



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA
M E D E L L Í N

INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL

**“INVESTIGACIÓN DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO ENTRE
COLOMBIA Y PAÍSES DE CENTRO AMÉRICA, SUR AMÉRICA, CARIBE Y
EUROPA”**

LINA MARCELA FIGUEREDO CASTRO

PREGRADO

NEGOCIOS INTERNACIONALES

JUAN GUILLERMO SALDARRIAGA

UNIVERSIDAD SANTO TÓMAS

PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

MEDELLÍN

2018

TABLA DE CONTENIDO

1. CONTEXTUALIZACIÓN	1
1.1 TITULO DEL TRABAJO:	1
1.2 NOMBRE DE LA EMPRESA.....	1
1.3 CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA	1
1.3.1 HISTORIA.....	1
1.3.2 MISIÓN	1
1.3.3 VISIÓN.....	1
1.3.4 VALORES.....	1
1.3.5 ORGANIGRAMA.....	2
1.3.6 ÁREA DE DESEMPEÑO DE LA PRÁCTICA:	2
1.3.7 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS	3
1.4 ALCANCES.....	6
2. JUSTIFICACIÓN	7
3. OBJETIVO GENERAL	9
3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	9
4. DIAGNÓSTICO	10
5. RESUMEN DE LA PRÁCTICA	18
6. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	20
7. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN	21
7.1 SELECCIÓN DE LA ALTERNATIVA.....	21
8. PLAN DE ACCIÓN	24
9. RESULTADOS DE LA PRÁCTICA	26
10. CONCLUSIONES	27

11. RECOMENDACIONES	28
12. LECCIONES APRENDIDAS.....	29
13. REFERENCIAS.....	30

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Organigrama Rebell Swimwear	2
Ilustración 2. Guía de Tallas Rebell Swimwear	3
Ilustración 3. Vestido de baño Basic Black.....	3
Ilustración 4. Vestido de baño Blue Sprint.....	4
Ilustración 5. Vestido de baño Klein Blue	4
Ilustración 6. Vestido de baño Tropicalia	4
Ilustración 7. Vestido de baño Bloking	5
Ilustración 8. Vestido de baño Etnic	5
Ilustración 9. Vestido de baño Basic Coral	5
Ilustración 10. Vestidos de baño Classic Jade.....	6
Ilustración 11. Investigación de Mercados Procolombia	8
Ilustración 12. Árbol de problemas	20

INTRODUCCIÓN

El Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) y a las entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países (JUÁREZ, 2014). Gracias a estos intercambios comerciales se promueve el desarrollo de las economías emergentes, se atrae la inversión extranjera directa al país, se incrementa la apertura a nuevos mercados, se amplía el conocimiento sobre las diferentes culturas y tradiciones que existen en el mundo y permite que las empresas puedan crecer y expandirse globalmente.

De igual forma, existen herramientas que permiten los intercambios comerciales sean más eficientes y beneficiosos para los países. Por lo tanto, en el presente informe se pretende exponer una de esas herramientas la cual es los tratados de libre comercio.

Así mismo, en el trabajo realizado como practicante de negocios internacionales en la empresa Rebell Swimwear en el área de comercio exterior se trabajó con dicha herramienta, por ende, se pretende dar una descripción de las funciones que se realizaron en la práctica enfocando el informe en la investigación realizada sobre los tratados de libre comercio vigentes entre Colombia y distintos países de Centro América (Canadá, Estados Unidos, México, Costa rica, Panamá), Sur América y Caribe (Chile, Ecuador, Perú), y Europa (España, Francia). También se mostrara la búsqueda de las medidas arancelarias suscritas en cada tratado de libre comercio para averiguar si el producto de la empresa Rebell Swimwear se beneficia de las listas de desgravación arancelaria que cada país realiza.

1. CONTEXTUALIZACIÓN

1.1 TITULO DEL TRABAJO:

“INVESTIGACIÓN DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y PAÍSES DE CENTRO AMÉRICA, SUR AMÉRICA, CARIBE Y EUROPA”

1.2 NOMBRE DE LA EMPRESA

Rebell Swimwear

1.3 CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA

1.3.1 HISTORIA

Rebell Swimwear es una marca Colombiana de vestidos de baño de tallas reales plus size creada en enero del 2016 en la ciudad de Medellín por dos hermanas antioqueñas Ana maría Rendón (Administradora) y Cristina Rendón (Diseñadora de modas) con la idea de romper con el imaginario de la perfección e incluye a las mujeres de tallas grandes en los nuevos estereotipos de moda, se dedica a la comercialización de trajes de baño y salidas de baño desde la talla M a la talla 4 XL. (RENDÓN, 2018)

1.3.2 MISIÓN

Brindar a los clientes productos de excelente calidad, con diseños innovadores y exclusivos, que resalten la belleza natural de la mujer, sin dejar de lado la comodidad y seguridad en sí mismas, partiendo de la premisa de excelente servicio y alto grado de diferenciación.

1.3.3 VISIÓN

Consolidarse como la empresa líder en el mercado de vestidos de baños para mujeres de tallas plus size en Colombia e incrementar la presencia y posicionamiento de la marca a nivel nacional e internacional.

1.3.4 VALORES

- Trabajo en equipo
- Calidad
- Responsabilidad

- Innovación

1.3.5 ORGANIGRAMA

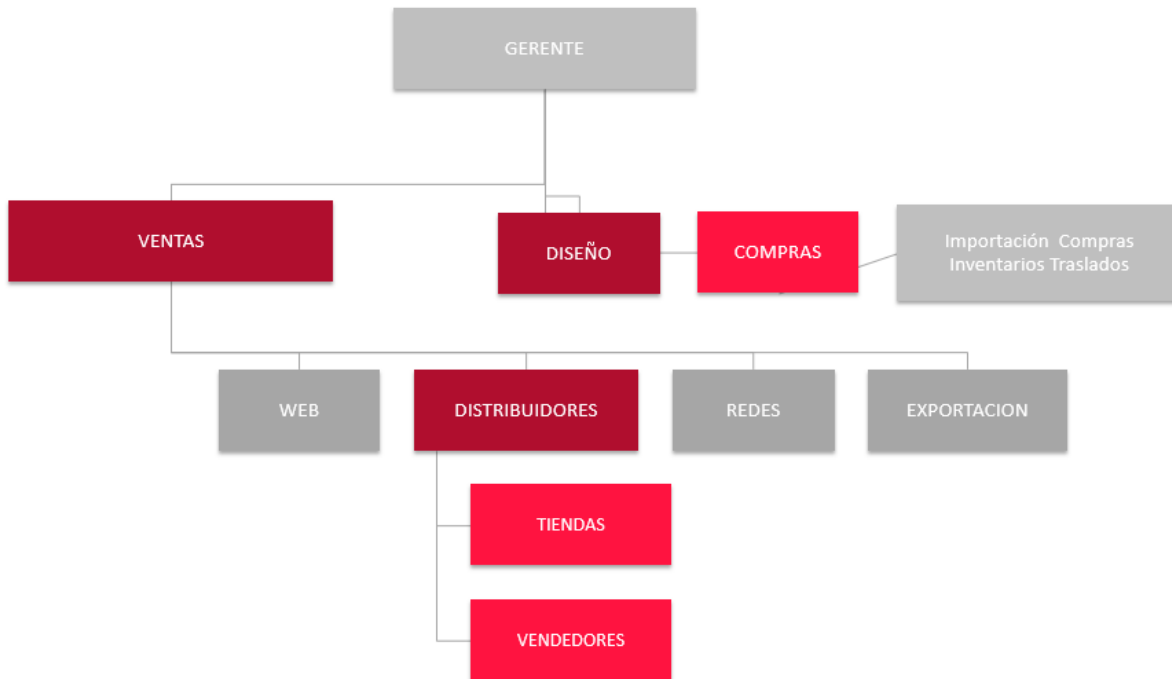


Ilustración 1. Organigrama Rebell Swimwear

1.3.6 ÁREA DE DESEMPEÑO DE LA PRÁCTICA:

El desarrollo de la práctica fue en el área de comercio exterior, esta área es la encargada de hacer las investigaciones pertinentes y el papeleo adecuado a la hora de realizar una exportación, como lo son: realizar investigación de mercados, hacer cotizaciones, investigar los tratados de libre comercio entre Colombia y el país a exportar, hacer el ejercicio del costo total de la cotización con el número de piezas a exportar y demás actividades establecidas por la gerencia de la empresa.

El área de exportación está conformada actualmente únicamente por el estudiante de práctica quien es supervisado directamente por la gerencia, teniendo en cuenta que esta parte de la empresa solo se inició el año 2018 y es el estudiante de practica quien lleva a cabo las labores iniciales de esta área guiado por la gerencia y el área de producción de la empresa.

1.3.7 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

El portafolio de productos del 2018 está conformada por una colección LUXURY inspirada en azulejos, bohémica chic y las tendencias geométricas en todas las prendas se utilizan herrajes de alta calidad en material ZAMAC con baño de oro de 24k garantizando su brillo y no decoloración. Los vestidos de baño tienen copas prehormadas y su material es poliuretano 100%, este material ofrece muy buenas propiedades excelente resistencia al lavado suavidad y transpiración evitando el incremento de temperatura al contacto con la piel (RENDÓN, 2018). El portafolio de la colección 2018 se encuentra completo en la página web de la empresa junta con una guía de tallas que se va mostrar a continuación para que las clientas puedan escoger el producto adecuado para su cuerpo.

Guía de tallas del portafolio de productos Rebell Swimwear

TALLA	BUSTO	CINTURA	CADERA
14 (M)	100 cm	83 cm	112 cm
16 (L)	105 cm	88 cm	117 cm
18 (XL)	110 cm	93 cm	122 cm
20 (2XL)	115 cm	98 cm	127 cm
22 (3XL)	120 cm	103 cm	132 cm
24 (4XL)	125 cm	108 cm	137 cm

Ilustración 2. Guía de Tallas Rebell Swimwear

Productos del portafolio

Basic black: Disponible desde la talla M a 4XL, viene en tres estilos diferentes para que la clienta escoja según su gusto y comodidad, el primer diseño es un vestido de baño de dos piezas, el segundo es un enterizo y el tercero un tankini de dos piezas.



Ilustración 3. Vestido de baño Basic Black

Blue sprint: Disponible desde la talla M a 4XL, viene en tres estilos diferentes para que la clienta escoja según su gusto y comodidad, el primer diseño es un vestido de baño de dos piezas, el segundo es un enterizo y el tercero un tankini de dos piezas.



Ilustración 4. Vestido de baño Blue Sprint

Klein Blue: Disponible desde la talla M a 4XL, viene en dos estilos diferentes; el primer diseño es un tankini de dos piezas y el segundo es un enterizo.



Ilustración 5. Vestido de baño Klein Blue

Tropicalia: Disponible desde la talla M a 4XL, viene en dos estilos diferentes; el primer diseño es un tankini de dos piezas y el segundo es un enterizo.



Ilustración 6. Vestido de baño Tropicalia

Bloking: Disponible desde la talla M a 4XL, viene en dos estilos diferentes; el primer diseño es un tankini de dos piezas y el segundo es un enterizo.



Ilustración 7. Vestido de baño Bloking

Etnic: Disponible desde talla M a 4XL, viene en dos estilos diferentes; el primer diseño es un tankini de dos piezas y el segundo es un enterizo.



Ilustración 8. Vestido de baño Etnic

Basic Coral: Disponible desde la talla M a 4XL, viene en este unico estilos un estido de baño de dos piezas.



Ilustración 9. Vestido de baño Basic Coral

Classic Jade: Disponible desde la talla M a 4XL, viene en este unico estilos un estido de baño de dos piasas.



Ilustración 10. Vestidos de baño Classic Jade

1.4 ALCANCES

El objetivo del presente informe es dar a conocer las funciones que se realizaron en el periodo de práctica en el área de comercio exterior y mostrar la importancia de los tratado de libre comercio entre Colombia y países de Centro América (Canadá, Estados Unidos, México, Costa rica, Panamá), Sur América y Caribe (Chile, Ecuador), y Europa (España, Francia) ya que estos tratados son fundamentales a la hora de decidir exportar.

Así mismo, se analizó la partida arancelaria del producto de la empresa Rebell Swimwear que es 6112.41.00.00 sigla asignada para conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chándales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores, de punto: bañadores para mujeres o niñas: de fibras sintéticas (ITC, 2018). El análisis de dicha partida arancelaria fue con el fin de indagar en cada uno de los países con tratados de libre comercio con Colombia que beneficios tenía la partida del producto de Rebell Swimwear y los documentos que cada país exige teniendo en cuenta el panorama de una posible exportación para que la empresa tenga una base de datos y sepa todos los requisitos necesarios para realizar el comercio bilateral con dichos países.

2. JUSTIFICACIÓN

Rebell Swimwear hace parte de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), empresas que representan una de las principales fuerzas del desarrollo económico en las economías emergentes, por lo que el crecimiento del sector privado trae ventajas positivas a la economía del país y un mayor desarrollo del emprendimiento colombiano (CEDEX, 2018). Algunas de estas Pymes no se atreven a exportar por el miedo a tener pérdidas a la hora de exportar a otros países o por el desconocimiento de la norma y los tratados de libre comercio que tiene Colombia, por lo que es una ventaja que la empresa Rebell Swimwear sepa el potencial que tiene para exportar, de igual modo que se haya asesorado con Procolombia y se haya decidido abrir el área de las exportaciones.

Actualmente la empresa se encuentra en una etapa de investigación para abrirse al mercado internacional por lo que se decidió a contratar un practicante que tuviera conocimientos en el área de comercio exterior y supiera poner en práctica sus conocimientos.

Como primera medida en el proceso investigativo de la práctica se tuvo el criterio para escoger los países investigados de Centro América (Canadá, Estados Unidos, México, Costa Rica, Panamá), Sur América y Caribe (Chile, Ecuador), y Europa (España, Francia), las investigaciones de mercado que tenía la empresa en sus bases de datos realizadas por Procolombia y el dictamen de la gerente de la empresa (Ana María Rendón). En la Ilustración 11 podemos observar una de las investigaciones de mercado con alguno de los países investigados en este informe hecha por Procolombia.

Igualmente como segunda medida al leer los tratados de libre comercio que hay entre Colombia y los países seleccionados se encontró que existen preferencias arancelarias a la hora de realizar una exportación y se encontró la documentación necesaria que la empresa necesitaría en dado caso que se dé una exportación datos primordiales que necesitan saber todas las empresas a la hora de exportar.

Investigación De Mercados Procolombia

Partida arancelaria		6112.49.00.00	Producto			VESTIDOS DE BAÑO PARA MUJERES							
Tipo de Variable	VARIABLE	País	P	C	R	País	P	C	R	País	P	C	R
		ESTADOS UNIDOS				MEXICO				ESPAÑA			
Internacional	Importaciones mundiales de la partida arancelaria (MILES DE DOLARES)	4.421	5,00%	4	0,2	101	5,00%	2	0,1	5.639	5,00%	5	0,25
	Tasa de crecimiento de los valores importados (%)	94	4,00%	4	0,16	102	4,00%	5	0,2	93	4,00%	4	0,16
	Tasa de crecimiento de las cantidades importadas (%)	5	4,00%	3	0,12	-41	4,00%	0	0	15	4,00%	5	0,2
	Participación de las importaciones (ppal proveedor %)	61,2	4,00%	5	0,2	60,4	4,00%	4	0,16	47,4	4,00%	3	0,12
	Participación de las importaciones (desde Colombia %)	1,8	5,00%	5	0,25	NO HAY INDICADOR	5,00%	0	0	0,3	5,00%	3	0,15
	Exportaciones Colombianas al país pre-seleccionado MILES DE USD	5	5,00%		0	NO HAY INDICADOR	5,00%		0	NO HAY INDICADORES	5,00%		0
	Participación de Colombia en el mercado pre-seleccionado %	17,9	5,00%		0	NO HAY INDICADOR	5,00%		0	NO HAY INDICADORES	5,00%		0
	Saldo comercial Partida arancelaria frente al país pre-seleccionado (Miles USD)	5	4,00%		0	NO HAY INDICADOR	4,00%		0	NO HAY INDICADORES	4,00%		0
	Tasa de crecimiento de los valores exportados respecto al país pre-seleccionado (%)	-5	4,00%		0	NO HAY INDICADOR	4,00%		0	NO HAY INDICADORES	4,00%		0
	Tasa de crecimiento de las cantidades exportadas respecto al país pre-seleccionado (%)	NO HAY INDICADOR	4,00%		0	NO HAY INDICADOR	4,00%		0	NO HAY INDICADORES	4,00%		0
Acceso al mercado	Arancel General	13,20%	5,00%		0	20,0%	5,00%		0	12,00%	5,00%		0
	Arancel Preferencial	0,0%	5,00%		0	0,0%	5,00%		0	0,0%	5,00%		0
	Impuestos adicionales (IVA, otros)	6%	4,00%		0		4,00%		0		4,00%		0
	Requisito de Origen	INVESTIGAR EN LA PAGINA	4,00%		0		4,00%		0		4,00%		0
Logística	Tiempo de Transito	13 DIAS	4,00%		0	4 DIAS	4,00%		0	15 DIAS	4,00%		0
	Número de días para la importación (doing business)	2 HORAS	5,00%		0	8 HORAS	5,00%		0	NO HAY INDICADORES	5,00%		0
	Costo promedio Importacion	USD 175	5,00%		0	USD 400	5,00%		0	NO HAY INDICADORES	5,00%		0
	Frecuencias	TODOS LOS DIAS	4,00%		0	TODOS LOS DIAS	4,00%		0	TODOS LOS DIAS	4,00%		0
Macroeconomicas	PIB (US\$ millones)	\$18.56 trillion	4,00%		0	\$ 2.307 billones	4,00%		0	\$ 1,69 billones	4,00%		0
	PIB per capita (US\$)	\$57.300	4,00%		0	18.900	4,00%		0	\$36.500	4,00%		0
	Inflación	13%	4,00%		0	2,70%	4,00%		0	-0,30%	4,00%		0
	Población	323.995.528	4,00%		0	123.166.749	4,00%		0	48563476	4,00%		0
Políticas	Riesgo de no pago	A2	4,00%		0	A4	4,00%		0	A3 - A1	4,00%		0
TOTAL			100,00%		0,93		100,00%		0,46		100,00%		0,88

Ilustración 11. Investigación de Mercados Procolombia

3. OBJETIVOS GENERAL

Encontrar los beneficios que brindan los tratados de libre comercio entre Colombia y Centro América (Canadá, Estados Unidos, México, Costa rica, Panamá), Sur América y Caribe (Chile, Ecuador, Perú), y Europa (España, Francia) para llegar a conocer las preferencias arancelarias que podría tener la empresa a la hora de exportar su producto.

3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Investigar los tratados de libre comercio entre Colombia y Canadá, Estados Unidos, México, Costa rica, Panamá, Chile, Ecuador, Perú, España y Francia.
- Analizar cada tratado de libre comercio para encontrar las listas de desgravación que tiene cada país y acuerdo con los respectivos códigos arancelarios.
- Socializar la investigación con los directivos de la empresa para mostrar el cumplimiento de los objetivos planteados.

4. DIAGNÓSTICO

Para cumplir con el objetivo investigativo del presente trabajo se utilizaron en diversas fuentes pero la más consultada fue Trade Map una de las mejores herramienta de exploración que muestra diferentes estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas, datos comerciales anuales y trimestrales, valores de exportación e importación, entre otros datos de una manera gratuita.

La metodología utilizada para este proyecto fue sobre una investigación descriptiva y documental porque se trabajó sobre realidad de hechos y se consultaron muchas fuentes, el enfoque del trabajo fue cuantitativo ya que se trata de una recolección importante de datos. Toda la investigación fue con el fin de encontrar las ventajas que trae conocer los tratados de libre comercio (TLC) y los requisitos que se deben tener en cuenta a la hora de realizar transacciones de comercio exterior para empezar a conocer la norma debido a que en estos momentos existe un desconocimiento de la norma y las ventajas de los TLC y para evitar sanciones a la hora de realizar una futura exportación se hace esta investigación. Ahora la empresa está empezando hacer planes de futuras exportaciones por eso fue necesario empezar hacer la investigación.

La investigación se dividió en tres partes la primera parte fue enfocada en los países de norte y centro América; tales países son: Canadá, estados unidos, México, costa rica y panamá, donde se encontraron los tratado de libre comercio que tenían vigentes con Colombia como se muestra en la tabla 1, después de se analizó cada TLC para encontrar las medidas arancelarios y los impuestos que tenía cada país para la partida 6112.41.00.00 que corresponde a la clasificación del producto de la empresa como se muestra en la tabla 2 y respectivamente se encontraron los documentos que exige cada país a la hora de realizar una exportación, documentos que se encontraran en la tabla 3.

Tabla 1. Tratados de libre comercio vigentes con Colombia

PAÍS	Acuerdo	Estado del tratado	Fecha de Firma acuerdo	Vigente desde	Alcance
PANAMÁ (ITC, 2018)	AAP.A25TM29: Acuerdo de alcance parcial Suscrito al amparo del artículo 25 del TM 80 entre la república de Colombia y la republica de panamá.	Vigente	9 de julio de 1993	18 de enero de 1995	Acuerdo de alcance parcial
MÉXICO (MINCOMERCIO, 2018)	TLC	Vigente	13 de junio de 94	1 de junio de 95	Acuerdo de libre comercio e integración económica
	Alianza del pacifico	Vigente	6 de junio de 12	20 de julio de 2015	Área de Integración
	ALADI	Vigente	12 de agost de 80	18 de marz de 81	Acuerdo de alcance parcial
COSTA RICA (MINCIT, 2018)	TLC	Vigente	22 de Mayo de 13	29 de julio de 16	Acuerdo de libre comercio
CANADÁ (MINCOMERCIO, 2018)	TLC	Vigente	21 de nov de 08	15 de ago de 11	Acuerdo de Libre Comercio e Integración Económica (Bienes y Servicios)
ESTADOS UNIDOS (MINCOMERCIO, 2018)	TLC	Vigente	22 de nov de 06	15 de may de 12	Acuerdo de libre comercio e integración económica

La tabla 1 muestra los tratados de libre comercio vigentes con Colombia

Como se pudo observar en la tabla anterior (tabla uno) se muestra a México con tres acuerdos firmados, esto con el fin de mostrar que hay países que tienen en común varios acuerdos y es importante compararlos todos porque algunos presentan beneficios diferentes, dado el caso que se presente esta situación la empresa escogería cual tratado le sería más beneficioso. En este caso puntual se recomendaría escoger el TLC directo o el acuerdo de alcance parcial con Aladi porque ambos redujeron sus impuestos arancelarios a 0% para la partida de la empresa Rebell Swimwear y en cambio la alianza del pacifico maneja un arancel del 18% como muestra en la tabla que sigue (tabla 2).

Tabla 2. Impuestos arancelarios por país para la partida 6112.41.00.00

PAÍS	Régimen Arancelario	Arancel Aplicado (como reportado)	Arancel Aplicado (Convertido)	Arancel equivalente ad Valorem total	IVA
PANAMÁ (ITC, 2018)	Preferencia arancelaria regional (Aladi: AAP.A25TM29) para Colombia.	0%	0%	0%	16% (ARANCEL.CO, 2018)
MÉXICO (ITC, 2018)	TLC	0%	0%	0%	16% (SIAVI, 2018)
	Alianza del pacífico	0%	0%	0%	
	Aladi	18%	18%	18%	
COSTA RICA (MINCOMERCIO, 2017)	TLC	8,4%	8,4%	8,4%	14,2% (CORPORÁN, 2017)
CANADÁ (ITC, 2018)	TLC	0%	0%	0%	7% (LEGISCOMEX, 2018)
ESTADOS UNIDOS (ITC, 2018)	TLC	0%	0%	0%	0% - 11,7% (según el Estado) (DHL, 2018)

La tabla 2 muestra los impuestos arancelarios por país para la partida 6112.41.00.00

Tabla 3. Documentos exigidos por cada país mencionados en los TLC

PAÍS	DOCUMENTOS SOLICITADOS POR LOS PAÍSES
PANAMÁ (MICI, 2018)	<ul style="list-style-type: none">• Informe de certificación de regla de origen• Certificado de origen
MÉXICO (ALADI, 2018)	<ul style="list-style-type: none">• Certificado de Origen• Declaración de origen
COSTA RICA (MINCOMERCIO, 2017)	<ul style="list-style-type: none">• Certificado de Origen
CANADÁ (LEGISCOMEX, 2018)	<ul style="list-style-type: none">• Conocimiento de embarque o carta de transporte aéreo• Factura pro-forma• Certificado de origen• Lista de embalaje exigida algunas veces como complemento de la factura comercial
ESTADOS UNIDOS (ITC, 2018)	<ul style="list-style-type: none">• Certificado de origen• Demas documentos varia según el Estado

La tabla 3 muestra documentos exigidos por cada país mencionados en los TLC

Siguiendo con el orden de la investigación la segunda parte se centró en el estudio de los tratados de libre comercio de unos países de Sur América y caribe tales como; Chile, Ecuador y Perú; donde se encontró que los tres países tenían acuerdos vigentes como se observa en la tabla 4. Luego de encontrar los acuerdos se siguió el mismo paso de la primera parte cuando se habla de la búsqueda y estudio de las medidas arancelarias de dichos acuerdos, se buscan las listas de desgravación que hace cada país y la partida arancelaria del producto de la empresa que es este caso fue de 0% para la mayoría de acuerdos como muestra la tabla 5.

En la tabla 6 se encontraron los documentos prioritarios a la hora de realizar una exportación, en este caso se habla del certificado de origen la mayoría de tratados como requisito para que entren las mercancías a dichos países.

Tabla 4. Acuerdos comerciales entre Colombia, Chile, Ecuador y Perú

PAÍS	Acuerdo	Estado del tratado	Fecha de Firma acuerdo	Vigente desde	Alcance
CHILE (MINCOMERCIO, 2018)	TLC	Vigente	27 de nov de 06	8 de may de 09	Tratado de Libre Comercio
	Alianza Pacífico	Vigente	6 de jun de 12	20 de jul de 15	Mecanismo de Integración Profunda
ECUADOR (MINCOMERCIO, 2018)	CAN	Vigente	12 de may de 87	25 de may de 88	Unión Aduanera
PERÚ (MINCOMERCIO, 2018)	CAN	Vigente	12 de may de 87	25 de may de 88	Unión Aduanera
	UE-Colombia	Vigente	26 de jun de 12	1 de mar de 13	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
	Alianza Pacífico	Vigente	6 de jun de 12	20 de jul de 15	Mecanismo de Integración Profunda

La Tabla 4 muestra los Acuerdos comerciales entre Colombia, Chile, Ecuador y Perú

En la tabla anterior (tabla 4) se puede observar que Perú y Colombia tienen tres acuerdos en común con diferente alcance entre esos alcances está la CAN que es de unión aduanera, el acuerdo de libre comercio e integración económica más conocido como el acuerdo con la unión europea y el mecanismo de integración profunda que es el de la Alianza del Pacífico. Chile tiene dos acuerdos de distinto alcance; uno es un tratado de libre comercio y el otro es el mecanismo de integración profunda al que pertenece también Perú. En todos estos acuerdos se encontró que se manejan un 0% de arancel para la partida del producto 6112.41.00.00 como se muestra en la tabla siguiente (tabla 5).

Tabla 5. Aranceles aplicados en los acuerdos de Chile, Ecuador y Perú

PAÍS	Régimen Arancelario	Arancel Aplicado (como reportado)	Arancel Aplicado (Convertido)	Arancel equivalente ad Valorem total	IVA
CHILE (ITC, 2018)	TLC	0%	0%	0%	19% (BCN, 2018)
	Alianza del pacífico	0%	0%	0%	
ECUADOR (ITC, 2018)	CAN	0%	0%	0%	12 y 10%
PERÚ (ITC, 2018)	CAN	0%	0%	0%	18%
	Alianza del pacífico	0%	0%	0%	

La tabla 5 muestra los aranceles aplicados en los acuerdos de Chile, Ecuador y Perú muestra para la partida 6112.41.00.00

Tabla 6. Documentos solicitados por los países Chile, Ecuador y Perú a la hora de exportar

PAÍS	DOCUMENTOS SOLICITADOS POR LOS PAÍSES
CHILE (ALADI, 2018)	• Certificado de Origen
ECUADOR (ITC, 2018)	• Certificado de origen
PERÚ (ITC, 2018)	• Certificado de origen

La tabla 6 muestra los documentos que piden los países Chile, Ecuador y Perú en sus TLC

La tercera parte del trabajo se centró en el estudio de dos países de Europa los cuales fueron España y Francia y se siguió el mismo procedimiento primero la búsqueda de si existía un tratado de libre comercio vigente (tabla 7) seguido de la búsqueda de las restricciones arancelarias de cada país para la partida del producto de la empresa 6112.41.00.00 en la tabla 8 y los documentos requeridos en la tabla 9.

Tabla7. Tratados de libre comercio entre Colombia España y Francia

PAÍS	Acuerdo	Estado del tratado	Fecha de Firma acuerdo	Vigente desde	Alcance
ESPAÑA (COMMISSION, 2018)	Acuerdo comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú.	Vigente	el 26 de junio de 2012	1 de Agosto de 2013	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica. (MINCOMERCIO, 2018)
FRANCIA (COMMISSION, 2018)	Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú	Vigente	el 26 de junio de 2012	1 de Agosto de 2013	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica. (MINCOMERCIO, 2018)

La tabla 7 muestra los tratados de libre comercio entre Colombia España y Francia

Tabla 8. Medidas arancelarias de España y Francia

PAÍS	Régimen Arancelario	Arancel Aplicado (como reportado)	Arancel Aplicado (Convertido)	Arancel equivalente ad Valorem total	IVA
ESPAÑA (ITC, 2018)	Acuerdo comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú.	0%	0%	0%	21%
FRANCIA (ITC, 2018)	Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú	0%	0%	0%	20%

La Tabla 8 muestra las medidas arancelarias hacia Colombia de España y Francia

Tabla 9. Documentos que piden España y Francia

PAÍS	DOCUMENTOS SOLICITADOS POR LOS PAÍSES
ESPAÑA (ITC, 2018)	• Certificado de Origen
FRANCIA (ITC, 2018)	• Certificado de origen

La tabla 9 muestra los documentos que piden los países España y Francia en sus TLC

Finalmente, se pudo observar que los países que se escogieron por criterio de la gerencia y apoyados en las investigaciones que realizó Procolombia para la empresa Rebell Swimwear todos tenían tratados de libre comercio vigentes con Colombia y las medidas arancelarias que estos países tenían fueron quitadas y la partida arancelaria de la empresa 6112.41.00.00 posee un 0% excepto por costa rica que tiene un 8,4% ya que es un tratado y cada año va bajando el arancel, se encontró que el certificado de origen es muy importante a la hora de llevar a cabo la exportación y todos los países lo piden dado que así el país receptor de la mercancía puede ver de donde es y así poder dar los beneficios de los tratados de libre comercio.

5. RESUMEN DE LA PRÁCTICA

A continuación se presenta el resumen de las principales actividades realizadas en el periodo de práctica profesional:

Periodo marzo - abril

- [15-03-2018 / 24-03-2018] Creación de una agenda para la Macrorrueda 70 hecha en la ciudad de Bogotá por Procolombia. Investigación de los posibles clientes con los que la representante de la empresa tenía programado reunión en dicho evento, terminado el evento realización de una base de datos con los posibles clientes que mostraron interés en el producto describiendo las actividades de dichas empresas y los productos de interés.
- [26-03-2018 / 31-03-2018] Redacción de correos en español e inglés dando las gracias a cada cliente que se reunió con la representante de la empresa. Reunión con la gerente y la jefa de producción para hacer un análisis de los datos que solicitaron todos los clientes y como se iban a enviar, solicitaron portafolio del producto, presentación de la empresa costos, propuesta de incoterm, entre otros.
- [2-04-2018 / 14-04-2018] Creación de una presentación de la empresa para enviar a los clientes de la macrorrueda y una plantilla ajustada para el número de unidades, TRM y utilidad de las prendas.
Búsqueda de cotizaciones con DHL y diferentes agencias de aduanas para el posible panorama de exportación con los clientes de la macrorrueda.
- [16-04-2018 / 30-04-2018] Creación de una base de datos con los clientes de la empresa con el nombre completo, correos, números telefónicos y direcciones. Llamadas a todos los clientes de la base de datos para crear fidelización con la marca.

Periodo mayo-junio

- [1-05-2018 / 12-05-2018] Realización de un trabajo de campo. Visita a los centros comerciales Puerta del norte y Florida, para hacer análisis de las tiendas y recolectar datos y visita a los centros comerciales Sandiego, Mayorca y Premium Plaza para avances en el trabajo de campo de Medellín.
- [21-05-2018 / 31-05-2018] Visita a los centros comerciales Molinos, Santa Fe, Oviedo y El Tesoro. Investigación de los centros comerciales de Panamá y Barranquilla para hacer la

respectiva base de datos. visita a los centros comerciales de Pereira y Manizales para realizar una base de datos con el respectivo trabajo de campo.

- [1-06-2018 / 9-06-2018] visita a los centros comerciales de Pereira y Manizales para realizar una base de datos con el respectivo trabajo de campo.
- [11-06-2018 / 23-06-2018] Análisis de los tratados de libre comercio entre Colombia y Centro América (Canadá, Estados Unidos, México, Costa rica, Panamá).
- [25-06-2018 / 30-06-2018] Estudio de las partidas arancelarias y documentos que aparecen en los tratados de Colombia y Canadá, Estados Unidos, México, Costa rica, Panamá.

Periodo julio-agosto

- [2-07-2018 / 14-07-2018] Análisis de los tratados de libre comercio entre Sur América y Caribe (Chile, Ecuador y Perú).
- [16-07-2018 / 31-07-2018] Estudio de las medidas arancelarias de los países de Sur América y los documentos o requisitos que aparecen en los tratados de libre comercio.
- [1-08-2018 / 11-08-2018] Análisis de los tratados de libre comercio de Europa con los países de España y Francia.
- [13-08-2018 / 18-08-2018] Búsqueda de las medidas arancelarias que tienen los países con la partida del producto de la empresa y documentos necesarios a la hora de exportar.
- [20-08-2018 / 31-08-2018] Reunión con la gerencias y la jefa de producción para hablar del trabajo realizado sobre los TLC, medidas arancelarias y documentos necesarios.

6. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

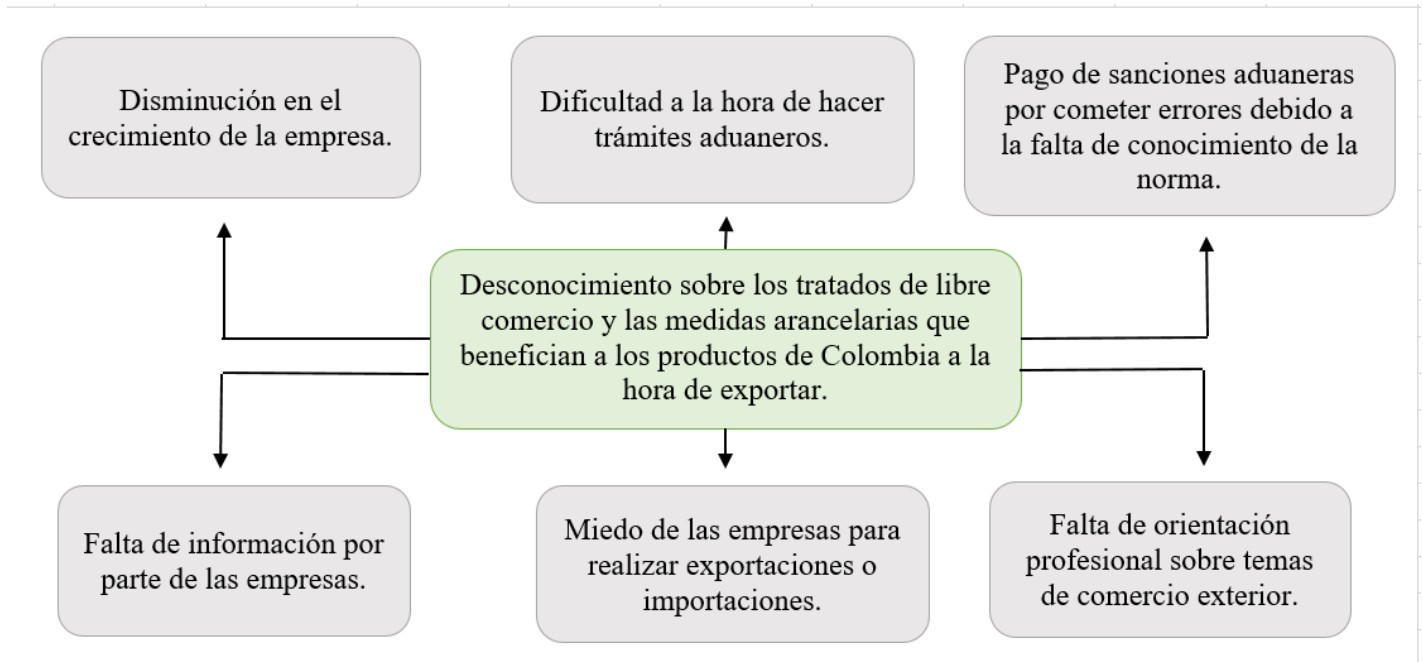


Ilustración 12. Árbol de problemas

El en diagnóstico se mencionó el hecho de que la empresa tiene un desconocimiento sobre los tratados de libre comercio y las medidas arancelarias que benefician los productos a la hora de realizar operaciones de comercio exterior eso ha hecho que se genere un miedo y haya disminución en el crecimiento de la empresa de manera internacional.

7. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

Se pretende plantear varias alternativas de solución para el problema planteado en el presente informe entre esas están:

- Capacitarse con profesionales en el tema de comercio exterior, se puede seguir con las asesorías que tienen la empresa con Procolombia ya que le permite seguir retroalimentando sus conocimientos.
- Identificar las oportunidades del entorno externo para hacer planes de exportación en los países que cumplieron las expectativas del estudio de mercados.
- Estudiar y analizar los tratados de libre comercio de dichos países, las medidas arancelarias, los costos y documentos necesarios e identificar si existen barreras u obstáculos a la hora de exportar.
- Diseñar planes de acción para optimizar los recursos de la empresa y hacer más eficientes los procesos de exportación.

7.1 SELECCIÓN DE LA ALTERNATIVA

La alternativa de solución que se escogió Estudiar y analizar los tratados de libre comercio de dichos países, las medidas arancelarias, los costos y documentos necesarios e identificar si existen barreras u obstáculos a la hora de exportar como se evidencia en el diagnostico ya la mejor forma de conocer los TLC y los beneficios que traen consigo es estudiarlos y analizarlos porque estos tratados no dan solo beneficios a las empresas, sino que son positivos para la economía en su totalidad permiten la eliminación de barreras arancelarias; el crecimiento económico de las empresas y por ende aumenta en empleo en el país.

A continuación en la tabla 10 se puede observar el número de exportaciones realizadas en Colombia hacia la mayoría de países investigados en este informe de Colombia, esta tabla es reflejo de que las empresas que conocen y aprenden a utilizar la norma y los TLC pueden beneficiarse ellas mismas y beneficiar la balanza comercial del país.

**LISTA DE LOS MERCADOS IMPORTADORES PARA UN PRODUCTO EXPORTADO
POR COLOMBIA**

Producto: 6112.41.00.00 Bañadores de punto, de fibras sintéticas, para mujeres o niñas Valor:

Miles Dólar Americano

IMPORTADORES	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017
Mundo	21.642	20.850	18.961
Estados Unidos de América	7.616	8.72	7.237
México	3.124	2.615	2.378
Chile	1.047	1.228	1.524
Panamá	1.062	930	1.152
Costa Rica	1.182	1.458	1.105
Perú	1.165	929	994
Ecuador	887	432	615
República Dominicana	462	349	475
España	513	415	441
Canadá	777	380	402
Grecia	243	399	347
Portugal	185	209	207
Guatemala	222	191	165
Bélgica	249	82	155

Reino Unido	163	138	138
Japón	105	231	130
Países Bajos	68	217	109
Francia	372	126	104
Aruba	129	122	102
Bolivia	116	74	97
Alemania	183	392	88
Curacao	109	75	78
Italia	137	60	78
Rusia	0	17	63

(ITC, 2018)

8. PLAN DE ACCIÓN

En el siguiente plan de acción se muestra el cronograma de actividades que se siguió para investigar el tema principal del presente informe.

N°	ACTIVIDADES Y/O ACCIONES	PROPÓSITOS	ESTRATEGIAS	TIEMPO	RESPONSABLE
1.	Investigación de los tratados de libre comercio entre Colombia y Centro América (Canadá, Estados Unidos, México, Costa rica, Panamá).	Conocer si existen tratados vigentes entre Colombia y (Canadá, Estados Unidos, México, Costa rica, Panamá).	Buscar en las páginas de la Dian de cada país y en las fuentes de información.	12 días	Practicante de comercio Exterior
	Estudio de las partidas arancelarias y documentos que aparecen en los tratados de Colombia y Canadá, Estados Unidos, México, Costa rica, Panamá.	Descubrir si el producto de la empresa esta exentó de aranceles en los países donde hay TLC.	Leer los artículos de los TLC y los Anexos ya que traen las listas de desgravación de productor por partidas arancelarias.	5 días	Practicante de comercio exterior
2.	Investigación de los tratados de libre comercio entre Sur América y Caribe (Chile, Ecuador y Perú).	Conocer si existen tratados vigentes entre Colombia y dichos países.	Buscar en las páginas de la Dian de cada país y en las fuentes de información.	15 días	Practicante de comercio Exterior
	Estudio de las medidas arancelarias de los países de Sur	Descubrir si el producto de la	Leer los artículos de los		Practicante de comercio

	América y Caribe (Chile, Ecuador y Perú). Investigación de los documentos o requisitos que aparecen en los tratados de libre comercio.	empresa esta exentó de aranceles en los países donde hay TLC.	TLC y los Anexos ya que traen las listas de desgravación de productor por partidas arancelarias.	12 días	Exterior
3.	Análisis de los tratados de libre comercio de Europa con los países de España y Francia.	Conocer si existen tratados vigentes entre Colombia y dichos países.	Buscar en las páginas de la Dian de cada país y en las fuentes de información.	11 días	Practicante de comercio Exterior
	Búsqueda de las medidas arancelarias que tienen los países España y Francia con la partida del producto de la empresa y documentos necesarios a la hora de exportar.	Descubrir si el producto de la empresa esta exentó de aranceles en los países donde hay TLC.	Leer los artículos de los TLC y los Anexos ya que traen las listas de desgravación de productor por partidas arancelarias.	10 días	Practicante de comercio Exterior
4.	Reuniones con la gerencias y la jefa de producción para hablar del trabajo realizado sobre los TLC, medidas arancelarias y documentos necesarios.	Exponer toda la investigación realizada a lo largo de la práctica profesional.	Socializar cada país y explicar tema por tema para lograr un mayor entendimiento y aprovechamiento de la información.	8 días	Gerencia, Jefe de producción y Practicante de comercio Exterior.

9. RESULTADOS DE LA PRÁCTICA

La práctica profesional se desarrolló en un periodo de 6 meses, en los primeros 3 meses se realizaron diferentes actividades como se mostró en el resumen de la práctica y los siguientes tres meses fueron investigativos la tarea principal fue hacer un análisis de los TLC, medidas arancelarias y documentos necesarios para exportar ya que la empresa abrió el departamento de exportación en enero de 2018 y buscaron un practicante en abril.

Los resultados de la práctica fueron satisfactorios, en el cronograma de actividades y el diagnostico se pudo evidenciar que se siguieron los objetivos específicos del proyecto, se pudo lograr terminar todas las tareas colocadas por la gerencia. Así mismo, se hizo una reunión con la gerencia y la jefa de producción para exponer el trabajo y se concluyó que la partida arancelaria del producto 6112.41.00.00 estaba exenta de medidas arancelarias en todos los países de: Canadá, Estados Unidos, México, Panamá, Chile, Ecuador y Perú, España y Francia se paga un 0% de arancel excepto costa rica con un 8,4%. Los datos anteriores fueron de gran satisfacción para los planes de exportación que tiene la empresa.

Gracias a las investigaciones de mercado que poseía la empresa que fueron realizadas por Procolombia fue certero el criterio a la hora de escoger los mercados meta de la empresa para empezar a realizar las investigaciones legislativas de dichos países lo que permitió que la práctica fuera fluida y tuviera resultados positivos. La empresa espera seguir con más investigaciones como el estudio de los requisitos del marca y la etiqueta en el producto que manejan para así completar la base de datos que tienen de los países que de investigaron en el presente informe y puedan realizar exportaciones exitosas.

10. CONCLUSIONES

- Por medio de la investigación se descubrió que todos los países investigados tenían acuerdos comerciales vigentes con Colombia y sus medidas arancelarias eran beneficiosas para la empresa estando Canadá, Estados Unidos, México, Panamá, Chile, Ecuador y Perú, España y Francia con un 0% de arancel y costa rica con un 8,4% de arancel.
- El análisis de los tratados de libre comercio permito descubrir que el certificado de origen es exigido por todos los países mencionados con el fin de certificar que las mercancías provengan de un país signatario al tratado y así se puedan aplicar las reducciones arancelarias correspondientes, por lo que se hizo recolección del formato de cada país para tener en la base de datos de la empresa.
- El plan de acción permitió cumplir con el tiempo estipulado para realizar y terminar las investigaciones que encomendó la empresa por lo que se logró cumplir con los objetivos del informe.

11. RECOMENDACIONES

Para la empresa y el área de comercio exterior se recomienda seguir con el plan de exportación ya que la empresa tiene claro que esta estable internamente, financieramente, tiene un producto de alta calidad y que tiene una calificación alta de los clientes. Ya se seleccionó los mercados a incursionar por el estudio de mercado que les realizó Procolombia y la empresa conoce las ventajas arancelarias que tiene con los países seleccionados. Por lo que se recomienda terminar el estudio sobre las normas de etiquetado en los países y luego de terminar ese estudio hacer una investigación de los medios logísticos de distribución para así terminar de completar el plan de acción que están llevando a cabo en la empresa.

Por otro lado, se recomienda que la gerencia y el área de producción sigan haciendo los seminarios y diplomados en Procolombia sobre los regímenes aduanero y los requisitos para importar y exportar ya que si siguen nutriendo sus conocimientos la empresa se va beneficiar más de lo que sea beneficiado hasta ahora.

Igualmente, Rebell Swimwear es una empresa que tiene todas las oportunidades de crecer por el producto ganador que poseen, solo que para mejorar y explotar esos beneficio que tienen a su favor deben delegar más funciones en la organización ya que ambas partes encargadas del funcionamiento de la empresa tienen muchos compromisos y a veces no alcanzas a realizar todas las actividades que necesitan para aumentar el crecimiento de la empresa, por lo que se recomienda una reestructuración en su cronograma de actividades para optimizar más el tiempo libre que poseen y dedicarlo a la empresa.

Finalmente se da la recomendación de seguir con un practicante o un profesional que apoye las labores de la empresa y siga haciendo las investigaciones del área de comercio exterior y no abandone el proyecto de exportación.

12. LECCIONES APRENDIDAS

La práctica empresarial dejó múltiples lecciones aprendidas en mi vida profesional y personal. Entre esas lecciones está lo importante que es valorar las oportunidades que se presentan en la vida, tuve la oportunidad de trabajar con una Pyme y desarrollar todo los conocimientos que aprendí no solo en el área de comercio exterior, también en el área de mercadeo, el área de finanzas, además de poder aplicar todas las formulas financieras dictadas en las clases universitarias, por lo tanto, me quedo la enseñanza que las Pyme dan la oportunidad de desarrollar todas las cualidades de un negociador internacional porque la empresa permite que aportes conocimientos en todas las áreas y desarrolles diversas funciones.

Igualmente queda la enseñanza de lo importante que es trabajar en equipo y hacer que el ambiente laboral en él te encuentras sea más ameno. Entender lo anterior y conocer las metas de la empresa hace que todos trabajen por el mismo objetivo y se realicen las funciones eficazmente. Así como es importante el trabajo en equipo, es importante el contacto con los superiores de las empresas y en este caso por tratarse de una Pyme hizo que el ambiente laboral en el que estaba fuera familiar y productivo. Es indispensable trabajar con personal comunicativo y abierto.

Por lo tanto, aprender tener paciencia es importante, me quedo la lección de escuchar y dejar guiarme por las opiniones de mis superiores muchas veces lo que no permiten que las personas crezcan laboral y personalmente son las actitudes negativas que tienen por eso me llevo de esta práctica las energías positivas de mis superiores que siempre alentaron mi trabajo y me recomendaron como hacerlo mejor.

Finalmente, queda resaltar lo importante que es realizar estas prácticas profesionales porque permiten que se culmine el periodo académico de la carrera profesional exitosamente, me queda la lección de escuchar más a los profesores y prestar más atención en clase cuando haga una especialización o una maestría porque muchas veces como estudiantes nos cerramos a sus consejos y cuando pasamos a la práctica nos arrepentimos de no haber escuchado.

13. REFERENCIAS

- ALADI. (30 de Julio de 2018). *www.aladi.org*. Obtenido de *www.aladi.org*: <http://www.aladi.org/nsfaladi/r%C3%A9gorigtext.nsf/179bf576b4447904032577c800479a6c/1be466654e6d5798032577a4004781d8?OpenDocument>
- ALADI. (9 de Agosto de 2018). *www.aladi.org*. Obtenido de *www.aladi.org*: <http://www.aladi.org/nsfaladi/r%C3%A9gorigtext.nsf/179bf576b4447904032577c800479a6c/9463e7c95d3db64103257797006b30dd?OpenDocument>
- ARANCEL.CO. (30 de Julio de 2018). *arancel.co*. Obtenido de *arancel.co*: <http://arancel.co/sec/cap/par/sub/nal/6112410000.php>
- BCN. (12 de Agosto de 2018). *BCN*. Obtenido de *BE CN*: file:///C:/Users/Usuario/Downloads/JPC%20IVA%20diferenciado%20en%20construccion%20_%20edicion%20PH%20_v2_v4.pdf
- BCN. (13 de Agosto de 2018). *BCN*. Obtenido de *BCN*: file:///C:/Users/Usuario/Downloads/JPC%20IVA%20diferenciado%20en%20construccion%20_%20edicion%20PH%20_v2_v4.pdf
- CEDEX. (2018). *www.palermo.edu*. Obtenido de *www.palermo.edu*: https://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall.pdf
- COMMISSION, E. (9 de Agosto de 2018). *trade.ec.europa.eu*. Obtenido de *trade.ec.europa.eu*: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=691>
- CORPORÁN, A. (2017). *cei-rd.gov.do*. Obtenido de *cei-rd.gov.do*: <http://cei-rd.gov.do/ceird/transparencia/publicaciones/2018/PERFIL%20COMERCIAL%20DE%20COSTA%20RICA%202018.pdf>
- DHL. (12 de Agosto de 2018). *www.exportacondhl.com*. Obtenido de *www.exportacondhl.com*: <https://www.exportacondhl.com/paises-con-oportunidades/estados-unidos/>
- ITC. (30 de Julio de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=61124101&country=484&partner=170&year=2017&source=1|ITC&AVE=1>
- ITC. (30 de Julio de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/TariffRegimes/TariffRegimesResults.aspx?country=SCC170%7cColombia&isimporter=E&partner=SCC484%7cM%C3%A9xico#>
- ITC. (30 de Julio de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=61124100&country=591&partner=170&year=2013&source=1|ITC&AVE=1>

- ITC. (1 de Agosto de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=61124100&country=124&partner=170&year=2018&source=1|ITC&AVE=1>
- ITC. (6 de Agosto de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=61124100&country=842&partner=170&year=2018&source=1|ITC&AVE=1>
- ITC. (9 de Agosto de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=61124100&country=152&partner=170&year=2017&source=1|ITC&AVE=1>
- ITC. (9 de Agosto de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/TariffRegimes/TariffRegimesResults.aspx?country=SCC152%7cChile&isimporter=I&partner=SCC170%7cColombia>
- ITC. (8 de Agosto de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=6112410000&country=218&partner=170&year=2017&source=1|ITC&AVE=1#nogo2>
- ITC. (8 de Agosto de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/TariffRegimes/TariffRegimesResults.aspx?country=SCC218%7cEcuador&isimporter=I&partner=SCC170%7cColombia#>
- ITC. (8 de Agosto de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=6112410000&country=604&partner=170&year=2017&source=1|ITC&AVE=1>
- ITC. (8 de Agosto de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/TariffRegimes/TariffRegimesResults.aspx?country=SCC604%7cPer%C3%BA&isimporter=I&partner=SCC170%7cColombia>
- ITC. (9 de Agosto de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=6112411000&country=724&partner=170&year=2018&source=1|ITC&AVE=1>
- ITC. (9 de Agosto de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/TariffRegimes/TariffRegimesResults.aspx?country=SCC724%7cEspa%C3%B1a&isimporter=I&partner=SCC170%7cColombia>
- ITC. (9 de Agosto de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=6112411000&country=251&partner=170&year=2018&source=1|ITC&AVE=1>
- ITC. (9 de Agosto de 2018). *www.macmap.org*. Obtenido de *www.macmap.org*: <http://www.macmap.org/QuickSearch/TariffRegimes/TariffRegimesResults.aspx?country=SCC251%7cFrancia&isimporter=I&partner=SCC170%7cColombia>

- ITC. (30 de Julio de 2018). *www.trademap.org*. Obtenido de *www.trademap.org*:
[https://www.trademap.org/\(S\(dq25nwliwpe0zviiyawyl10f\)\)/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|170|||611241|||6|1|1|2|2|1|2|1|1](https://www.trademap.org/(S(dq25nwliwpe0zviiyawyl10f))/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|170|||611241|||6|1|1|2|2|1|2|1|1)
- JUÁREZ, S. M. (2014). *LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN LATINOAMERICA*. Obtenido de *LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN LATINOAMERICA* :
<http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2015/15148.pdf>
- LEGISCOMEX. (31 de Julio de 2018). *legiscomex.com*. Obtenido de *legiscomex.com*:
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/DECRETO%201231%20DEL%2029%20DE%20JULIO%20DE%202016.pdf>
- LEGISCOMEX. (1 de Agosto de 2018). *www.legiscomex.com*. Obtenido de *www.legiscomex.com*:
https://www.legiscomex.com/Documentos/normatividad_canadiense
- MICI. (30 de Julio de 2018). *www.mici.gob.pa*. Obtenido de *www.mici.gob.pa*:
<http://www.mici.gob.pa/detalle.php?cid=15&sid=57&clid=52&id=2471>
- MINCIT. (31 de Julio de 2018). *www.mincit.gov.co*. Obtenido de *www.mincit.gov.co*:
http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=77308&name=OEE_espanol_Perfil_Costa_Rica_08-05-2018.pdf&prefijo=file
- MINCOMERCIO. (30 de Noviembre de 2017). *www.tlc.gov.co*. Obtenido de *www.tlc.gov.co*:
http://www.tlc.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=82656&name=Decision_No.11_-_Inclusion_mercancias.pdf&prefijo=file
- MINCOMERCIO. (10 de Febrero de 2017). *www.tlc.gov.co*. Obtenido de *www.tlc.gov.co*:
http://www.tlc.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=80302&name=Decision_No.02_-_Modif_Formato_Cert_Origen.pdf&prefijo=file
- MINCOMERCIO. (29 de Junio de 2018). *www.mincit.gov.co*. Obtenido de *www.mincit.gov.co*:
http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=77303&name=OEE_espanol_Perfil_Canada_29-06-2018.pdf&prefijo=file
- MINCOMERCIO. (29 de Julio de 2018). *www.mincit.gov.co*. Obtenido de *www.mincit.gov.co*:
http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=77305&name=OEE_espanol_Perfil_Estados_Unidos_29-06-2018.pdf&prefijo=file
- MINCOMERCIO. (29 de Junio de 2018). *www.mincit.gov.co*. Obtenido de *www.mincit.gov.co*:
http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=77318&name=OEE_espanol_Perfil_Chile_29-06-2018.pdf&prefijo=file
- MINCOMERCIO. (29 de Junio de 2018). *www.mincit.gov.co*. Obtenido de *www.mincit.gov.co*:
http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=77320&name=OEE_Espanol_Perfil_Ecuador_29-06-2018.pdf&prefijo=file

- MINCOMERCIO. (26 de Julio de 2018). *www.mincit.gov.co*. Obtenido de *www.mincit.gov.co*:
http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=77323&name=OEE_espanol_Perfil_Peru_26-07-2018.pdf&prefijo=file
- MINCOMERCIO. (9 de Agosto de 2018). *www.mincit.gov.co*. Obtenido de *www.mincit.gov.co*:
http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=77337&name=OEE_espanol_Perfil_Puerto_Rico_10-10-2016.pdf&prefijo=file
- MINCOMERCIO. (10 de Julio de 2018). *www.tlc.gov.co*. Obtenido de *www.tlc.gov.co*:
http://www.tlc.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=77310&name=OEE_espanol_Perfil_Mexico_10-07-2018.pdf&prefijo=file
- MINCOMERCIO. (31 de Julio de 2018). *www.tlc.gov.co*. Obtenido de *www.tlc.gov.co*:
http://www.tlc.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=79273&name=Lista_de_desgravacion_de_Costa_Rica_.pdf&prefijo=file
- MINCOMERCIO. (9 de Agosto de 2018). *www.tlc.gov.co*. Obtenido de *www.tlc.gov.co*:
http://www.tlc.gov.co/publicaciones/18028/acuerdo_comercial_entre_la_union_europea_colombia_y_peru
- PROEXPORT. (2006). Obtenido de
<file:///C:/Users/Usuario/Downloads/guia%20para%20exportar.pdf>
- RENDÓN, C. (30 de Mayo de 2018). (L. M. CASTRO, Entrevistador)
- SIAMI. (29 de Julio de 2018). *www.economia-snci.gob.mx*. Obtenido de *www.economia-snci.gob.mx*: <http://www.economia-snci.gob.mx/>