

### **Información Importante**

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

**Bibliotecas Bucaramanga**  
**Universidad Santo Tomás**

**Informe de Práctica Empresarial Macroinsumos L&L**

**Katherin Paola Sepúlveda Jaime**

**Informe de práctica presentado como Requisito para optar al título de  
Profesional en Negocios Internacionales**

**Coordinadora de práctica:  
Luz Helena Agurto Flórez**



**Universidad Santo Tomás - Bucaramanga  
División de Ciencias Económicas Administrativas y Contables  
Facultad de Negocios Internacionales  
2015**

## **Dedicatoria**

*A Dios*, por regalarme la capacidad de entendimiento, perseverancia y responsabilidad durante todo este tiempo para que con el pasar de los días, fuera labrando un nuevo camino, donde podría empezar a desarrollarme profesionalmente de la forma más ética y correcta posible.

*A mis padres*, que día a día me alientan a seguir adelante, a luchar por mis ideales y por ser unos papás constantes, amorosos y responsables, ejemplo a seguir en todos los aspectos de la vida diaria.

*A mi hermana*, por ser ese nuevo ejemplo a seguir, por su apoyo en todo mi proceso de crecimiento personal, profesional y laboral.

## **Agradecimientos**

*A Dios*, por regalarme la oportunidad de estar aca, de darme la sabiduría en el andar de mi camino y el carácter suficiente para afrontar las diferentes situaciones.

*A mis padres*, por querer siempre lo mejor para mí, brindarme siempre su apoyo incondicional y ser siempre el mejor ejemplo a seguir.

*A mi hermana*, por su ejemplo de juventud perseverante y trabajadora.

*A Macroinsumos*, por permitirme formar parte de su equipo de trabajo y confiar en los conocimientos que tenía para aportarle.

## Contenido

	Pág
<b>Introducción</b>	
<b>1. Informe de Práctica Empresarial Macroinsumos L&amp;L</b>	
1.1. Justificación.....	12
1.2. Objetivos de la práctica.....	13
1.2.1. Objetivo general.....	13
1.2.2. Objetivos específicos.....	13
2. Perfil de la empresa.....	14
2.1. Razón social de la empresa.....	14
2.2. Nombre comercial.....	14
2.3. Objeto social de la empresa.....	14
2.4. Información de la empresa.....	14
2.5. Misión.....	14
2.6. Visión.....	14
2.7. Organigrama.....	15
2.8. Portafolio de productos y servicios.....	15
2.8.1. Línea de insumos para confección.....	15
2.8.2. Línea de insumos para calzado.....	15
2.9. Aspectos del mercado que atiende.....	17
3. Cargo y funciones.....	18
3.1. Cargo.....	18
3.2. Funciones.....	18
4. Marco conceptual y normativo.....	28
5. Aportes.....	31
5.1. De la estudiante a la empresa.....	31
5.2. De la empresa a la formación profesional del practicante.....	31
6. Conclusiones y recomendaciones.....	32
<b>Bibliografía</b>	

### **Lista de Tablas**

	Pág.
Tabla 1: Cotización Agenciamiento aduanero con Transmares.....	20
Tabla 2: Cotización Agenciamiento aduanero con Alltrans.....	20
Tabla 3: Cotización Agenciamiento aduanero con DMS.....	21
Tabla 4: Cotización flete nacional Buenaventura-Bucaramanga y Cartagena-Bucaramanga.....	22
Tabla 5: Cotización mercancía con L&V (Bróker).....	23
Tabla 6: Cotización mercancía con Fengrun (China).....	23
Tabla 7: Cotización mercancía con Sunshine (China).....	23
Tabla 8: Cotización mercancía con Quanzhou Xinhua (China).....	24
Tabla 9: Cotización mercancía con Groupeve (China).....	24
Tabla 10: Cotización mercancía con Mahee (Pakistán).....	24
Tabla 11: Cotización fletes marítimos con L&V y Alltrans.....	26

**Lista de cuadros**

	Pág.
Cuadro 1: Estructura Organizacional Macroinsumos L&L.....	15

**Lista de Figuras**

	Pág.
Figura 1: Kambritex de diferentes colores y gramajes.....	16
Figura 2: Kambritex en bodega.....	16
Figura 3: Kambritex e interlón.....	16
Figura 4: Apliques para confección.....	16
Figura 5: botonería en estantes de Macroinsumos.....	16
Figura 6: Botonería de diferentes referencias.....	16
Figura 7: Hilos para confección varias referencias.....	16
Figura 8: Algunos apliques para calzado.....	16

## Glosario

- **Agente aduanero**, encargado de representar al importador ante la autoridad aduanera en el puerto de destino.
- **Bróker**, persona encargada de ejercer actividades de intermediación entre un comprador/importador y un vendedor/exportador.
- **Carga**, término que se le da a la mercancía consolidada en unidades como pallets, plataformas, tanques, contenedores y/o demás que permiten su fácil traslado.
- **Importación**, proceso de introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional.
- **Insumos**, bienes utilizados en la producción de bienes/servicios.
- **Mercancía**, son todos aquellos bienes comercializables.
- **Operador de carga**, persona/sociedad intermediaria encargada de realizar operaciones de consolidación, desconsolidación, contratación de fletes internacionales, agenciamiento aduanero y demás. Al manejar volúmenes de carga, podrían ofrecer mejores tarifas que si se contrata directamente el servicio específico requerido.
- **País de origen**, país exportador, donde se encuentra el proveedor que despachará la mercancía hacia el país destino.
- **País destino**, país donde se encuentra el empresario importador con necesidad de suplir un mercado con los bienes adquiridos en el exterior.
- **Proveedor**, persona natural o jurídica capaz de transformar y vender materias primas y/u otros con el fin de satisfacer la necesidad de su mercado específico.
- **PYME**, acrónimos que refiere a pequeñas y mediana empresas.
- **Tributos aduaneros**, derechos que el importador debe pagar en su país a través de un agente aduanero, con el fin de que su mercancía sea legalizada para posterior comercialización.
- **TRM**, Tasa representativa del mercado que permite hacer la conversión de divisas de dólar a peso o viceversa.

## **Resumen**

Macroinsumos L&L, es una empresa dedicada a la distribución a nivel nacional de insumos para confección y calzado.

Dada su actividad principal y teniendo que el mundo globalizado en que se vive hoy facilita la compra de mercancías en el exterior a precios más asequibles y competitivos, la empresa encontró una oportunidad de negocio a través de la importación de bienes de países extranjeros, contando actualmente con proveedores en China, pero en búsqueda de lograr negociaciones con Pakistán, pensando siempre en ofrecerle mejor calidad, precios y servicios al cliente.

A continuación se presentará un informe detallado sobre las actividades desarrolladas en calidad de practicante como encargada del departamento de comercio exterior durante los últimos 6 meses de trabajo continuo, encaminados a cumplir con los objetivos organizacionales de Macroinsumos L&L.

## **Introducción**

Dados los procesos de internacionalización que se viven a nivel mundial y que se hacen necesarios para competir en los diferentes mercados, se encuentra la oportunidad de realizar operaciones de comercio internacional a través de procesos de importación que permiten tener productos extranjeros, de calidad y a precios razonables.

Por esto, Macroinsumos LL, empresa importadora y distribuidora de insumos para confección y calzado a nivel nacional y establecida en Bucaramanga, pudo evidenciar la necesidad de establecer su departamento de comercio exterior, bajo el direccionamiento de una persona, que para el caso fue una estudiante de Negocios Internacionales, capaz de poner en práctica los conocimientos adquiridos durante su proceso de formación como profesional, permitiendo hacer mejoras en sus procesos y por lo tanto, optimizar sus recursos, logrando que la empresa genere las utilidades esperadas, según los costos y gastos totales en los que se debía incurrir para el giro normal de sus operaciones.

De esta manera, se da un trabajo conjunto entre academia y sector empresarial, donde el estudiante la oportunidad de iniciar su vida laboral, de aportar su conocimiento a la empresa y notar el crecimiento de la misma, mediante el proceso de auditoría que este realiza, sus estrategias y propuestas de mejora para todo el proceso de importación.

## **1. Informe de Práctica Empresarial Macroinsumos L&L**

### **1.1. Justificación**

Finalizado el plan de estudios universitario y buscando tener contacto con el medio laboral, el estudiante complementará su formación académica con la realización de la práctica empresarial, donde afianzará sus conocimientos y verificará la forma en que se procede en la vida laboral. Con esto, se podrá identificar las fortalezas y debilidades con que éste cuenta, al mismo tiempo que define la rama que quiere seguir dentro de su desarrollo profesional.

En Macroinsumos L&L, el estudiante se desempeñará como auxiliar de comercio exterior, donde se encargará de coordinar los procesos logísticos de importación desde las compras realizadas al proveedor en China, contrato de flete internacional, agenciamiento aduanero y flete nacional. Así, afianzará el conocimiento adquirido y le aportará mejoras a los resultados finales de la empresa.

## **1.2. Objetivos de la Práctica**

### **1.2.1. Objetivo general.**

Determinar el proceso logístico de importación, según las bases adquiridas durante el proceso de formación académica que permita optimizar los recursos de la empresa.

### **1.2.2. Objetivo específicos:**

- Controlar los procesos de importación desde la compra en el exterior hasta el descargue de la mercancía en bodega.
- Cumplir con el plan de importación establecido tanto en la parte logística como económica.
- Determinar posibles proveedores que brinden mejores condiciones a la empresa, tanto en la parte económica como de calidad.
- Asesorar a la gerencia en la toma de decisiones logísticas y financieras antes de iniciar los procesos de importación.
- Coordinar el desarrollo de los procesos de importación entre Proveedor – Empresa – Agente Aduanero – Transporte Nacional en destino

## **2. Perfil de la empresa**

### **2.1. Razón Social de la empresa**

DIEGO ARMANDO LIZCANO LAGUADO

### **2.2. Nombre comercial**

MACROINSUMOS L&L

### **2.3. Objeto Social de la empresa**

Comercio al por mayor de productos textiles, productos confeccionados para uso doméstico.

Comercio al por mayor de otros productos N.C.P.

### **2.4. Información de la empresa**

Dirección: Carrera 24 #15-34 Barrio San Francisco.

Teléfono: (7) 6325426

Correo electrónico: macroinsumosll@hotmail.com

Jefe Inmediato: Martha Isabel Gamboa (Administradora)

### **2.5. Misión**

Proveer a los confeccionistas, fabricantes y comerciantes del país, insumos de excelente calidad a precios altamente competitivos, que superan las expectativas del cliente Para la fabricación de sus productos; garantizando una asesoría óptima, con el fin de proporcionar un servicio acorde a sus necesidades, promoviendo el desarrollo industrial de la región.

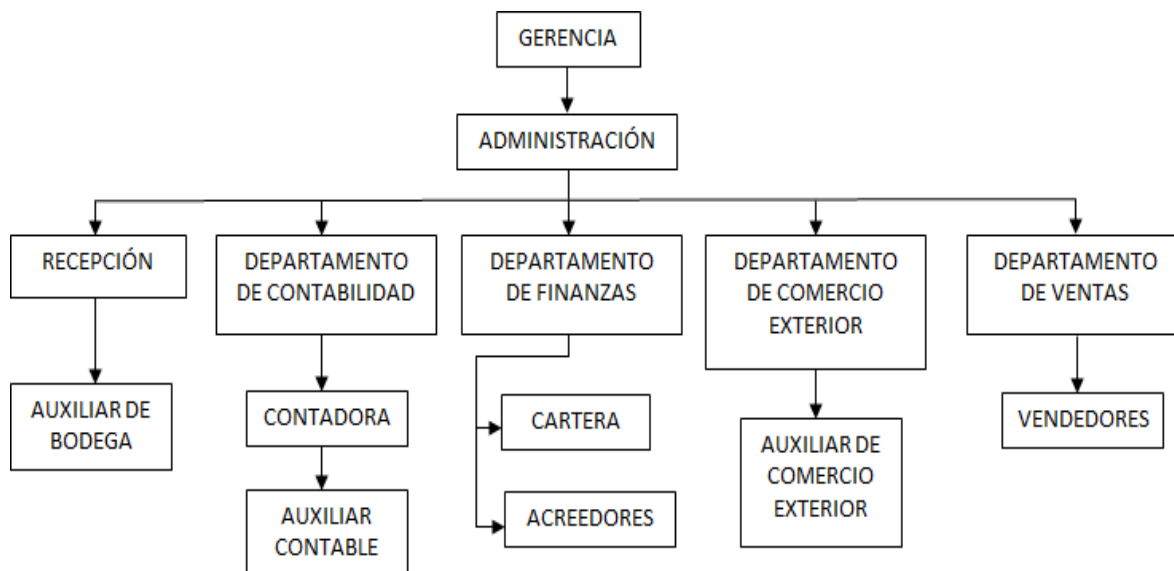
### **2.6. Visión**

En el año 2017 nos convertiremos en la primera empresa importadora de insumos para la confección de ropa, calzado y bisutería del país, caracterizada por la excelencia e inmediatez en los despachos y con una vocación de servicio o encaminada en pro de nuestros clientes.

Poseer el mejor equipo humano posible que marque la diferencia y nos coloque en primer lugar por calidez y confianza.

Ser reconocidos a nivel nacional por la calidad de nuestros productos, la competitividad de nuestros precios, la agilidad y responsabilidad de nuestro equipo humano.

## 2.7. Organigrama



**Cuadro 1: estructura organizacional Macroinsumos L&L**

## 2.8. Portafolio de productos y servicios

### 2.8.1 Línea de insumos para confección:

- Tela no tejida en rollos 100% PP:
- Kambritex: Utilizada en la elaboración de bolsas comerciales en presentaciones de 35gr. hasta 110gr. (Ver figuras 1 y 2)
- Interlón: Utilizada en la confección para dar rigidez. Presentaciones de 35gr. hasta 90gr. (Ver figura 3)
- Aplicaciones: Apliques utilizados en la elaboración de confecciones para darle acabados más elaborados a las prendas finales (Ver figuras 4, 5, 6 y 7)

### 2.8.2. Línea de insumos para calzado:

- Aplicaciones para calzado. (Ver figura 8)



Figura 1. Kambrtex de diferentes colores y



Figura 2. Kambrtex en bodega.

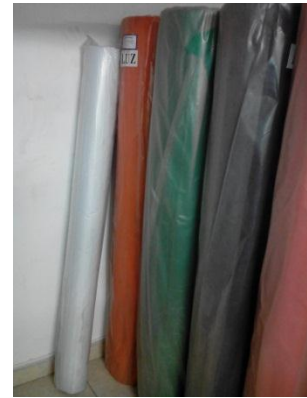


Figura 3. Kambrtex e interlón.



Figura 4. Apliques para confección



Figura 5. Botonería en estantes de Macroinsumos



Figura 6. Botonería de diferentes referencias.



Figura 7. Hilos para confección varias referencias.

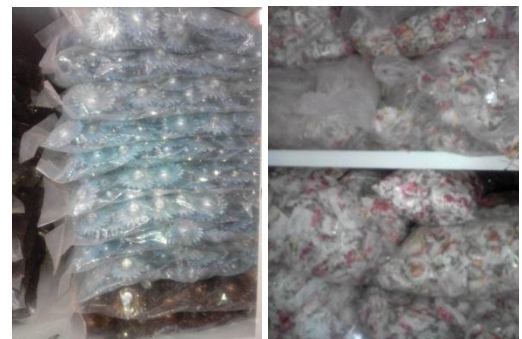


Figura 8. Algunos apliques para calzado

## **2.9. Aspectos del mercado que atiende**

- El mercado objetivo principal de Macroinsumos L&L son las cacharrerías, que venden materiales para confección y calzado en general; encargados de proveer a los clientes al detal. Por este motivo, el mercado de la empresa es dependiente, al mismo tiempo que cuenta con volúmenes de venta altos no solo a nivel local sino nacional también, manteniéndose vigente entre sus competidores.
- Además de atender a los clientes mayoristas, también proveen de sus productos a pequeños y medianos (PYME) empresarios del sector de las confecciones y del calzado, debido a que confían en la calidad y buena asesoría al momento de su compra por parte de la empresa.
- Pese que el precio de venta depende altamente de la Tasa Representativa del mercado -TRM-, cada comprador se ve obligado a adquirir los bienes, pues la venta y/o producción que manejan no se puede detener.
- En los últimos ocho (8) meses, se ha visto mermada la venta de los insumos a causa del alto precio a pagar por los productos y la recesión económica que se vive en el país, pero en comparación con los competidores del mercado, la empresa se mantiene dentro de los rangos y por lo tanto, vigente.

### **3. Cargo y funciones**

#### **3.8. Cargo:** Asistente de Comercio Exterior

#### **3.9. Funciones:**

1. Auditar los procesos de importación realizados el año anterior para identificar los aspectos a mejorar.
2. Encargarse de los procesos de importación desde el país de origen hasta el país de destino, generando una matriz de costos previa al despacho de la carga, dando informe a la administración sobre el posible costo unitario de la mercancía que permita determinar un precio de venta final con máximos y mínimos, basados en la rentabilidad que se espera obtener según costos y gastos en los que se incurre por el desarrollo del giro normal de la empresa, de forma anticipada.
3. Negociar el flete marítimo internacional en conjunto con el bróker en país de origen.
4. Cotizar y contratar el agente de aduanas en el país de destino.
5. Cotizar y contratar el transporte nacional en destino desde puerto a bodegas en Bucaramanga.
6. Coordinar el despacho de la mercancía junto con bróker en origen.
7. Búsqueda de nuevos proveedores en el exterior para nuevas líneas a introducir en el mercado de la empresa y para las ya existentes.

Para cumplir con las funciones principales y básicas establecidas por la administración, se debió dar inicio a la práctica empresarial, mediante la familiarización con las operaciones que Macroinsumos realizaba, haciendo una inspección sobre los documentos que soportan las declaraciones de importación, (análisis de la información contenida y liquidación de tributos aduaneros, pagos realizados a proveedor en origen, proveedor de transporte internacional, proveedor logístico y proveedor de transporte nacional), indagando sobre la forma de trabajo de la empresa, forma de negociación con el proveedor en China y consultando a cerca del manejo en general que la empresa le daba a sus operaciones.

Habiendo realizado el rápido análisis, se procedió a coordinar una nueva operación de importación, despachada el 14 de diciembre (cuatro días posteriores al inicio de las labores en la empresa). Con esto, se identificó con mayor exactitud la forma de trabajo del

bróker contratado en China, del operador de carga contratado en Colombia para ofrecer servicios de agenciamiento aduanero y la forma como se coordinaban e integraba esta último paso con la salida del vehículo de puerto por contratación de servicio de transporte nacional.

Habiendo informado a la gerencia sobre las falencias que la empresa estaba teniendo, se procedió a cotizar la prestación de servicios aduaneros con otros proveedores, ya que el del momento realizaba cobros debidamente sustentados, pero con tarifas muy elevadas respecto a las manejadas en el mercado.

Así, se procedió a presentar formalmente a la gerencia los cambios que se podrían obtener si se reemplazaban los proveedores de diversos servicios en país importador, relacionándolos en una tabla de Excel que permitiera hacer comparaciones y que se presenta a continuación una muestra de ello, tomando como referencia para el ejercicio, la cotización de agenciamiento aduanero para una nueva línea de telas a introducir durante el año en curso (2015).

A continuación se presentan tablas de cotizaciones de agenciamiento aduanero para el producto cotizado en el exterior.

**NOTA:** Por motivos de confidencialidad, durante el desarrollo de este trabajo, se presentan cotizaciones que omiten cantidades y precios de los productos comprados o pueden presentar variaciones hacia arriba o hacia abajo.

**Tabla 1: Cotización Agenciamiento aduanero con Transmares**

<b>Agente de carga:</b>	<b>TRANSMARES</b>
<b>Concepto</b>	<b>BTURA/CGENA</b>
	<b>COP</b>
Gastos portuarios en destino 1*20" (estimado)	\$ 3.500.000,00
<b>Ag. Aduanero</b>	
Ag. Aduanero (0.35% / mín. \$320.000)	\$ 320.000,00
Trámite declaración Importación	\$ 18.000,00
Trámite declaración de valor	\$ 18.000,00
Transmisión siglo XXI	\$ 23.000,00
Elaboración registro de importación	\$ 80.000,00
Hoja adicional o descriptiva	\$ 50.000,00
Gastos operativos	\$ 90.000,00
Clasificación arancelaria	\$ 50.000,00
Serial	\$ 50.000,00
Reconocimiento de mercancías	\$ 120.000,00
Registro Vuce	\$ 30.000,00
Trámite descargue directo	\$ 80.000,00
GMF	\$ 20.000,00
<b>TOTAL AGENCIAMIENTO ADUANERO</b>	<b>\$ 4.449.000,00</b>

Fuente: Cotización suministrada por Transmares

**Tabla 2: Cotización Agenciamiento aduanero con Alltrans**

<b>Agente de carga:</b>	<b>ALLTRANS</b>
<b>Concepto</b>	<b>BTURA/CGENA</b>
	<b>COP</b>
Gastos portuarios en destino 1*20" (estimado)	\$ 3.500.000,00
<b>Ag. Aduanero</b>	
Ag. Aduanero (Mín. \$263.000)	\$ 520.400,00
Declaración de M	\$ 42.000,00
Declaración de valor	\$ 42.000,00
Pre-inspección	\$ 69.000,00
Gastos operativos	\$ 147.000,00
Incorporación muisca	\$ 48.000,00
IVA de operaciones	\$ 138.944,00
<b>TOTAL AGENCIAMIENTO ADUANERO</b>	<b>\$ 4.507.344,00</b>

Fuente: Cotización suministrada por Alltrans

Tabla 3: Cotización Agenciamiento aduanero con DMS

Agente de carga:	DMS
Concepto	BTURA/CGENA
	COP
Gastos portuarios en destino 1*20" (estimado)	\$ 3.500.000,00
<b>Ag. Aduanero</b>	
Ag. Aduanero	\$ 2.088.000,00
Elaboración documento de M (x2)	\$ 61.480,00
Servicios aduaneros	\$ 754.000,00
Gastos agrupados	\$ 696.000,00
Análisis merciológicos	\$ 174.000,00
Seguro de la mercancía.	\$ 579.955,00
Nombre de importador (si es por un 3ro.)	\$ 2.500.000,00
Gastos en destino	\$ 2.977.200,00
<b>TOTAL AGENCIAMIENTO ADUANERO</b>	<b>\$ 13.330.635,00</b>

Fuente: Cotización suministrada por DMS

**Nota:**

- La tarifa mínima establecida por Transmares y Alltrans por gastos portuarios fue de \$2.500.000.
- La tarifa mínima establecida por DMS por gastos portuarios fue de \$3.500.000.
- Se igualó la tarifa de gastos portuarios con la más alta obtenida para facilitar la comparación e incluir imprevistos en puerto.
- La diferencia en el total a pagar por agenciamiento aduanero entre Transmares y Alltrans fue de \$58.344.
- Tomando el total a pagar entre Alltrans y DMS, se nota una diferencia de \$8.823.291, siendo DMS la más costosa.

En búsqueda de reducir los costos pagados en el pasado, se cotizó proveedores de transporte nacional de puerto a ciudad destino, solicitando esto a la empresa con que se trabaja en la actualidad –Cataluña transportes–, al igual que a una de las empresas más reconocidas del sector en Santander y Norte de Santander –Cotrasur–.

Teniendo en cuenta que en la actualidad los contenedores más manejados son de 1\*40' HQ, con pesos aproximados entre 12.500 kg y 13.000 kg, se presenta una tabla con comparación de tarifas entre los dos (2) proveedores de transporte nacional ya mencionados.

**Tabla 4: Cotización flete nacional Buenaventura-Bucaramanga y Cartagena-Bucaramanga**

Cotización flete nacional			Diferencia entre rutas
Transporte	Desde Btura	Desde Cgena	
Cataluña	\$ 5.500.000,00	\$ 3.900.000,00	\$ 1.600.000,00
Cotrasur	\$ 5.200.000,00	\$ 3.750.000,00	\$ 1.450.000,00
<b>Diferencia</b>	<b>\$ 300.000,00</b>	<b>\$ 150.000,00</b>	

Fuente: Cotizaciones suministradas por Cataluña y Cotrasur

**NOTA:**

- La diferencia en la tarifa de flete entre Cataluña y Cotrasur por Buenaventura es de \$300.000, siendo más económico Cotrasur.
- La diferencia en la tarifa de flete entre Cataluña y Cotrasur por Cartagena es de \$150.000, siendo más económico Cotrasur.

A la gerencia se le hace la propuesta de eliminar cobro por concepto de *COMISIÓN*, ya que esto genera un mayor costo de la mercancía que finalmente asumirán los clientes de Macroinsumos y que al mismo tiempo generan pérdida de competitividad en el mercado, pues como se comentó anteriormente, la empresa tiene un rival muy fuerte a nivel nacional, siendo este el primero en ventas.

Así, se procedió a ubicar nuevos proveedores en el exterior para las referencias requeridas, que permitieran eliminar el bróker, ya que es éste quién se encarga de las negociaciones en el país exportador (China). En esta búsqueda de nuevo proveedor, se pudo comparar precios de seis (6) empresas, cinco (5) de ellas en China –incluido proveedor actual– y una (1) en Pakistán; notando que los precios actualmente pagados son mucho más altos que las nuevas cotizaciones. Para entender mejor, se anexan tablas con precios según

formas de cobro (por peso o por metro- por color o por gramaje) que realiza cada uno de los proveedores, incluido el término de negociación internacional –INCOTERMS–, permitiendo hacer análisis.

**Tabla 5: Cotización mercancía con L&V (Bróker)**

Concepto	L&V (Bróker)		
	EXW		
	\$/Kg (¥)	\$/Kg (USD)	\$/Kg (COP)
Blanco/Negro	12	2	\$ 5.000
Colores	12,8	2,13	\$ 5.333
Estampado	18	3	\$ 7.500

Fuente: Cotización suministrada por L&V

**Tabla 6: Cotización mercancía con Fengrun (China)**

Concepto	Fengrun Non Woven (China)		
	FOB Qindao (En puerto de China)		
	\$/Kg (¥)	\$/Kg (USD)	\$/Kg (COP)
Blanco/Negro	-	1,75	\$ 4.375
Colores	-	1,85	\$ 4.625
Estampado	-	-	-

Fuente: Cotización suministrada por Fengrun

**Tabla 7: Cotización mercancía con Sunshine (China)**

Concepto	Sunshine Non Woven (China)		
	FOB Qindao		
	\$/Kg (¥)	\$/Kg (USD)	\$/Kg (COP)
Blanco/Negro	-	1,69	\$ 4.225
Colores	-	1,84	\$ 4.600
Estampado	-	-	-

Fuente: Cotización suministrada por Sunshine

**Tabla 8: Cotización mercancía con Quanzhou Xinhua (China)**

Concepto	Quanzhou Xinhua Textile Co. (China)					
	FOB Xiamen		CIF Buenaventura		CIF Cartagena	
	\$/Kg (USD)	\$/Kg (COP)	\$/Kg (USD)	\$/Kg (COP)	\$/Kg (USD)	\$/Kg (COP)
Blanco/Negro	1,71	\$ 4.275,00	1,96	\$ 4.900,00	1,94	\$ 4.850,00
Colores	1,81	\$ 4.525,00	2,06	\$ 5.150,00	2,04	\$ 5.100,00
Estampado	-	-	-	-	-	-

Fuente: Cotización suministrada por Quanzhou Xinhua

**Tabla 9: Cotización mercancía con Groupeve (China)**

Concepto	Sichuan Groupeve Co. (China)					
	FOB Qindao		CIF Buenaventura		CIF Cartagena	
	\$/m (USD)	\$/m (COP)	\$/m (USD)	\$/m (COP)	\$/m (USD)	\$/m (COP)
35	\$ 0,08	\$ 200	\$ 0,09	\$ 225	\$ 0,09	\$ 225
50	\$ 0,11	\$ 275	\$ 0,13	\$ 325	\$ 0,14	\$ 350
60	\$ 0,14	\$ 350	\$ 0,16	\$ 400	\$ 0,16	\$ 400
70	\$ 0,16	\$ 400	\$ 0,19	\$ 475	\$ 0,19	\$ 475
90	\$ 0,21	\$ 525	\$ 0,24	\$ 600	\$ 0,24	\$ 600
110	\$ 0,25	\$ 625	\$ 0,29	\$ 725	\$ 0,30	\$ 750

Fuente: Cotización suministrada por Groupeve

**Tabla 10: Cotización mercancía con Mahee (Pakistán)**

Concepto	Mahee International (Pakistán)	
	FOB Karachi	
Gramaje	\$/m (USD)	\$/m (COP)
35	\$ 0,15	\$ 375
50	\$ 0,20	\$ 500
60	\$ 0,23	\$ 575
70	\$ 0,27	\$ 675
90	\$ 0,34	\$ 850
110	\$ 0,40	\$ 1.000
<b>Flete por Cartagena</b>		<b>US\$ 3.500</b>
<b>Flete por Buenaventura</b>		<b>US\$ 4.000</b>

Fuente: Cotización suministrada por Mahee

**NOTA:**

- La TRM utilizada es de \$2.500, promedio estimado según últimas variaciones de la moneda que permiten tener noción general de precios de la mercancía.
- Se presentan dos (2) cotizaciones de proveedores que realizan cobro por metro.
- Se presentan cuatro (4) cotizaciones de proveedores que realizan cobro por kilogramo, incluyendo el proveedor actual.
- El proveedor actual vende la mercancía en EXW, mientras que los demás proveedores son capaces de vender FOB y CIF, tal como se muestra en las tablas.
- A pesar de comprar la mercancía en término EXW, el kilogramo se está comprando mucho más costoso en comparación con los proveedores que también cobran por kilo, vendiendo en término CIF.
- Los proveedores seleccionados para solicitar muestras fueron Quanzhou Xinhua de China (de ahora en adelante llamado P1) y Mahee International de Pakistán (de ahora en adelante P2).
- Para seleccionar los proveedores se tuvo en cuenta el interés de cada una de las partes en la negociación, las respuestas a preguntas específicas del producto que se generaban, los precios dados, junto con término de negociación. Adicionalmente se tuvo en cuenta que había una negociación en curso para nueva línea de telas que se quiere introducir al mercado y que el proveedor en capacidad de suplir la necesidad se encuentra en Pakistán y que por solicitud de la gerencia, se quiere trabajar gran parte de los productos con este país.
- P1 ofrece un precio por kilo de kambritex blanco/negro de U\$1,94 CIF Cartagena y color de U\$2,04 CIF Cartagena, equivalentes a \$4.850 y \$5.100 respectivamente. Así, se tiene una diferencia de U\$0,06 (\$150) en tela blanco/negro y U\$0,09 (\$233,33) en colores respecto al proveedor actual, siendo más costoso el proveedor actual, recalcando que este último vende en término de negociación EXW, por lo que la empresa debe asumir el valor del flete interno en origen y flete marítimo internacional desde el país importador, lo que se vuelve más costoso aún.

- P2 no se tendrá en cuenta para análisis de costos, ya que su cobro se hace por metros y según referencia requerida, lo que hace que su valor sea más variable, pero que cabe anotar que por ejercicio práctico dentro del desarrollo de las labores del departamento de comercio exterior de Macroinsumos, se conoce que sus precios son un poco más elevados respecto a P1, según análisis comparativos realizados.

Para ir dando culminación al tiempo de práctica, se coordina con bróker nuevo despacho. Teniendo en cuenta que es este quién se encarga de la contratación del flete marítimo internacional, se le pide cotizar flete con 21 días libres por puerto de Buenaventura y Cartagena, con el fin de determinar la viabilidad de dar arribo de la carga por este último puerto. Para esto, se comparan cotizaciones obtenidas con Alltrans. A continuación se adjunta tabla.

**Tabla 11: Cotización fletes marítimos con L&V y Alltrans**

Cotización flete marítimo							
Concepto	Buenaventura			Cartagena			Diferencia entre rutas
	USD	COP	Días libres	USD	COP	Días libres	
Bróker	\$ 2.700	\$ 6.750.000	\$ 20	\$ 3.600	\$ 9.000.000	\$ 14	\$ 2.250.000
Alltrans	\$ 2.900	\$ 7.250.000	\$ 21	\$ 3.200	\$ 8.000.000	\$ 21	\$ 750.000
<b>Diferencia</b>	<b>\$ 200</b>	<b>\$ 500.000</b>		<b>\$ 400</b>	<b>\$ 1.000.000</b>		

Fuente: Cotizaciones suministradas por L&V y Alltrans

**NOTA:**

- La TRM tomada para hacer comparación en pesos colombianos (COP) es de \$2.500.
- El flete marítimo a puerto de Buenaventura es U\$200 más económico si se toma con el bróker en China y se tienen 20 días libres.
- El flete marítimo a puerto de Cartagena es U\$400 más económico si se toma con Alltrans y se tienen 21 días libres.
- La diferencia entre el flete a puerto de Buenaventura tomado con el bróker y el flete a puerto de Cartagena tomado con Alltrans es de \$1.250.000.

- Según tarifas de flete nacional de tabla 4, el flete nacional Cartagena-Bucaramanga (diferencia de flete de \$1.600.000), compensa el mayor valor a pagar por flete marítimo internacional (\$1.250.000), alcanzando un ahorro de \$350.000.

#### **4. Marco conceptual y normativo**

El hecho de vivir en un mundo que cada día va entrando más en el fenómeno de la globalización, las empresas de la mayoría de los países se han visto obligadas a incursionar en actividades de comercio exterior, ya sea como importadores, exportadores o comercializadores. Para esto, se debe contar con personal calificado, con facilidades de negociación de comunicación en un idioma diferente al nativo, siendo el inglés el llamado “idioma de los negocios”.

Contar con este tipo de personal, le dará un plus a las empresas y les facilitará el entendimiento del mundo global a los empresarios. Dicho personal, podrá encargarse de gran parte del proceso de internacionalización de la empresa, que para el caso concreto de las importaciones se da desde que el Profesional en Negocios Internacionales hace contacto con proveedores en el exterior, donde mediante técnicas y tácticas de negociación, logra obtener muchos más beneficios por parte del proveedor. Para estos procesos y en el caso colombiano, se deberá tener en cuenta la reglamentación dictada en el decreto 2685 de 1999, siendo el Título V -a partir del artículo 86-, el que dicta las disposiciones para el régimen de importación. Seguido a las habilidades de negociación, se procede a tratar los temas de logística, que como lo menciona una publicación de [www.eumed.net](http://www.eumed.net), la logística es tratada con mucha importancia, tal es así que se le ha dado un área específica para su tratamiento. Esta actividad con el tiempo ha ido evolucionando constantemente, hasta llegar a convertirse en una de las principales herramientas para que una empresa sea altamente competitiva. En un principio la logística no era más que tener el producto justo, en el sitio justo, en el tiempo oportuno al menor costo posible, pero hoy son parte de todo un proceso junto con otros elementos significativos para el funcionamiento de este departamento. Por esto, se debe adicionar los temas relacionados con el transporte, el cual ha ido evolucionando con el paso del tiempo. Desde sus más lejanas épocas, el comercio internacional usó los medios de transporte disponibles: durante cientos de años, la tracción animal proporcionada por acémilas, caballos, camellos y elefantes fue el medio de

transporte privilegiado. Con tracción animal se hacía la ruta de la seda cubriendo miles de kilómetros desde la China.

La navegación hizo su aparición en el comercio internacional cuando los barcos pudieron alejarse de las costas, particularmente en los mares del mediterráneo su uso se hizo frecuente. Coincidiendo con la revolución industrial se produce una revolución en el transporte. El uso del vapor como fuente de energía transformó el transporte porque permitió construir medios más eficientes como el barco de vapor y el ferrocarril; que en comparación a las fuentes de energía anteriores: el carbón y la leña, aportaban mayor rapidez y trasladaban mayores volúmenes de carga.

El siglo XX se caracteriza por las constantes innovaciones tecnológicas, la misma que ha afectado a todos los medios de transporte: ferrocarriles, camiones, barcos y aviones. La evolución de los medios de transporte continúa en el transporte marítimo con la introducción de los barcos a motor. (Sanguesa Soza, Carola. Historia del Transporte. Rescatado el 30 de marzo de 2015 de <http://comercio-exterior-idea.blogspot.com/2009/03/historia-del-transporte.html>).

A estos temas, deberá adicionarse la capacidad de contratar una Agencia de Aduanas, que tenga el suficiente conocimiento sobre las mercancías que se deseen importar, lo que permitirá evitar contratiempos por errores en los procesos de desaduanamiento, ya que este debe brindar soporte en caso de requerirse.

Finalmente, dentro del proceso logístico, se debe contar con una empresa transportadora de confianza, que conozca a cerca de los temas de retiro de mercancías de puerto tan pronto como esta obtiene levante, para optimizar los procesos y disminuir los costos en los que se pueda incurrir, por temas de demoras tanto por los bodegajes ocasionados en puerto como por devolución de los contenedores a la naviera, donde se deberá hacer uso de la Resolución 4100 de 2004, dictada por el Ministerio de Transporte, con el fin de regular lo concerniente a los vehículos de transporte terrestre de carga.

Con todo lo anterior, y habiendo recibido la mercancía en las bodegas de destino, los diferentes procesos en que se incurre durante una importación, se dan por finalizados de forma exitosa.

## **5. Aportes**

### **5.8. De la estudiante a la empresa**

Teniendo en cuenta que Macroinsumos L&L había sido constituida cinco (5) años atrás con el objetivo de importar bienes para el sector de la confección y calzado a nivel nacional, pero sin tener conocimientos técnicos sobre estos procesos, al mismo tiempo que no se había tenido la oportunidad de contratar una persona con bases de comercio internacional, pude aportarle a la empresa:

- Organización, constitución y direccionamiento del departamento de comercio exterior.
- Consecución de nuevos proveedores en el exterior.
- Conocimientos teórico-prácticos de aplicabilidad a la realidad de la empresa.
- Manejo y control de costos totales

### **5.9. De la empresa a la formación profesional del practicante**

Como ya ha sido mencionado, Macroinsumos L&L, empresa con operaciones en el área de comercio exterior, le da la oportunidad a la estudiante de aportar todos los conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera, poniéndolos en práctica y teniendo contacto con el medio empresarial real, al ritmo del día a día. Así, la estudiante pudo desarrollar una mayor capacidad de respuestas rápidas, oportunas y confiables, adaptándose al cambio de la parte académica a la empresarial.

## **6. Conclusiones y Recomendaciones**

### **6.8. Conclusiones**

- El hecho de llevar las negociaciones internacionales desde la perspectiva teórica a la realidad, me permitieron afianzar mis conocimientos y reforzar otros, puntos que con el transcurso de la academia no se logra alcanzar.
- La oportunidad que me brindó Macroinsumos de realizar mi práctica, siendo parte de su equipo de trabajo, fue de vital importancia en mi crecimiento personal y profesional, donde estos dos aspectos se pudieron evidenciar durante el desarrollo de mi periodo.
- Realizar práctica empresarial es de vital importancia para los estudiantes de último semestre, ya que de esta manera se puede adquirir experiencia laboral y por tanto, contacto con el medio real, permitiéndole desarrollar capacidades escondidas o simplemente afianzarlas; al mismo tiempo que se hace evidente la necesidad que el sector empresarial tiene de abrir estos espacios, donde también se verán beneficiados, pues los jóvenes llegan con ideas frescas que permiten un mayor avance en este mundo que se encuentra en constante cambio y con necesidad de actuar bajo riesgos moderados.

### **6.9. Recomendaciones**

- Es importante para la empresa, analizar cuidadosamente los informes presentados durante el desarrollo de la práctica, para tomar decisiones relevantes que repercutirán en la competitividad de la misma en el mercado nacional.
- Teniendo en cuenta las oportunidades laborales que se pueden abrir a los estudiantes en la realización de su práctica empresarial, es de importancia realizar los procesos de aprendizaje tanto teórico como práctico de forma consiente para obtener mejores beneficios personales y profesionales.
- Viendo la necesidad que tiene la empresa por contar con los conocimientos técnicos en el área de los negocios internacionales, es importante que se abra espacio a nuevos practicantes que puedan darle continuidad al crecimiento de ella.

### **Bibliografía**

- (Sanguesa Soza, 2009) Rescatado el 30 de marzo de 2015 de <http://comercio-exterior-idea.blogspot.com/2009/03/historia-del-transporte.html>
- (Albornoz Salázar) Rescatado el 29 de marzo de 2015 de <http://www.monografias.com/trabajos88/transporteinternacional/transporteinternacional.shtml>
- (Arreola Rivera, Moreno Delgado, & Carrillo Mendoza, 2013) "Logística de transporte y su desarrollo". Rescatado el 30 de marzo de 2015 de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2013/transporte.html>
- (Castillejo & Domínguez Fernández) Tomado el 30 de marzo de 2015 de [http://www.degerencia.com/tema/negocios\\_internacionales](http://www.degerencia.com/tema/negocios_internacionales)
- (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1999) Tomado el 29 de marzo de 2015 de [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/decreto\\_2685\\_1999.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/decreto_2685_1999.html)
- (Cámara de Comercio de Bogotá, 2012) <http://es.slideshare.net/lola1012/importacion-y-exportacion-11539185>
- (Ministerio de Transporte, 2004) Tomado el 20 de abril de 2015 de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=15600>.