.

Finalmente, por medio del documento del Fondo Monetario Internacional (2021), centrado en los efectos de la competencia importadora sobre el empleo y el desempeño empresarial, aporta una perspectiva macroeconómica que complementa los hallazgos anteriores. Es por ello que el FMI sostiene que la apertura comercial afecta directamente la estructura competitiva de los mercados: reduce los precios, presiona a las firmas locales a mejorar su productividad y altera la distribución del empleo entre sectores, por lo que aunque el análisis es global, sus conclusiones permiten comprender cómo la competencia importadora influye en el mercado de cascos en Bogotá.

Los comercios que logran acceder a proveedores internacionales pueden ofrecer mejores precios y más variedad, mientras que los fabricantes locales (si existen y tienen disponibilidad y maquinaria de producción) enfrentan barreras para competir en precio, certificaciones, innovación y escala. El FMI también subraya que la importación puede aumentar la rentabilidad empresarial cuando permite a las

firmas acceder a productos más baratos que los que podrían fabricar o adquirir localmente, ya que en un mercado como el bogotano, donde los consumidores son altamente sensibles al precio pero también exigentes en materia de calidad y certificación, los beneficios de competir con productos importados suelen superar los costos y riesgos asociados a la dependencia externa.

A partir de los datos en las esferas internacionales, tras la integración de las tres evidencias argumentales, podemos ver que la literatura actual se unifica en tan sólo una conclusión: la decisión de importar o abastecerse localmente no se puede explicarse en términos absolutos por el coste por unidad sino a partir de opciones complejas dependientes de la productividad, la innovación, la volatilidad de la demanda, el coste de transacción y la estructura competitiva del mercado. En este sentido, el caso del mercado de cascos y complementos para moteros en Bogotá satisface tales variables de tal forma que la importación surja para el mismo como estrategia válida y competitiva en la que los modelos teóricos de Longauer muestran que cuando la productividad external resulta incomparablemente mayor que la interna ésta compra es más promisorio que producir; el análisis de Meyer et al. pone de manifiesto que los mercados innovadores y las variables como la de los cascos favorecen la compra externa, y el FMI demuestra que la competencia importadora incrementa el rendimiento empresarial y disminuye precios para el consumidor.

4.1.2. Documentos nacionales

El análisis de la documentación de la literatura actual sobre abastecimiento, comercio exterior y estructuras económicas en Bogotá nos hace vislumbrar el gran juego de decisiones que subyace a abastecerse vía importaciones o bien a través de los proveedores locales, pues éstas, esas decisiones, quedan enormemente marcadas por la logística de la ciudad, por la configuración de los mercados internos y el sistema importador de Colombia. En este sentido, las fuentes que han sido revisadas - Consolidación del Sistema de abastecimiento (Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, 2024); Anuario de estadísticas económicas y fiscales de Bogotá 2022 (Secretaría Distrital de Desarrollo

Económico, 2023); el informe del Banco de la República El mercado importador en Colombia y las firmas que importan (García-García, et al 2021-2022)- permiten ver de puntos de vista diferentes qué tipo de estructura de toma de decisiones queda configurada para sectores que dependen fuertemente de las cadenas de valor globales, como es el caso de los cascos y accesorios para motociclistas.

Por una parte, el informe titulado Consolidación del sistema de abastecimiento (SDDE, 2024) describe pormenorizadamente el funcionamiento logístico de la ciudad de Bogotá, donde se muestra que gran parte del abastecimiento de bienes especializados, como pueden ser los cascos certificados o los accesorios de las motocicletas dependen de cadenas largas que vinculan centros de producción ubicados en Asia al tiempo que los conectan a plataformas logísticas localizadas en la capital. Se muestra de qué forma las capacidades de almacenamiento de los almacenes, la calidad de las plataformas logísticas y la eficiencia en el transporte urbano dictan, en buena medida, los costos de la distribución y la disponibilidad de productos importados.

Para lo que tiene que ver en el mercado de cascos esto es clave, por el hecho de que se trata de un bien de media transportabilidad, voluminoso, con grandes requerimientos de manipulación segura (principalmente cumpliendo normas DOT, ECE o NTC), la estructura logística local afecta de forma directa a los márgenes comerciales. El documento también evidencia que cuando el sistema de abastecimiento es estable, integrado y bien coordinado, los costos transaccionales para los importadores caen y se convierten en más competitivos frente a los proveedores de la plaza local con limitaciones de escalamiento o de capacidades de diferenciación.

Simultáneamente, por medio del Anuario de estadísticas económicas y fiscales de Bogotá 2022 (SDDE, 2023) aporta cifras concretas que ayudan a dimensionar la demanda potencial de cascos y accesorios en la ciudad, por lo tanto, se identificó que Bogotá concentra algunos de los niveles más altos de motocicletas registradas y en circulación, así como un crecimiento sostenido del comercio minorista especializado. El Anuario también muestra el comportamiento de las importaciones por ciudad y sector,

indicando que Bogotá no solo es el principal centro de distribución nacional, sino también el mayor receptor de bienes importados relacionados con movilidad y equipamiento personal.

En este contexto estadístico es determinante: para los comercios de cascos y accesorios, la fuerte demanda urbana combinada con un mercado altamente sensible al precio hace que la opción de importar (especialmente desde mercados asiáticos de bajo costo y alta producción, que de esta manera parezca atractiva para alcanzar niveles de rentabilidad sostenidos. De igual forma, las cifras de empleo, estructura comercial y consumo revelan que la ciudad funciona como un mercado de alta rotación, en donde el surtido amplio y la capacidad de responder rápidamente a tendencias (colores, estilos, tecnologías, certificaciones) ya que se convierte en una ventaja competitiva esencial esta flexibilidad suele ser mayor entre importadores que entre productores locales, que tienden a tener escalas más reducidas y menor diversificación.

Por otro lado, el informe del Banco de la República El mercado importador en Colombia y las firmas que importan (García-García, 2021–2022) ofrece el panorama macroeconómico y microempresarial necesario para contextualizar estas dinámicas, por lo que el estudio subraya que la mayoría de las empresas importadoras en Colombia operan con alta frecuencia de pedidos, adaptándose a cambios en la demanda y optimizando inventarios, lo cual las hace más competitivas en sectores de bienes semidurables o estandarizados como los cascos. En donde además, el análisis muestra que las firmas que importan suelen tener mayores márgenes, mayor capacidad tecnológica, mejor acceso a información global y un posicionamiento más sólido en mercados urbanos grandes, características que hacen que Bogotá sea un epicentro natural para esta actividad.

Es por ello que el informe también señala que las importaciones afectan no solo la disponibilidad de productos sino la estructura misma del mercado: a mayor competencia internacional, más presión enfrentan los productores locales en términos de precio, calidad y certificación. En el caso del mercado de

cascos, donde muchos modelos de fabricación nacional no alcanzan certificaciones internacionales exigidas por los consumidores más informados, la presión competitiva se acentúa.

Con la integración de estas tres fuentes, resulta evidente que la elección entre importar o abastecerse de forma local torna muy estrechamente vinculada con la combinación de las tres variables: el entorno logístico de la ciudad, la dinámica de la demanda interna de la ciudad y la estructura del mercado importador a nivel del país, es por eso que en Bogotá el sistema de abastecimiento del que habla el informe de 2024, facilita la entrada y distribución de mercancías que han sido importadas, por lo que las barreras de entrada se ven reducidas y hay una mejor disponibilidad de los productos de distintos tipos.

Lo anterior se combina con una demanda local creciente (que se constata en el Anuario de 2023) que es favorecedora de amplios volúmenes de venta, en especial en bienes donde la renovación frecuente, así como el aumento de la percepción de la seguridad tienen relevancia, es por ello que finalmente, el contexto macroeconómico e industrial descrito por el Banco de la República respalda que las importaciones han otorgado ventajas competitivas a las empresas, tanto en precios como en variedad de productos y las cuales tienen repercusión directa en la estructura del comercio de la capital.

Este entrelazamiento de factores sugiere que, en el caso de los cascos y accesorios para motociclistas, la importación se mantiene como la opción preferente desde la perspectiva de rentabilidad ya que permite acceder a precios de origen más bajos, manejar un inventario diversificado y competir en un mercado urbano amplio, sensible al precio y a la innovación (aunque se comprende que el precio la mayor parte de las veces será el factor impulsor de compra). Sin embargo, se identificó que la compra local puede cobrar importancia en nichos de mercado, especialmente en productos diferenciados, personalizados o con valor agregado cultural o artesanal, siempre que los productores locales logren responder a las necesidades de calidad, certificación y tiempos de entrega que exige la rapidez del mercado bogotano.

4.1.3. Comparativa: ¿Es mejor importar o comprar local?

La decisión entre importar o abastecerse localmente en el mercado de cascos y accesorios para motociclistas en Bogotá depende de un conjunto de factores económicos, logísticos y competitivos que influyen directamente en la rentabilidad y sostenibilidad del negocio, por lo que partir del análisis documental realizado, que integra evidencia institucional colombiana y estudios internacionales recientes, se observa que ambas modalidades presentan ventajas y limitaciones, pero no contribuyen de manera equivalente a la competitividad del sector. Por lo tanto, es necesario establecer una comparación integral que permita comprender las implicaciones reales de cada estrategia de comercialización y los beneficios que ofrecen a los compradores.

En primer lugar, desde el punto de vista económico, los informes de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (2024) y los análisis del Banco de la República muestran que la estructura de costos colombiana suele ser más alta para productos manufacturados como los cascos, especialmente en lo referente a materias primas, escalas de producción y certificaciones técnicas, en donde las empresas locales enfrentan costos fijos elevados, baja automatización y limitación en economías de escala, lo que incrementa los precios finales y restringe la variedad disponible. En contraste, los principales países productores (especialmente China, India, Vietnam e Indonesia) operan con escalas industriales masivas que permiten precios significativamente menores, aun considerando costos de transporte, aranceles y tiempos de importación, por lo que esto explica por qué la oferta importada en Bogotá tiende a presentar márgenes más competitivos y un rango más amplio de precios que satisface distintos segmentos del mercado.

Mientras que desde la perspectiva de la logística y disponibilidad, la producción local ofrece ventajas como la reducción de tiempos de aprovisionamiento, la estabilidad en el inventario y la disminución de riesgos asociados a fluctuaciones del mercado internacional, sin embargo, los informes distritales revelan que Bogotá aún no cuenta con un tejido manufacturero especializado en productos de alta tecnología o certificación como los cascos, por lo que la oferta local depende en gran medida de

ensamblaje, adaptación o comercialización, más que de producción propia. Por lo que se comprende que las cadenas de suministro internacionales, aunque más complejas y expuestas a riesgos externos (como variaciones en el dólar, congestión portuaria o demoras logísticas), permiten acceder a marcas globales con mejor posicionamiento y actualizaciones constantes en diseño y desempeño técnico.

En términos de innovación y variedad, la literatura internacional (Longauer, 2024; Meyer et al., 2020) es clara en señalar que los mercados altamente dinámicos, que dependen de cambios rápidos en diseño, tecnología y normativas de seguridad, favorecen la adquisición externa, es por ello que los fabricantes globales actualizan continuamente sus productos, incorporan nuevos materiales, certificaciones avanzadas y tecnologías como visores fotocromáticos, materiales ultralivianos o compatibilidad con sistemas de comunicación. Mientras que la producción colombiana, por el contrario, evoluciona a un ritmo más lento y no alcanza la diversidad que demanda el consumidor bogotano, lo que afecta la capacidad competitiva del comercio local cuando se limita únicamente al abastecimiento interno.

Otro elemento clave a identificar es la competitividad del mercado, ya que según el FMI (2021) se comprende que los sectores que son sometidos a competencia importadora suelen aumentar su eficiencia y ajustar sus estructuras de costos para mantenerse en el mercado, ya que en Bogotá, la amplia disponibilidad de cascos importados ha obligado a los comercios a mejorar su capacidad de selección, negociación y estrategia de venta. Importar, especialmente mediante proveedores consolidados, reduce los costos unitarios, amplía la oferta y permite lograr márgenes más saludables, siempre que exista un manejo adecuado de inventarios y del riesgo cambiario, por el contrario, el abastecimiento local puede resultar más estable, pero suele presentar limitaciones en precio, diseño y variedad, lo que afecta la diferenciación en un mercado tan competitivo como el motociclista.

Finalmente, desde el enfoque de rentabilidad, los hallazgos indican que importar tiende a ofrecer mayores beneficios económicos para la mayoría de comerciantes del sector. Los costos de adquisición son más bajos, los márgenes pueden ser más amplios y la rotación del inventario suele ser mayor debido a la

alta demanda de productos con diseño y certificación internacional, en donde no obstante, ello no implica que el abastecimiento local sea irrelevante: para ciertos accesorios de bajo costo, piezas de mantenimiento básico o productos complementarios, los proveedores nacionales siguen siendo una fuente importante, especialmente cuando se busca rapidez, reemplazo inmediato o continuidad en la cadena de abastecimiento.

De acuerdo con el Banco de la República, los costos logísticos y tributarios que enfrenta un importador en Colombia representan en promedio entre el 33,1 % y el 36,6 % del valor CIF del producto importado. En el informe Los costos de comerciar en Colombia (Borradores de Economía No. 1015), estos porcentajes aparecen detallados en el Cuadro 1, donde se evidencia que el transporte internacional equivale al 4,6 %, los derechos aduaneros al 14,8 %, y los costos internos no arancelarios (almacenamiento, inspecciones, transporte interno, trámites y manejo en puerto) ascienden al 17,2 % (García-García et al, 2027, p. 14). Por lo que se identifica que estos valores permiten estimar con precisión el costo total del proceso de importación para cualquier producto, incluidos los cascos, y sirven como referencia real para dimensionar la ventaja comparativa frente a la compra local.

Si estos porcentajes se aplican a la situación de los cascos para los motociclistas, un comerciante bogotano que importa un lote con un valor CIF de COP 10.000.000 puede ver el costo total involucrado en el proceso aduanero y logístico oscilar entre COP 3.310.000 y COP 3.660.000, que es la estimación de rangos expuestos por el García-García (2017) sin embargo, igualmente, los importadores cuentan con márgenes más amplios respecto a lo que le costaría aprovisionarse del abastecimiento local, pues los fabricantes internacionales, sobre todo los asiáticos, producen en escalas de mucho mayor tamaño y por lo tanto la unidad del costo del casco es muy baja, condicionada esta producción por el tiempo que pasa hasta que la mercancía ingrese en el país. Este diferencial existente entre el costo base internacional y el precio del país permite que, aun considerando los costos logísticos y aduaneros, originan su rentabilidad, por lo que la evidencia del Banco de la República asevera que los costos de producción nacionales suelen

ser más altos debido a las limitaciones de escala, por lo que la importación es más atractiva frente a sectores sensibles al precio imperantes en el mercado de cascos (García-García, 2017, p. 7).

Para dar cifras reales de costos de compra de los cascos y accesorios tanto de su compra a proveedores nacionales y proveedores internacionales se hace la comparación con la Empresa nacional de fabrica de cascos Inducascos SAS y una empresa ubicada en Zhejiang, China llamada Zhejaiang Xceed Sports Co., Ltd, donde podemos observar el precio de compra local y el precio de compra importando los cascos y accesorios, lo cual se ilustra en la siguiente tabla de precios de las dos empresas.

COMPARACION PRECIOS DE COMPRA DE CASCOS Y ACCESORIOS			
PRECIOS NACIONALES VS PRECIO Y COSTOS INTERNACIONALES			
		TRM	\$ 3.593,14
	PROVEEDOR NACIONAL	PROVEEDOR INTERNACIONAL	
	EMPRESA INDUCASCO INTEGRAL	EMPRESA ZHEJIANG XCEED SPORTS CO., LTD	
PRODUCTO	% COSTOS	PESOS COLOMBIANOS \$	DOLARES USD
CASCO			
PRECIO DE COMPRA		\$ 315.000	USD 23,10
TRANSPORTE INTERNACIONAL	4,6%		USD 1,06
COSTOS ADUANEROS	14,80%		USD 3,42
COSTOS INTERNOS (BODEGAJE, INSPECCION, TRANS INTERNO, TRAMITES Y MANEJO PUERTO)	17,20%		USD 3,97
VALOR TOTAL EN DOLARES			USD 31,55
VALOR TOTAL DEL CASCO EN PESOS COL		\$ 315.000	\$ 113.380
GUANTES			
PRECIO DE COMPRA		\$ 120.000	USD 7,70
TRANSPORTE INTERNACIONAL	4,6%		USD 0,35
COSTOS ADUANEROS	14,80%		USD 1,14
COSTOS INTERNOS (BODEGAJE, INSPECCION, TRANS INTERNO, TRAMITES Y MANEJO PUERTO)	17,20%		USD 1,32
VALOR TOTAL EN DOLARES			USD 10,52
VALOR TOTAL DEL CASCO EN PESOS COL		\$ 120.000	\$ 37.793
IMPERMEABLE DOS PIEZAS			
PRECIO DE COMPRA		\$ 115.000	USD 4,05
TRANSPORTE INTERNACIONAL	4,6%		USD 0,19
COSTOS ADUANEROS	14,80%		USD 0,60
COSTOS INTERNOS (BODEGAJE, INSPECCION, TRANS INTERNO, TRAMITES Y MANEJO PUERTO)	17,20%		USD 0,70
VALOR TOTAL EN DOLARES			USD 5,53
VALOR TOTAL DEL CASCO EN PESOS COL		\$ 115.000	\$ 19.878

Fuente: Elaboración Propia

5. Conclusiones y recomendaciones

5.1. Conclusiones

Por medio del análisis realizado permite concluir que la decisión entre importar o comprar localmente cascos y accesorios para motociclistas en Bogotá depende de una combinación de factores económicos, técnicos y comerciales, ya que en términos económicos, importar sigue siendo la alternativa más competitiva para la mayoría de productos, dado que los precios internacionales (incluso considerando fletes, aranceles y tipo de cambio) resultan más bajos que los ofrecidos por proveedores nacionales. No obstante, se comprende que por medio de esta modalidad implica la desventaja de una alta dependencia del dólar y riesgos asociados a variaciones cambiarias y demoras logísticas, ya que por su parte, la compra local ofrece mayor estabilidad de costos y reposición rápida, aunque con precios más elevados y menor capacidad de negociación.

Desde el punto de vista técnico, los cascos importados suelen incorporar certificaciones internacionales como DOT, ECE o SNELL, lo que incrementa su valor percibido y su competitividad. Entonces se determina que esto constituye una ventaja frente al mercado local, que presenta menor diversidad tecnológica y menor innovación, aun así, los proveedores nacionales garantizan una alineación más directa con la normativa colombiana (NTC 4533) y ofrecen procesos de garantía y posventa más ágiles.

Por otro lado, en el ámbito comercial, los productos importados destacan por su amplia variedad, mejor percepción de calidad y mayor rotación, lo que impulsa la rentabilidad del negocio. Sin embargo, dependen de cadenas logísticas más largas y susceptibles a retrasos, ya que los proveedores locales, aunque con una oferta menos amplia y generalmente más costosa, permiten mantener inventarios constantes y reducir riesgos de quiebre de stock.

En conjunto, el estudio demuestra que importar es, para la mayoría de líneas de cascos y accesorios, la opción más rentable y competitiva, especialmente para gamas medias y altas. No obstante, por medio de la compra local sigue siendo estratégica para asegurar continuidad operativa, estabilidad de inventarios y reducción de riesgos logísticos, por lo que se determina que la alternativa óptima no es elegir una sola modalidad, sino combinar ambas en un modelo mixto de abastecimiento, en el que la importación garantice competitividad y la compra local asegure flexibilidad y continuidad.

5.2. Recomendaciones

A partir de los resultados obtenidos, se recomienda que las empresas del sector de cascos y accesorios para motociclistas adopten una estrategia mixta que combine la importación selectiva con el fortalecimiento de proveedores locales de esta manera priorizando siempre el cumplimiento normativo (NTC 4533, DOT, ECE) como criterio de decisión. En periodos de alta volatilidad cambiaria, es aconsejable reducir la dependencia de importaciones y negociar acuerdos de suministro con productores nacionales que garanticen precios más estables y menores tiempos logísticos, por lo que paralelamente, se sugiere que los importadores diversifiquen orígenes para mitigar riesgos de sobre costos, optimicen procesos de pre-compra mediante análisis de demanda y stock proyectado, y fortalezcan los controles de calidad para asegurar confiabilidad del producto frente a la percepción del consumidor. Finalmente, se recomienda a las empresas implementar sistemas de información que monitoreen tendencias de mercado, regulaciones y variaciones del tipo de cambio, con el fin de ajustar de manera ágil su estrategia comercial y mantener competitividad en Bogotá y a nivel nacional.

Referencias bibliográficas

- American Psychological Association. (2020). Publication manual of the American Psychological Association (7.^a ed.). APA. <https://apastyle.apa.org/products/publication-manual-7th-edition>
- Asopartes. (2024). Informe anual del mercado de autopartes y motocicletas en Colombia 2024. Asociación del Sector Automotor y sus Partes. <https://asopartes.com/category/informes-del-sector/>
- Ballou, R. H. (2004). Business logistics/supply chain management: Planning, organizing, and controlling the supply chain (5th ed.). Pearson Prentice Hall. <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=1576533>
- Banco de la República. (2025). Informe trimestral de política monetaria: primer trimestre de 2025. <https://www.banrep.gov.co/es/publicaciones-investigaciones/informe-politica-monetaria/julio-2025>
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. Journal of Management, 17(1), 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Bardin, L. (2011). Análisis de contenido. Akal. https://books.google.com.pe/books?id=IvhoTqll_EQC&printsec=frontcover&hl=es
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2024). Análisis del sector motociclista y sus oportunidades de encadenamiento productivo. <https://www.andi.com.co/Home/Noticia/17736-nuevo-estudio-de-las-motocicletas-en-co>
- Christopher, M. (2016). Logistics & Supply Chain Management. Pearson. <https://rudyct.com/supchn/Christopher%20Logistics%20and%20Supply%20Chain%20Management%204th%20txtbk.pdf>

Chopra, S., & Meindl, P. (2016). Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation. Pearson. pp. 68-123.

https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24567w/Sunil_Chopral.pdf

Fasecolda. (2024, 16 julio). ¿Sabe qué tipo de cascos para moto están permitidos en Colombia? -

Fasecolda. Fasecolda -. <https://www.fasecolda.com/sala-de-prensa/fasecolda-en-linea/noticias/noticias-2024/sabe-que-tipo-de-cascos-para-moto-estan-permitidos-en-colombia/>.

Fondo Monetario Internacional (IMF). (2021). Trade, Jobs, and Firm Performance (WP/21/178).

<https://www.imf.org/en/-/media/files/publications/wp/2021/english/wpiea2021178-print-pdf.pdf?>

García-García, J., Collazos-Gaitán, M. M., López-Valenzuela, D. C., & Montes-Uribe, E. (2017).

Los costos de comerciar en Colombia: Resultados de la Encuesta de Comercio Exterior. Borradores de Economía No. 1015. Banco de la República.

<https://repositorio.banrep.gov.co/items/7744892b-e44a-4953-ae90-63723e9cb0e7>

García, J., Montes, E., Silva, J. & Zarate, H. (2022-2023) Borradores de Economía.

Banco Nacional de la República de Colombia. N°1208.

<https://pruebas.repositorio.banrep.gov.co/server/api/core/bitstreams/108ba4b4-d56d-463b-a162-90a9eed9daaf/content>

Gitman, L., & Zutter, C. (2016). Principles of Managerial Finance. Pearson.

https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24802w/Principios_de_administracion_financiera_12Ed_Gitman.pdf

Gómez, L. (2010). Metodología de la investigación documental. Ecoe Ediciones.

<https://www.ecoeediciones.com/wp-content/uploads/2022/07/Metodologia-de-la->

[investigacion-ebook.pdf?srsltid=AfmBOopL-O0FdkcqW3pE1UWrqOcS1qsnsVprGIED5](#)

Gordillo Orjuela, J. C., Peralta Pereira, L. M., & Poveda Alfonso, L. V. Plan de Negocios para la Comercialización de Accesorios, repuestos y Lubricantes para Motocicletas en la Ciudad de Bogotá (Custom Motors).

[https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/5b945523-0250-40f2-af2a-5e6a7e94689e/content.](#)

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación (6.ª ed.).

McGraw-Hill. [https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=775008](#)

Hill, C. W. L. (2015). International business: Competing in the global marketplace (10th ed.).

McGraw-Hill Education.

[https://www.researchgate.net/publication/279283366_Hill_C_W_L_International_business_Competing_in_the_global_marketplace_McGraw-Hill_Education_Maidenhead_Berkshire](#)

Hoyos, C. (2000) La investigación documental como sustento de la investigación social y educativa. USTA.

[https://www.researchgate.net/publication/355363362_La_investigacion_documental_como_sustento_de_la_investigacion_social_y_educativa](#)

ICONTEC. (2023). Norma Técnica Colombiana NTC 4533: Cascos de protección para

motociclistas y usuarios de vehículos similares. Instituto Colombiano de Normas

Técnicas y Certificación. [https://www.icontec.org/wp-content/uploads/2019/07/La-Rep%C3%BAblica](#)

Informe de Motocicletas a Marzo de 2025. (2025, 2 abril). Fenalco.

<https://www.fenalco.com.co/blog/gremial-4/informe-de-motocicletas-a-marzo-de-2025-7961>.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). Principles of marketing (17th ed.). Pearson.

<https://www.pearson.com/se/Nordics-Higher-Education/subject-catalogue/marketing/Principles-of-Marketing-Kotler-Armstrong.html>

Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. Foreign Affairs.

<http://gesd.free.fr/krugman94.pdf>

Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2018). International economics: Theory and policy (11th ed.). Pearson.

<https://file.siu.edu.vn/Thuvien/TaiLieuSoQuanTriKinhDoanh/15%20-%20International%20Economics,%20Theory%20and%20Policy,%20Global%20Edition%20by%20Paul%20R.%20Krugman,%20Maurice%20Obstfeld,%20Marc%20J.%20Melitz.pdf>

Longauer, D., Vasváre, T., & Hauck, Z. (2023) Investigating make-or-buy decisions and the impact of learning-by-doing in the semiconductor industry. International Journal of Production Research. 62 (4) 3835-3852.

<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00207543.2023.2250009>

Mankiw, N. G. (2021). Principles of Economics. Cengage Learning.

<https://www.cengage.com/c/principles-of-economics-9e-mankiw/9780357038314/>

Meyes, M., Glas, A., & Ebig, M. (2020) Systematic review of sourcing and 3D printing: make-or-buy decisions in industrial buyer–supplier relationships. Springer Nature. 6 (71) 723–752. <https://link.springer.com/article/10.1007/s11301-020-00198-2>

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2024). Balance de la industria manufacturera y desafíos en la competitividad nacional. <https://www.mincit.gov.co>
- Mintransporte. (2019, 22 marzo). Importadores y comercializadores de cascos para uso de motocicletas, obligados a cumplir nuevo reglamento técnico. Mintransporte. <https://mintransporte.gov.co/publicaciones/7266/importadores-y-comercializadores-de-cascos-para-uso-de-motocicletas-obligados-a-cumplir-nuevo-reglamento-tecnico/>.
- Sampieri, R. H., & Mendoza, C. (2018). Fundamentos de metodología de la investigación. McGraw-Hill. <https://bellasartes.upn.edu.co/wp-content/uploads/2024/11/METODOLOGIA-DE-LA-INVESTIGACION-Sampieri-Mendoza-2018.pdf>
- Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (2024) — Anuario de estadísticas económicas y fiscales de Bogotá. <https://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/estudios/libros/anuario-de-estadisticas-economicas-y-fiscales-de-bogota-2024/>
- Simchi-Levi, D., Kaminsky, P., & Simchi-Levi, E. (2008). Designing and Managing the Supply Chain. McGraw-Hill. <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=1951354>
- Stiglitz, J. E. (2002). Globalization and its discontents. W. W. Norton & Company. https://www.researchgate.net/publication/4755241_Joseph_E_Stiglitz_2002_Globalization_and_Its_Discontents
- Superintendencia de Industria y Comercio (2020). Noticia sobre el uso de cascos para la seguridad en la modalidad de importación. <https://www.vuce.gov.co/vuce/media/docs/2020/pdf/NOTICIA-VUCE-CASCOS.pdf>

Porter, M. (1985). Competitive Advantage. Free Press. <https://imarcai.com/wp-content/uploads/2019/04/Porter-1985-chapter-1.pdf>

Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. Free Press. <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>

ProColombia. (2024). Industria de accesorios para motociclistas: innovación y sostenibilidad en Colombia. <https://www.procolombia.co>

UNESCO. (2021). Recomendación sobre la ética de la inteligencia artificial. UNESCO. pp. 26-29. <https://www.unesco.org/es/articles/recomendacion-sobre-la-etica-de-la-inteligencia-artificial>

Inducascos SAS https://www.inducascos.com/casco-integral-shaft-sh-582sp_evo-johny-bravo/p?skuId

Zhejiaiang Xceed Sports Co., Ltd.

Promotional casco de moto Products | Quality China Products

Inducascos SAS. https://www.inducascos.com/guante-ls2-hiker_man-70220s0154/p?skuId

Zhejiaiang Xceed Sports Co., Ltd <https://www.Guantes de ciclismo para hombres y mujeres, guantes de carreras off-road, guantes de deportes al aire libre, guantes de motocicleta - China Guantes de Velocity Race Gear y guantes para bicicletas precio>

Inducascos SAS <https://www.inducascos.com/textil/impermeables-para-moto>

Zhejiaiang Xceed Sports Co., Ltd <Ropa de trabajo en el exterior de seguridad de los hombres Poncho reflectante Rainwear Traje de chaqueta y pantalón Rainproof superior ropa impermeable para motocicleta o bicicleta/bicicleta de adulto/ - China Capa de lluvia y impermeable precio>

Objetivo Específico	Preguntas Abordadas	Conclusiones Correspondientes
OE 1: Identificar características normativas, de calidad y seguridad.	Normativa colombiana (NTC 4533) vs. normas internacionales (DOT, ECE).	Los cascos importados suelen tener certificaciones internacionales (DOT, ECE), lo que aumenta su valor percibido. Sin embargo, los proveedores nacionales garantizan la alineación con la NTC 4533.
OE 2: Examinar factores económicos (tipo de cambio, sostenibilidad de costos).	Impacto del tipo de cambio vs. sostenibilidad de costos nacionales.	Importar es más competitivo debido a precios internacionales más bajos, a pesar de la desventaja de la alta dependencia del dólar y los riesgos cambiarios, La compra local ofrece mayor estabilidad de costos, pero a un precio más alto.
OE 3: Comparar percepción de calidad, accesibilidad y disponibilidad.	Variedad, calidad percibida, disponibilidad y rotación.	Los productos importados destacan por su amplia variedad, mejor percepción de calidad y mayor rotación. Los proveedores locales, aunque más costosos, permiten mantener inventarios constantes y reducir riesgos de quiebre de stock. Puntualizar más la investigación

Fuente: Elaboración Propia