

SUPERTEX S.A.

Karoll Yessenia Arcila Boada

Laura Carolina Blanco Calixto

Daniela Alexandra Delgado Rueda

Maria Alejandra Torrado Rodriguez

Presentado a: Julio Ramírez Montañez

Seminario de Investigación

Universidad Pontificia Bolivariana

Bucaramanga

2017

Tabla de Contenido

1. ANTEPROYECTO	14
1.1 Problema.....	14
1.1.1 Identificación Del Problema.....	14
1.1.2 Formulación Del Problema.....	14
1.1.3 Descripción del Problema.....	14
1.2 Objetivos.....	16
1.2.1 Objetivo General.....	16
1.2.2 Objetivos Específicos	16
1.3 Justificación.....	16
1.4 Cronograma	18
2. ANÁLISIS DE LA EMPRESA.....	19
2.1 Análisis interno.....	19
2.1.1 Recursos.....	19
2.1.2 Capacidades.....	22
3. COMPETENCIAS.....	22
4. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR.....	25
4.1 Factores.....	25
4.1.1 Variables económicas Importancia del sector en la economía colombiana	25
4.1.2 Tendencias Mundiales, Retos Y Oportunidades.....	33
4.1.2.1 Tratados de libre comercio en los que se incluye el sector, principales exportadores e Importadores de productos, textiles en el mundo.....	33
4.2 Factores Económicos	38

4.2.1 Inflación.....	38
4.2.2 Devaluación.....	39
4.2.3 Tasas de Interés	41
4.2.4 Balanza comercial.....	43
4.3 Factores Políticos.....	45
4.3.1 Normas.....	45
4.3.2 Estabilidad política	49
4.3.3 Falta de credibilidad en las instituciones del estado.....	49
4.4 Factores Sociales	50
4.4.1 Distribución del Ingreso	50
4.4.2 Desempleo	52
4.4.3 Salarios	53
4.5 Factores Geográficos	54
4.5.1 Dificultades del transporte terrestre.....	54
4.5.2 Vías, puertos y aeropuertos	58
4.5.3 Acceso al Océano Atlántico y Pacífico	61
4.6 Factores Tecnológicos	62
4.6.1 Tecnologías de Información y Comunicación TIC	62
4.6.2 Automatización de procesos.....	64
4.6.3 Facilidad de acceso a la tecnología.....	65
5. CALIFICACIÓN DEL IMPACTO – Matriz POAM.....	65

5.1	Análisis de los resultados por variables	68
5.1.1	Económicos	68
5.1.2	Políticos	71
5.1.4	Tecnológicos.....	72
5.1.5	Competitivos.....	73
5.1.6	Geográficos.....	74
6.	CADENA DE VALOR	75
6.1	Actividades Primarias	75
6.1.1	Logística de Entrada	75
6.1.2	Operaciones	76
6.1.3	Logística de salida	76
6.1.4	Mercadeo y Ventas	76
6.1.5	Servicio Post Venta	77
6.2	Actividades de Apoyo.....	77
6.2.1	Infraestructura.....	77
6.2.2	Administración de Recursos Humanos.....	77
6.2.3	Desarrollo Tecnológico	78
6.2.4	Aprovisionamiento	78
6.3	Matriz de Valoración Competitiva:	79
6.3.1	Dirección	79
6.3.2	Finanzas	81

6.3.3	Recursos.....	82
6.3.4	Competencia	83
6.4	Análisis de la Matriz	85
6.4.1	Dirección	85
6.4.2	Financiero	85
6.4.3	Recursos.....	86
6.4.4	Competencias.....	87
6.5	Certificaciones	87
7.	ANÁLISIS FINANCIERO.....	88
7.1	Indicadores	88
7.1.1	Ventas	88
7.1.2	Activos	89
7.1.3	Utilidad	89
7.1.4	Patrimonio	90
7.2	Rentabilidad	91
7.2.1	EBITDA.....	91
7.3	Endeudamiento	92
7.3.1	Endeudamiento	92
7.4	Eficiencia	93
7.4.1	Rotación de cobro.....	93
7.4.2	Rotación de inventarios	94
7.4.3	Rotación de proveedores	94

7.5	Liquidez	95
7.5.1	Ratio Corriente	95
7.5.2	Prueba Acida.....	96
7.5.3	Capital de Trabajo	97
7.6	Importaciones/Exportaciones.....	97
7.7	Resumen Ejecutivo	98
8.	ANÁLISIS DE MERCADEO	99
8.1	Preselección de Mercados	99
8.1.1	Preselección de mercados potenciales	99
8.1.2	Selección de País	104
8.2	Producto	107
8.2.1	Tela poliéster	107
8.2.2	Camiseta para ciclismo con manga larga color amarillo.....	109
8.3	Análisis del Mercado Objetivo	111
8.3.1	Condiciones de acceso.....	111
8.3.2	Evaluación y caracterización de los acuerdos vigentes	117
8.3.3	Competencia	119
8.3.4	Precio.....	124
8.3.5	Promoción.....	125
9.	ESTRATEGIA DE INMERSIÓN	126
9.1	Abastecimiento	127
9.2	Estrategia de producción.....	128

9.2.1	Diseño.....	128
9.2.2	Producción de telares.....	128
9.2.3	Producción de camisas manga largas	128
9.3	Cantidades a producir	129
9.4	Inversiones Tecnológicas Para La Adaptación Del Producto Hacia El Mercado Internacional.....	130
10.	ESTRATEGIA DE LOGÍSTICA	131
10.1	Cadena Logística de La Exportación, Modalidad de Exportación, Operadores Logísticos dentro de la Cadena.....	131
10.2	Operadores Logísticos Dentro De La Cadena.....	131
10.2.1	Exportador.....	131
10.2.2	Agente marítimo	132
10.2.3	Usuario industrial de servicios zona franca	132
10.2.4	Almacén general de depósito	132
10.3.1	Transporte Internacional Utilizado Para La Exportación	133
10.4	Empaque y embalaje	138
10.4.1	Empaque primario.....	138
10.4.2	Embalaje	138
10.4.3	Empaque y embalaje de producto final.....	144
10.5	Ruta Internacional	146
10.5.1	Primera Escala: Buenaventura – Valle del Cauca, Colombia - Tánger, Marruecos:.....	147

10.5.2	Segunda Escala: Tánger, Marruecos – Málaga, España	147
10.6	Documentación.....	148
10.7	Costeo DFI	163
11.	ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN	165
11.1	Análisis del consumidor	165
11.2	Desarrollo del producto	165
11.3	Fijación de precios:	166
11.4	Branding	166
11.5	Ventas y distribución.....	166
12.	EVALUACIÓN FINANCIERA	166
12.1	Viabilidad del Mercado	166
13.	CONCLUSIONES FINALES	169
	Bibliografía.....	172

Lista de tablas:

Tabla 1	18
Tabla 2	19
Tabla 3	20
Tabla 4	21
Tabla 5	22
Tabla 6	31
Tabla 7	32
Tabla 8	32
Tabla 9	32
Tabla 10	33
Tabla 11	35
Tabla 12	54
Tabla 13	65
Tabla 14	79
Tabla 15	88
Tabla 16	89
Tabla 17	89
Tabla 18	90
Tabla 19	91
Tabla 20	92
Tabla 21	95
Tabla 22	96
Tabla 23	97
Tabla 24	97
Tabla 25	106
Tabla 26	129
Tabla 27	139
Tabla 28	141
Tabla 29	142
Tabla 30	166

Tabla 31	167
Tabla 32	167
Tabla 33	168
Tabla 34	168
Tabla 35	168
Tabla 36	169
Tabla 37	169

Lista de Gráficas:

Gráfica 1. Organigrama	21
Gráfica 2. Tasa de Crecimiento del PIB fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo y prendas de vestir y el PIB total.....	26
Gráfica 3. Evolución total Personal Ocupado en el Sector textil y confecciones	29
Gráfica 4. Estabilidad política de Colombia.....	49
Gráfica 5. Ventas	88
Gráfica 6. Activos.....	89
Gráfica 7. Utilidad	90
Gráfica 8. Patrimonio	90
Gráfica 9. EBITDA.....	91
Gráfica 10. Endeudamiento	92
Gráfica 11. Indicadores de Eficiencia.....	94
Gráfica 12. Ratio Corriente	95
Gráfica 13. Prueba Acida.....	96
Gráfica 14. Capital de trabajo.....	97
Gráfica 15. Importaciones/ exportaciones	98

Lista de Ilustraciones:

Ilustración 1. Contexto Nacional	58
Ilustración 2. Training Center de Supertex, en donde capacita sus colaboradores	80
Ilustración 3. Porcentaje de españoles que practican cada actividad	105
Ilustración 4: Muestra de tipo de tela Poliéster para realización de camisas deportivas	108
Ilustración 5.Partida arancelaria especificada Internacional MACMAP.....	109
Ilustración 6. Camisa del Tour de Francia que se le Otorga al líder de la competición la cual se pretende fabricar por Supertex S.A. para LE COQ SPORTIF.....	110
Ilustración 7. Partida arancelaria especificada Internacional MACMAP Para camiseta para ciclismo con manga larga color amarillo (macmap, 2017)	111
Ilustración 8. Camisa Castelli	119
Ilustración 9. Camisa Giant	120
Ilustración 10. Camisa Craft	121
Ilustración 11. Camisa Endura.....	121
Ilustración 12. Chaqueta Mavic	122
Ilustración 13. Chaqueta Giro.....	123
Ilustración 14. Camisa Giro.....	123
Ilustración 15. La chrono expert.....	123
Ilustración 16. Precio de mercado Perfetto Long Sleeve.....	124
Ilustración 17. Precio de mercado Pro fit Light Rain Jacket	124
Ilustración 18. Precio de Maillot Movistar team ML	125
Ilustración 19. Precio de mercado Maillot TDF 2017 PRO	125
Ilustración 20. Tienda Le Coq Sportif	127
Ilustración 21. Publicidad de Le Coq Sportif en España	130
Ilustración 22. Cadena logística de Supertex.....	131
Ilustración 23. Maersk	134
Ilustración 24. Imagen satelital de la ruta Marítima desde Colombia (Buenaventura) a Marruecos (Tánger)	134
Ilustración 25. Trasmediterranea	135

Ilustración 26. Imagen satelital de la ruta Marítima desde Tánger (Marruecos) a Málaga (España) Por ferry de Carga	135
Ilustración 27. Tcc	136
Ilustración 28. Imagen satelital de la ruta Terrestre desde Yumbo (Colombia) a Buenaventura (Colombia) Por Camión de Carga	136
Ilustración 29. Transporte y distribución.....	137
Ilustración 30. Imagen satelital de la ruta Terrestre desde el Puerto de Málaga (España) a Bodega Le coq Sportif en Málaga (España) Por Camión de Carga	137
Ilustración 31. Empaque primario	138
Ilustración 32. Medidas del contenedor.....	139
Ilustración 33. Dimensiones rollo de tela	139
Ilustración 34. Medidas del pallet.....	139
Ilustración 35. Paletización de tela wicking	140
Ilustración 36. Paletización de tela wicking	142
Ilustración 37. Cubicaje de 87 rollos	143
Ilustración 38. Cubicaje contenedor	144
Ilustración 39. Caja de Supertex.....	144
Ilustración 40. Dimensiones de contenedor.....	145
Ilustración 41. Trayecto Buenaventura – Valle del Cauca, Colombia - Tánger, Marruecos	147
Ilustración 42. Trayecto Tánger, Marruecos – Málaga, España.....	148

1. ANTEPROYECTO

1.1 Problema

1.1.1 Identificación Del Problema

Posibilidad de instaurar un depósito aduanero que reduzca costos y gastos de producción, facilite la distribución internacional para la empresa Supertex y así posibilitar la competitividad para la realización de maquilas de camisas deportivas especializadas en ciclismo con alto grado de innovación y tecnología wicking para la marca Le coq Sportif a nivel Europeo.

1.1.2 Formulación Del Problema

¿Cuáles son las posibilidades para Supertex de maquilar camisas deportivas especializadas en ciclismo dirigidas a la marca Le coq Sportif dentro de un depósito aduanero en el exterior, con el propósito de reducir costos y aumentar su competitividad?

1.1.3 Descripción del Problema

La empresa Supertex es una compañía textil que diseña, produce, distribuye y comercializa productos y servicios que están asociados a telas de tejido plano, tejido de punto y telas no tejidas. Cuenta con cinco unidades de negocios: medica, telas industriales, telas de moda, prendas de vestir (paquete completo) servicio de tintorería y acabado.

En los últimos años Supertex ha sido reconocida a nivel de Latinoamérica como la empresa pionera en la confección de prendas deportivas con alto valor agregado, que

involucra en sus procesos productivos y de desarrollo lo último en tecnología (in house), para la confección y embellecimiento de prendas.

La compañía pretende crear planeas de fidelización mediante la realización de maquilas de camisas deportivas manga larga especializadas en ciclismo, las cuales están fabricadas con tela poliéster que es un textil liviano, no se encoge, no se estira, es decir no se deforma, posee una gran resistencia al moho, las polillas y la abrasión; puede lavarse con facilidad, no es afectada nocivamente por la luz del sol o el clima y es anti bacterial, la diferencia entre muchas telas poliéster está en las propiedades como el 'wicking' la cual permite evaporar por completo el sudor tanto de la piel como de la tela, se ajusta al cuerpo favoreciendo la aerodinámica.

Nuestro cliente objetivo con el cual buscamos realizar una alianza estratégica por medio de las maquilas es la empresa Le coq Sportif de origen francés la cual se dedica a la comercialización de ropa deportiva especialmente dirigida a deportistas de ciclismo, futbol y rugby. Son los máximos patrocinadores de las competencias más importantes de ciclismo en el mundo, tienen presencia comercial directa en países europeos y latinoamericanos.

Por ello para constituir la alianza estratégica con Le coq Sportif para convertirnos en sus principales proveedores debemos implementar planes de contingencia con el fin ofrecerles tecnología, diseño, calidad e innovación a precios atractivos con el propósito de marcar la diferencia entre las demás empresas que les proveen maquilas, por ende se evaluara la posibilidad de implementar el uso de un deposito aduanero en el cual la producción y confección de estas camisas se realicen en una zona franca que nos permita disminuir costos y gastos, además la reducción de carga prestacional con el fin de aumentar la competitividad en rangos de precios y de calidad.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Determinar las posibilidades para Supertex de maquilar camisetas deportivas especializadas en ciclismo dirigidas a la marca Le coq Sportif dentro de un depósito aduanero en el exterior, con el propósito de reducir costos y aumentar su competitividad.

1.2.2 Objetivos Específicos

1.2.2.1 Generar estrategias gerenciales enfocadas a la productividad y competitividad para los productos a maquilar y así posicionar a la empresa Supertex en el mercado como una compañía con un paquete comercial completo, desde la suministración de materias primas hasta la comercialización del bien final.

1.2.2.2 Formular herramientas que le permita a la empresa la reducción de costos y gastos específicos en la cadena de suministro que permitan ser competitivos en un mercado europeo.

1.2.2.3 Identificar un mercado potencial para la distribución y comercialización del producto por medio de una matriz de pre-selección de mercados.

1.2.2.4 Establecer un mercado específico que le permita a la empresa una transformación pasiva del producto por medio de un HUB logistics con facilidades de distribución.

1.3 Justificación

Supertex es reconocida a nivel de Latinoamérica como la empresa pionera en la confección de prendas deportivas con alto valor agregado, que involucra en sus procesos

productivos y de desarrollo lo último en tecnología (in house), para la confección y embellecimiento de prendas. La propuesta de este núcleo, es la confección y maquila tipo exportación de camisas deportivas para uso en las distintas estaciones climáticas, específicamente diseñada para ciclismo, con telares, insumos y know how de Supertex para cumplir con los requerimientos de la marca *LE COQ SPORTIF*, en Francia quien será el comprador, al cual se le realizara la maquila de este producto para que ellos mismos realicen su distribución y venta a nivel mundial, tanto en puntos de venta propio de la marca, como en los distribuidores autorizados.

La empresa Colombia Supertex cuenta con Fortalezas y conocimientos en el campo textil y merced a sus altos estándares de calidad e innovación, Supertex S.A. Logró convertirse en uno de los principales proveedores de reconocidas marcas internacionales como Nike, Adidas, Under Armour, Patagonia, Zumba, New Balance y North Face. Todo esto se ha logrado gracias a la inversión en innovación y desarrollo de telas, insumos y tecnología empleados tanto en la producción de las prendas como en los procesos de embellecimiento y confección.

Tal es el caso de los tejidos en materiales sintéticos (principalmente poliéster) que ofrecen a los clientes telas con propiedades como ‘wicking’, la cual permite evaporar por completo el sudor tanto de la piel como de la tela, es anti bacterial, protege del sol y de las inclemencias de las diferentes estaciones climáticas donde se pueda ejecutar deportes de alto rendimiento tales como el ciclismo. Lo cual lleva a que el deportista o el usuario final del producto sientan confort y tranquilidad en temas de salubridad y protección en el momento de las competiciones o de los entrenamientos. Este producto cuenta con tecnología En los procesos de embellecimiento de las prendas deportivas, la empresa ha invertido en las últimas

tecnologías disponibles para la estampación llamadas ‘pulpos de estampación ovales’, la cual se realiza de manera directa en los tejidos sintéticos, principalmente poliéster. Esta técnica permite obtener prendas con estampados vivos y coloridos, pero con un tacto y peso casi imperceptibles que permiten un mayor rendimiento al deportista.

Adicional a la innovación del producto, Supertex busca brindar la mejor atención al cliente a través de Unidades de Negocio, de su sistema de gestión de calidad y de su logística de despachos a través de un sistema de distribución directo a la tienda a países como México, Chile, Ecuador, Perú, Canadá, Australia, Reino Unido, Japón, China, Hong Kong, EE. UU, entre otros, aspectos que le permiten estar en las primeras posiciones del ranking de la excelencia de calidad.

1.4 Cronograma

Tabla 1

Actividades	Mes	Mes	Mes	Mes
	1	2	3	4
Selección de la empresa y el producto	X			
Delimitación del problema y análisis DOFA	X			
Identificación y descripción del problema	X			
Reconocimiento de tendencias de consumo y oportunidades en el mercado		X		
Diamante de Porter, Condiciones de los Factores, Condiciones de la Demanda, Sectores Afines y de apoyo, Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa.		X	X	
Entrega Financiera			X	
Oportunidades de Mercado, Preselección del Mercado,			X	

Mercados potenciales y selección del país			X	
Análisis del Mercado Objetivo y condiciones de Acceso			X	
Evaluación y Caracterización de los Acuerdos Vigentes, competencia y promoción			X	
Estrategia de inmersión			X	
Estrategia de Producción, Cantidades a Producir, Costos Fijos, Inversiones Tecnológicas para la adaptación del Producto Hacia el Mercado Internacional			X	
Estrategia de DFI, Cadena Logística de la, Exportación, Modalidad de Exportación, Operadores Logísticos Dentro de la Cadena, Medio y Modo de Transporte, Empaque y Embalaje, Ruta Internacional: Documentación, Datos para Calcular, Costos de DFI, Costeo DFI			X	
Evaluación Financiera, Punto de equilibrio, tasa de retorno TIR, pay back del proyecto			X	
Sustentación				X

2. ANÁLISIS DE LA EMPRESA

2.1 Análisis interno

2.1.1 Recursos

2.1.1.1 Tangible: La empresa cuenta con una planta

Tabla 2

TIPO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
MATERIA PRIMA	Capacidad de producción con la que cuenta la empresa.	2.000.000 unidades
MAQUINARIA	Cuenta con maquinaria sofisticada de alta tecnología	3350 unidades

	utilizadas en el proceso de producción.	
INFRASTRUCTURA	Una de las plantas queda ubicada en la zona franca en el Salvador con capacidad 230.000 metros cuadrados y en Colombia su planta es de 190.000 metros cuadrados.	2 plantas nacionales 2 plantas internacionales 4 Bodegas
CAPITAL	Efectivo inicial del año 2015 que fue invertido en la operación del año 2016 de la empresa.	249.412 millones COP
TRANSPORTE	Supertex cuenta con su propio parque automotor, para la distribución de materias primas y productos terminados	2 tracto camión 8 montacargas 6 Camiones tipo turbo

http://supertexinc.com/web/?page_id=2682

2.1.1.2 Intangible

Tabla 3

TIPO	DESCRIPCIÓN
REPUTACIÓN	Supertex se encuentra ubicado en el puesto 12 de 219 empresas colombianas en el ranking de ventas de manufactura.
TECNOLOGÍA	La empresa cuenta con máquinas y equipo administrativo de alto nivel tecnológico el cual permite hacer diseños y producir prendas con especialidades que se diferencian de las otras prendas en el mundo.
CULTURA	Esta empresa ofrece programas dirigidos a sus empleados y comunidad donde operan tales como salario emocional, cuidado a la familia, y respaldo a nivel financiero.
MARCA	Se ha posicionado en el mercado por ser una excelente textilera a nivel internacional la cual ofrece productos de

	alta calidad a diferentes marcas tales como Nike, addidas entre otras.
CERTIFICACIONES	Supertex ha generado altos estándares de calidad con los certificados que ha venido adquiriendo como ‘Bureau Veritas’, ‘Metal Free’, ‘Lean Manufacturing Productivity’. ‘Lyvra Assurec’, ‘C-TPAT’

2.1.1.3 Humanos

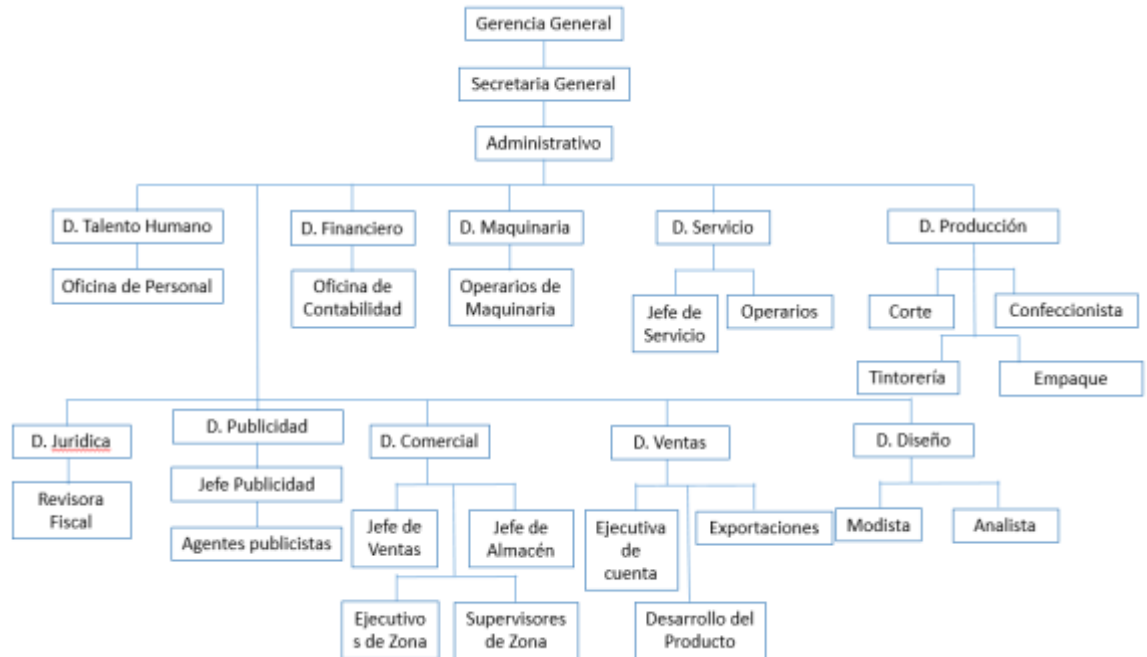
Tabla 4

TIPO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
HUMANOS	Cuenta con capital humano especializado en diferentes áreas de la empresa para el funcionamiento completo de la compañía.	4350 empleados.

2.1.1.4 Capital Organizacional.

Supertex tiene una organización jerárquica con una gerencia general como dirigente mayor, actividad del grupo empresarial. Además tiene 5 direcciones en la cual se controla el personal por actividad específica y debajo de ellos existen supervisores de línea, seguidamente el personal operativo de plantas y diseño.

Gráfica 1. Organigrama



2.1.2 Capacidades

2.1.2.2 Capacidades funcionales:

Supertex cuenta con sistemas de monitoreo en sus procesos y operaciones, asegurando la calidad de sus productos y servicios.

2.1.2.3 Capacidades culturales:

Supertex como generador de empleos, da prioridad a las personas de la región y principalmente a mujeres cabezas de hogar, generando un ambiente amigable, de colaboración, de constancia y respeto.

3. COMPETENCIAS

Tabla 5

	<p style="text-align: center;">Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño e innovación en manufacturas y confección de artículos deportivos. • Garantía de “paquete completo” a los clientes, lo que significa la responsabilidad con el desarrollo de prendas, la compra de materias primas e insumos, la fabricación y el despacho de los productos. • Sistema de gestión de calidad y logística de despachos a través de un sistema de distribución directo a las tiendas de los aliados. 	<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producción a baja escala en comparación con las demás empresas. • Altos costos de producción, uno de ellos por la compra de insumos en el exterior. • Altos costos laborales y de energía.
<p style="text-align: center;">Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoyo del gobierno colombiano, con el Decreto 074 que defiende los confeccionistas del contrabando y TLC firmados actualmente. • Alto grado de competitividad gracias a la devaluación del peso frente a las divisas internacionales. 	<p style="text-align: center;">F-O</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar alianzas estratégicas para maximizar la producción y no depender de la producción propia, formando cluserter del sector. • Maximizar las exportaciones aprovechando el alto precio del dólar, lo que causa estabilidad en los precios del producto final. • Poder aumentar la competitividad en materia logística y de producción, estableciendo punto productivo en un 	<p style="text-align: center;">D-O</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumentar productividad con la unión de micro empresas que ayuden en maquilar procesos sencillos, en el cluster de integración. • Establecer la producción que requiera de materia prima importada en depósito aduanero en el exterior.

<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación de plantas en el exterior donde podemos reducir costos operativos. 	<p>país que garantice reducción de costos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Inversión de maquinaria y tecnología para minimizar el número de empleados.
<p style="text-align: center;">Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Restricciones del gobierno estadounidense con la entrada de productos latinoamericanos. • Incertidumbre económica nacional e internacional. • Gran porcentaje de informalidad en el sector textil y a su vez el gran problema que surge en las exportaciones el contrabando. 	<p style="text-align: center;">F-A</p> <ul style="list-style-type: none"> • Usar los tratados de libre comercio para realizar triangulación y poder ubicarnos en mercados norteamericanos. • Realizar planes de contingencia económica en los bancos usando forward de exportación e importación. • Con la realización del cluster, incluyendo a los pequeños empresario del sector para darles numeras partes del trabajo, para reducir el contrabando. 	<p style="text-align: center;">D-A</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exportar producto terminado usando como moneda de transacción el dólar americano para aprovechar la devaluación del mismo, ganando el mercado que México ha tenido que dejar por restricciones del gobierno americano. • Adelantar actividades de mercadeo para promocionar aún más los productos en donde se use la maquinaria que requiere menos recursos tanto humanos como materiales para reducción de costos.

4. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR

4.1 Factores

4.1.1 Variables económicas Importancia del sector en la economía colombiana

4.1.1.1 PIB – Producto Interno Bruto Y Confecciones

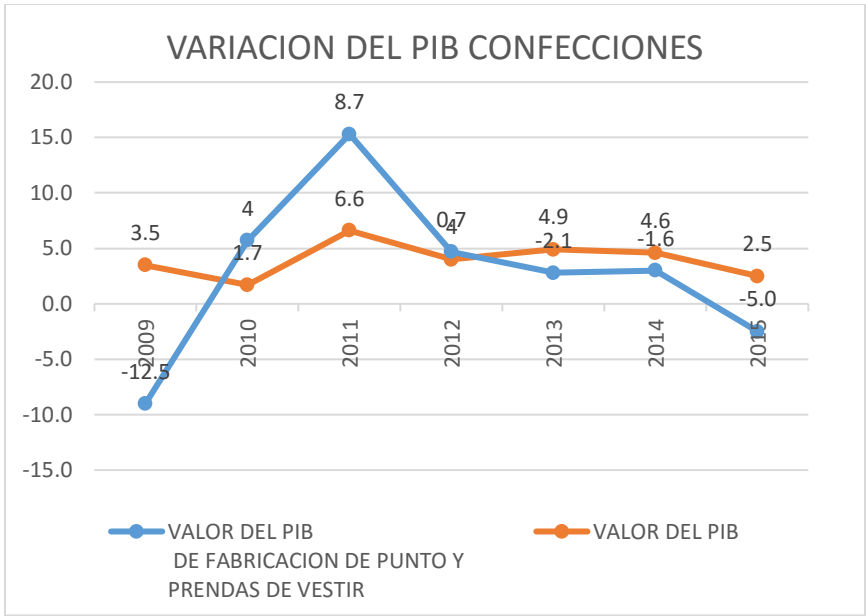
4.1.1.1.1 PIB- Sector Textil y Confecciones

Sin lugar a dudas el sector textil confección o más recientemente denominado Sistema Moda, ha jugado un papel preponderante en el desarrollo industrial-manufacturero de la economía colombiana a lo largo de la historia. En efecto, durante la primera década del siglo XX fue uno de los primeros sectores en hacer una reconversión productiva al pasar de ser una industria incipiente a convertirse en el pionero en el uso intensivo de capital y desarrollo tecnológico de la época. (Grupo Sura , 2015)

Al cierre de 2014 la producción de tejidos y artículos de punto y ganchillo y prendas de vestir representó el 0,77% del PIB nacional y el 6,94% del PIB industrial con un nivel de valor agregado de \$ 3,97 billones. A su vez, la producción del sector se contrajo en un 1,6%, lo cual representa su segundo año consecutivo con crecimiento negativo (Benchmark, 2016). En general, el sector de la confección es una de las industrias que más dificultades ha observado durante el último año asociadas a algunas características internas que le restan productividad y a la fuerte competencia externa de productos importados de Asia a bajos precios. Las actividades de preparación de hilaturas y tejedura de productos textiles, y de fabricación de tejidos y prendas de vestir, presentaron una variación negativa del 3,2% y 1,6% respectivamente, cifras tomadas de los informes sectoriales del Dane (DANE, 2016), en donde se evidencia el decrecimiento del sector en la economía internacional. Contrario a

esta situación, la actividad de fabricación de otros productos textiles evidenció un aumento del 2,9%. (Benchmark, 2016).

Gráfica 2. Tasa de Crecimiento del PIB fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo y prendas de vestir y el PIB total



Fuente: Dane

Este grafico nos demuestra el decrecimiento del sector desde los años 2013 a 2015 fueron los años donde el sector solo registro saltos negativos. Mientras que el 2011 fue de los años más fructífero para el sector. Lo que demuestra la gran afección del sector, por factores geopolíticos, sociales y gubernamentales, además de los internacionales.

El panorama actual del sector refleja cierto optimismo por la apertura de nuevos mercados de exportación y fortalecimiento de los mercados tradicionales. Junto con el sector textil, las confecciones cuentan con un sólido respaldo institucional de la agencia de promoción Procolombia y esto ha facilitado la búsqueda de socios comerciales. Sin embargo,

durante el primer trimestre de 2015 la producción del sector no registró un comportamiento positivo observando una contracción del 5,0%. (DANE , 2015)

De esta forma, el sector mantiene su tendencia a la baja con contracciones más pronunciadas que las observadas por la actividad manufacturera en su conjunto. Sin embargo, se espera que las medidas de protección a la producción nacional generadas por el Decreto 074 de 2013 (DIAN , 2016) el cual establece aranceles mixtos adicionales a la importaciones de confecciones, calzado y marroquinería, mejore las condiciones del sector en el mediano plazo, siempre y cuando el consumo de los hogares mantenga una dinámica estable que respalde la recuperación del sector.

De hecho, estimaciones de ANIF, Inexmoda y Raddar plantean un panorama positivo para el sector en 2015 asociado no sólo al consumo habitual de los hogares sino al desarrollo de ferias como Colombiatex y Colombiamoda, las cuales generan oportunidades de negocio superiores a los US\$ 250 millones y atraen a potenciales compradores nacionales y extranjeros. (Benchmark, 2016)

4.1.1.1.2 Eslabones del Sector

La cadena productiva del sector textil-confección está conformada por cuatro grandes eslabones, fibras e insumos; textiles (hilatura y tejeduría) e insumos para la confección; Confección y manufactura de indumentaria; y comercialización y distribución del producto final, vinculados a tres importantes sectores de la economía: el agrícola, el manufacturero y el comercio

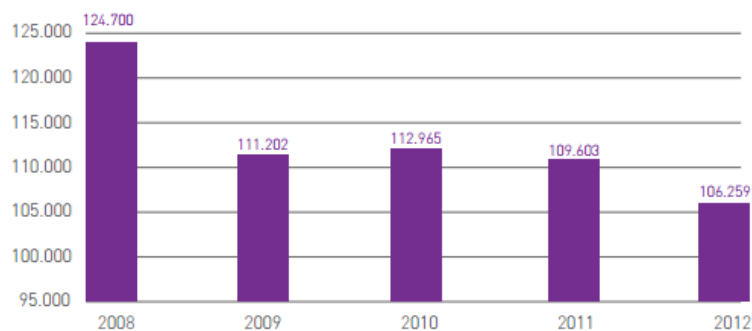
1. El primer eslabón de la cadena se centra en la producción de insumos primarios, fibras naturales, como el algodón y la lana y fibras sintéticas, como el nailon y el poliéster.

2. El segundo eslabón, se encarga de la transformación de las fibras en hilo en sus diferentes acabados y presentaciones, tejido, bordado, estampado y teñido; así como de la producción de todos aquellos insumos utilizados en la confección como cierres y cremalleras, broches, botones, encajes, cintas, elásticos.
3. El tercer eslabón, es el encargado de tomar la tela e incorporarle diseños, estampados, lavados, acabados y la aplicación de servicios especializados.
4. El cuarto eslabón, son las actividades propias de la fabricación del producto final sea este ropa infantil, femenina, jeans, ropa de alta costura o deportiva; así como ropa de hogar, tendidos, sábanas y tapicería.
5. El quinto y último eslabón, es la comercialización y distribución, que se encarga de hacer llegar el producto final a los consumidores bien sea a nivel nacional o internacional a través de la utilización de diferentes canales de ventas, tiendas propias, almacenes de cadena, almacenes por departamentos, internet o catálogos.

4.1.1.1.3 Generación De Empleo

Dentro del sector textil-confección se destaca la evolución del empleo, entre 2008-2012 se han empleado en promedio a 112.840 personas, con una participación media del total de puestos de trabajo del sector manufacturero de 17.3%. Se evidencia una tendencia decreciente en la generación de empleo; lo que podría explicarse por la moderada expansión que ha registrado el sector textil-confección, debido a la propensión que ha mostrado la economía colombiana hacia los sectores de servicios y la explotación de los recursos naturales, así como por la competencia internacional (Grupo Sura , 2015)

Gráfica 3. Evolución total Personal Ocupado en el Sector textil y confecciones



Fuente: Dane- Informe Grupo Sura

4.1.1.1.4 Ventas

Por el lado de las ventas, las cifras de 2014 reflejan un panorama de desaceleración de las ventas de las empresas de confecciones en Colombia. El cierre del año terminó con una expansión de 0,75% anual, después de haber registrado una tasa de expansión de 5,97% en 2013. Estos datos muestran que, durante 2014, las ventas del sector mantuvieron un comportamiento estático que refleja el tremendo nivel de competencia extranjera y la dificultad de absorber el positivo desempeño del consumo de los hogares. (Grupo Sura , 2015)

Ahora bien, vale la pena analizar la dinámica más reciente de las ventas. En lo corrido de 2015 a junio la información provista por el DANE es relativamente más alentadora en términos de la recuperación real de la producción y de las ventas para el sector de confecciones, la producción en términos reales registra una expansión de 2,8% y las ventas reales un crecimiento de 3,1%. (Grupo Sura , 2015)

En contraste, las actividades asociadas a la producción textil muestran una profunda contracción tanto en producción (-11,6%) como en ventas reales (-9,9%). Este

difícil panorama complejo para una actividad encadenada con la producción de confecciones es aún más marcado que la contracción agregada observada por la industria colombiana y es resultado de un conjunto de factores internos y externos que han dificultado la recuperación de esta actividad económica. (Grupo Sura , 2015)

4.1.1.1.5 Principales Productos Exportados

- Textiles y Confecciones.
- Resto.
- Trajes, vestidos, chaquetas, faldas, pantalones largos y cortos, y shorts (exc de baño)
- Sostenes, fajas, corsés, ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto.
- Ropa de cama, mesa, tocador o cocina.
- Tejidos de punto de anchura >a 30 cm, con contenido de hilados de elastómeros > o = al 5% en peso.
- «T-shirts» y camisetas, de punto.
- Tejidos de hilados de filamentos sintéticos, incluidos los tejidos fabricados con los productos de la partida 54.04.
- Napas tramadas para neumáticos fabricadas con hilados de alta tenacidad de nailon
- Hilados de filamentos sintéticos (excepto el hilo de coser)
- Combinaciones, enaguas, bragas, pijamas, de punto, para mujeres o niñas.
- Suéteres (jerseys), «pullovers», cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto.
- Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte, overoles y conjuntos de esquí y bañadores, de punto.

- Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas con plástico, excepto las de la partida 59.02.
- Los demás tejidos de punto.
- Tul, tul-bobinot y tejidos de mallas anudadas; encajes en pieza, en tiras o en aplicaciones, excepto los productos de las partidas 60.02 a 60.06.
- Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas.

4.1.1.1.6 Participación regional en la producción nacional

- Antioquia
- Bogotá, D.C.
- Valle del Cauca
- Atlántico
- Risaralda
- Cundinamarca
- Santander
- Caldas
- Norte de Santander
- Bolívar
- Nariño
- Tolima
- Arauca
- Magdalena

4.1.1.1.7 Empresas productoras a nivel regional y nacional

Tabla 6

Textil	Confección
Manufacturas	Crystal SAS
Eliot S.A.	Studio F S.A
Textiles Lafayette SAS	Leonisa S.A.
PGI Colombia Ltda	Internacional de Distribuciones de Vestuario de Moda S.A.

Protela S.A.	Distribuidora de Textiles y Confecciones S.A.
Proquinal S.A.	Confección

(Grupo Sura , 2015)

4.1.1.1.8 Balanza Comercial

Exportaciones:

Tabla 7

EXPORTACIONES NACIONALES		
2013	2014	2015
309.810.856	301.198.014	246.324.670

(PTP, 2015)

Importaciones:

Tabla 8

IMPORTACIONES NACIONALES		
2013	2014	2015
1.455.926.912	1.592.232.692	1.371.649.334

(PTP, 2015)

Balanza comercial:

Tabla 9

BALANZA COMERCIAL		
2013	2014	2015
-1.146.116.056	-1.291.034.678	-1.125.324.664
-126.927.882	-137.021.832	-62.917.263

(PTP, 2015)

4.1.2 Tendencias Mundiales, Retos Y Oportunidades

4.1.2.1 Tratados de libre comercio en los que se incluye el sector, principales exportadores e Importadores de productos, textiles en el mundo.

El país avanza en su integración comercial con el mundo a través de la firma de acuerdos comerciales, que les permitirán a los empresarios colombianos el acceso a más de 556,3 millones de nuevos consumidores en 30 países; Estos instrumentos son de gran utilidad para la actividad económica, y aunque no todos incluyen actividades económicas propias de la cadena textil-confección, se presentan grandes oportunidades de aumentar las exportaciones tanto en cantidad como en valor agregado, aprovechando la amplia experiencia exportadora y la oferta diversificada de productos con la que cuenta el sector. (Grupo Sura , 2015)

Actualmente Colombia cuenta con 13 tratados comerciales vigentes, 5 suscritos y 2 en curso de negociación de los tratados vigentes 8 presentan oportunidades directas para la cadena, sobre todo para los eslabones finales. Los firmados con Corea del Sur y Costa Rica representan importantes oportunidades para el sector. El primero, contempla desgravación inmediata para textiles y ropa interior tanto masculina como femenina, Corea del Sur se encuentra entre los primeros países importadores de prendas vestir⁵. El segundo, tiene beneficios para los productos como bisutería, calzado, jeanswear, manufacturas de cuero, ropa casual, de control, deportiva, infantil, interior y formal masculina y vestidos de baño. (Grupo Sura , 2015)

Acuerdos vigentes con oportunidades para la cadena

Tabla 10

TRATADO	ESTADO	ESLABÓN	OPORTUNIDADES
Unión Europea	Vigente	Confección	Ropa infantil, ropa interior masculina y ropa de control.
Canadá	Vigente	Confección	Ropa deportiva, uniformes.
Estados Unidos	Vigente	Confección	Ropa infantil, ropa interior femenina, ropa de control y vestidos de baño
México	Vigente	Confección	Jeanswear, ropa interior y de control
Triángulo Norte	Vigente	Confección	Manufacturas de cuero, ropa de control, trajes de baño y jeans
Chile	Vigente	Confección	Jeans y ropa interior femenina
Mercosur	Vigente	Textiles	Insumo textil (encajes y bordados), artículos de cuero
CAN	Vigente	Textiles Confección	Insumo para la confección, ropa interior y control, telas y fibras sintéticas, bisutería

Dentro de los acuerdos comerciales, el más relevante actualmente es con Estados Unidos; el TLC con este país representa una gran oportunidad para el sector, existen más de 900 productos de la cadena que pasaron de arancel positivo a cero aranceles y en materia de prendas de vestir, los beneficios arancelarios se obtienen cumpliendo con un reglamento particular para el sector sobre origen de las mercancías. (Grupo Sura , 2015)

Principales exportadores de productos textiles, informe de la OMC.

Tabla 11

	Valor	Parte en las exportaciones mundiales				
	2015	1980	1990	2000	2015	
Exportadores						
China a	177	4,0	8,9	18,3	38,6	
Unión Europea (28)	118	-	-	28,7	25,6	
exportaciones extra-UE (28)	31	-	-	6,5	6,7	
Bangladesh	24	0,0	0,6	2,6	5,1	
Hong Kong, China	22	-	-	-	-	
exportaciones locales b	0	11,5	8,6	5,0	0,0	
re-exportaciones b	21	-	-	-	-	
Viet Nam b	17	0,9	3,7	
India	17	1,7	2,3	3,0	3,7	
Turquía	15	0	3	3,3	3,3	
Indonesia	8	0,2	1,5	2,4	1,7	
Estados Unidos	6	3,1	2,4	4,4	1,3	
Camboya b	5	0,5	1,1	
Malasia a	5	0,4	1,2	1,1	1,0	
Pakistán	5	0,3	0,9	1,1	1,0	
México a	5	0,0	0,5	4,4	1,0	
Sri Lanka b	5	0,3	0,6	1,4	1,0	
Tailandia	4	0,7	2,6	1,9	0,9	

Total de las 15 economías anteriores	410		-	-	79,0	89,0
a Incluye importantes exportaciones e importaciones de las zonas de elaboración.						
b Incluye estimaciones de la Secretaría.						
c Importaciones f.o.b.						
d No incluye las importaciones definitivas de Hong Kong, China.						

Fuente OMC, en este cuadro podemos observar los principales países exportadores e importadores en el mundo de textiles, los cuales china encabeza la lista.

4.1.2.1.1 Cifras de consumo de productos textiles a nivel nacional e internacional.

Panorama nacional, el sector textil confección o más recientemente denominado Sistema Moda, ha jugado un papel preponderante en el desarrollo textil de la economía colombiana , En un escenario donde las ventas anuales para el año 2015 del sector textil fueron de 16 billones de pesos, en el período enero-diciembre de 2016, comparado con el mismo de 2015, la producción aumentó 3,5 %; las ventas totales aumentaron 3 % y, dentro de éstas, las ventas hacia el mercado interno crecieron 4 %; en el año inmediatamente anterior, estas tasas eran de 0,5 %, 0,8 % y 2,9 %, respectivamente. (Grupo Sura , 2015)

Sin embargo, excluyendo el subsector de refinación, los crecimientos de la industria son de 1 %, -0,2 % y 0,4 % respectivamente. (Grupo Sura , 2015)

En el panorama internacional, Asia se ha convertido en el mayor centro fabricante-proveedor de productos textiles y de prendas de vestir para el mundo.

El mercado global textil se estima en la actualidad en 1,1 trillones de dólares y constituye casi el 1,8% del PIB mundial. Casi el 75% de este mercado se concentra en China. El tamaño actual del mercado textil de China e India se estima en US\$ 150 billones y US\$

45 billones, respectivamente. Ambos mercados han mostrado un fuerte crecimiento, a pesar de las incertidumbres globales y de que la demanda ha aflojado. (Grupo Sura , 2015)

4.1.2.1.1.1 Agremiación a la que se encuentra adscrito el sector.

- ANALDEX (Asociación Nacional de Exportadores) Dirección: Calle 40 No. 13-09 piso 10 Edificio UGI. Bogotá. analdex@analdex.org
- ASCOLTEX (Asociación Colombiana de Técnicos y Profesionales Textiles y de la Confección) Dirección: Calle 49B # 63 - 21 Ed. Camacol. Medellín. acoltex@acoltex.co
- ASOTEXTIL (Asociación Nacional de Distribuidores Textiles e Insumos para la Confección) Dirección: Av. CARRERA 28 No. 39 - 06 Oficina 301. Bogotá. corporacion@textilgrupo.com
- ASCONFECCIONES Dirección: Calle 106 No. 69-22. Bogotá jeramosp@hotmail.com
- CCCA (Cámara Colombiana de la Confección y afines). www.ccca.com.co/

4.1.2.1.1.1.1 Innovación Aplicada En Las Empresas Del Sector.

A lo largo de la cadena de textiles se identifican, principalmente, la utilización de tres modelos productivos y de negocio: la maquila, paquete completo (full-package) y marca propia De modo que, el sector en su conjunto tenga la capacidad de competir en un mercado cada vez más exigente; con consumidores más informados, conscientes de sus necesidades, demandantes y selectivos; tendencias y modas cada vez con mayor rotación; competidores extranjeros con menores precios y mayor capacidad de producción, derivados en parte, por la mano de obra barata, menores regulaciones ambientales y mayores ayudas gubernamentales.

También el sector textil confección es pionero en el uso intensivo de capital y nuevas tecnologías y jalonador del desarrollo industrial manufacturero de la economía colombiana. Durante la primera década del siglo XX fue uno de los primeros sectores en hacer una reconversión productiva al pasar de ser una industria incipiente a convertirse en el pionero en el uso intensivo de capital y desarrollo tecnológico de la época.

En el país cuenta con una amplia gama de talleres, maquila y venta de paquete completo, los avances tecnológicos en términos de producción están directamente ligados a la evolución por ello la industria ahora se fortalece una de las ramas más innovadoras de esta industria centenaria: la estampación digital.

4.1.2.1.1.1.1.1 Diversificación de productos.

Con el fin de fortalecer la cadena productiva y sus actividades relacionadas Inexmoda propone agregar el eslabón diseño textil, industrial y de moda y servicios especializados el cual le adiciona un alto contenido de valor agregado a los productos finales alcanzados. Esta propuesta, cuenta con la aceptación de diferentes instituciones y sectores relacionados con la industria, a la vez que le imprime una mirada desde una nueva perspectiva que permite buscar la consolidación de un sistema moda en diferentes regiones del país que vincule no solo las actividades propias del sector textil-confección sino también actividades conexas como joyería, calzado, marroquinería, cosméticos y estilos de vida.

4.2 Factores Económicos

4.2.1 Inflación

El aumento de la inflación en el 2016 fue de 5,75%, con lo cual se sitúa por debajo del crecimiento registrado el año 2015 (6,77%). (Banco Davivienda , 2016)

En medio de un año que inició con una polémica reforma tributaria y un incremento del salario mínimo del 7%, hoy se anunció que en diciembre de 2016 el Índice de Precios al Consumidor (IPC) registró una variación de 0,42% y en total del año 2016 llegó a 5,75%, según cifras del Dane. (DANE, 2016)

La variación de la inflación en 2016 fue 1,02% menor con relación a la registrada durante 2015. Con lo anterior, se observa que la inflación completa 5 meses en caída, luego de casi llegar al 9% en julio (a consecuencia principalmente del paro camionero). Según anunció el Banco de la República en sus últimas proyecciones, la inflación se ubicaría en 2016 entre el 5,5% y el 5,7%. Esto indica que los resultados presentados por el Dane son muy similares y se encuentran de acuerdo a lo previsto.

Uno de los factores que más había afectado a los consumidores en los primeros 8 meses del año, había sido la inflación de alimentos que alcanzó un 15,71% al mes de julio. En el total de 2016, la inflación de alimentos se ubicó en 7,22%. (Revista Dinero, 2017)

En los últimos doce meses cuatro grupos se ubican por encima del promedio nacional (5,96%): salud (8,14%); otros gastos (7,25%); alimentos (7,22%) y educación (6,34%). El resto de los grupos de gastos se ubicaron por debajo del promedio: vivienda (4,83%); transporte (4,47%); comunicaciones (4,72%); diversión (4,05%) y vestuario (3,98%).
(DATOS MACRO)

4.2.2 Devaluación

La tasa de cambio frente al dólar, cuyo comportamiento estuvo estrechamente relacionado con el precio del petróleo, presentó una tendencia fuertemente alcista durante el

año 2015, convirtiéndose en una de las variables de mayor ajuste en la economía. Inició el año con una cotización de \$2,392 por dólar, cuando el precio del barril de petróleo para la referencia BRENT era de USD 56.42. Al terminar el año, el precio del crudo descendió a USD 37.2 por barril y la tasa de cambio aumentó hasta \$3,149 por dólar. El valor promedio del dólar en 2015 fue de \$2,743.3 lo que representó una devaluación del 37,1% frente al nivel observado en 2014. (Banco Davivienda , 2016)

Además del incremento en sus niveles, el factor más relevante relacionado con la tasa de cambio fue el incremento en su volatilidad. Durante el 2014 la diferencia promedio entre el máximo y el mínimo intradía en el mercado de divisas era de 13 pesos.. Con los posteriores eventos en China a finales de agosto, la volatilidad se volvió a incrementar y llegó a niveles de 50.4 pesos. Ante esto, el Banco de la República activó el mecanismo de opciones de control de volatilidad, que no ha tenido ningún efecto en la práctica. La evolución de la tasa de cambio también estuvo relacionada con los cambios en las primas de riesgo país. (Banco Davivienda , 2016)

El impacto fiscal de la caída en los precios del petróleo es sin duda uno de los factores que encareció el costo de la deuda colombiana y el nivel de riesgo general en la economía. En lo que a expectativas de tasa de cambio se refiere, se hace necesario hacer un comentario sobre los siguientes factores:

- Precios del petróleo: Se ha constituido en la variable más importante para explicar el comportamiento de la tasa de cambio. Lamentablemente los aciertos de los organismos internacionales y las agencias especializadas en la predicción de este precio clave han sido muy pobres. Los bajos precios observados en lo corrido del

año y las nuevas proyecciones permitirían suponer que en el año 2016 se alcanzaría el precio más bajo de esta materia prima después de la cual se observaría un lento repunte.

- **Apreciación o depreciación del dólar a nivel mundial:** Existe una relación negativa entre el precio del dólar frente al resto de monedas del mundo y el precio de las materias primas. La cotización del dólar frente al resto de monedas del mundo jugó un papel menos importante en 2015. Por ejemplo, el euro pasó de USD 1.20 al iniciar el año hasta USD 1.05 a mediados de abril y el resto del año osciló alrededor de los USD 1.10 por euro. **Perspectivas de crecimiento de China:** Tal como ya comentamos, se espera que el crecimiento de China bordee el 6.3% para este año. Esta variable es precisamente uno de los tres factores de mayor incertidumbre para este año. Dado que los riesgos de crecimiento son a la baja, esto supone una presión devaluacionista para el peso. (Banco Davivienda , 2016)
- **Nivel de riesgo país.** La prima de riesgo país es de gran importancia para explicar el comportamiento de la tasa de cambio en nuestro país. Estas primas para Colombia están determinadas, principalmente, por el grado de aversión al riesgo a nivel mundial -a su vez muy sensible a cambios en las variables en los países con mayor peso en la economía mundial-, por el precio del petróleo y por las noticias relacionadas con los cambios en los niveles de deuda pública.

4.2.3 Tasas de Interés

Dice el Banco Central que la reforma tributaria constituye una acción fundamental que contribuye al crecimiento de largo plazo. La junta bajó en 0,25 puntos la tasa de interés.

Contrario al pensamiento de un alto porcentaje de analistas del mercado financiero, el Banco de la República reduce la tasa de interés de intervención en 25 puntos básicos y la fija en 7,5%. (Banco Davivienda , 2016)

En la última junta del Banco de la República del año y la última presidida por el saliente gerente, José Darío Uribe, la Junta consideró que en noviembre la inflación anual al consumidor y el promedio de las medidas de inflación básica disminuyeron y se situaron en 5,96% y 5,74%, respectivamente, completándose cuatro meses consecutivos en los que la reducción de la inflación excedió los pronósticos del equipo técnico del Banco y del mercado. (Banco Davivienda , 2016)

Considera la Junta del banco central que la actividad económica mundial sigue débil y es probable que en 2017 se registre una leve recuperación. En los Estados Unidos continuó el endurecimiento gradual de la política monetaria, el dólar se ha fortalecido y las tasas de interés internacionales de largo plazo aumentaron. Los términos de intercambio de Colombia siguen recuperándose debido al incremento en los precios del petróleo. En este entorno, la reciente depreciación del peso ha sido moderada.

Sobre la economía colombiana el informe de la Junta destaca que "en el tercer trimestre la economía colombiana se expandió 1,2% anual, cifra inferior a lo esperado por el equipo técnico del Banco y por el mercado. La demanda interna cayó 1,1%, debido a la menor inversión y a la desaceleración del consumo. Estos resultados y las nuevas cifras de actividad económica del cuarto trimestre sugieren que en todo 2016 el crecimiento económico podría ser ligeramente inferior al 2%. (Banco Davivienda , 2016)

El comunicado resalta que "la Junta Directiva decidió reducir el grado constructorista de la postura de la política monetaria disminuyendo la tasa de interés de intervención en 25 pbs. Las acciones futuras de política dependerán de la nueva información sobre la velocidad de la convergencia de la inflación a la meta y de la intensidad, naturaleza y persistencia de la desaceleración económica, entre otros. (Banco de la Republica)

Ante los efectos negativos de la caída en los precios del petróleo sobre las finanzas públicas, el proyecto de Reforma Tributaria estructural presentado por el Gobierno al Congreso constituye una acción fundamental que contribuye al crecimiento de largo plazo, al reforzar la sostenibilidad fiscal, propender por la estabilidad macroeconómica y preservar la calificación crediticia.

Insiste el informe que la Junta continuará haciendo un seguimiento al ajuste del gasto y su coherencia con el nivel de ingreso de largo plazo, la sostenibilidad del déficit externo y, en general, la estabilidad macroeconómica. Así mismo, reafirma el compromiso de mantener la inflación y sus expectativas ancladas en la meta.

4.2.4 Balanza comercial

La diferencia puede ser positiva (superávit comercial) o negativa (déficit comercial). Existe un déficit cuando una cantidad es menor a otra con la cual se compara. Por lo tanto podemos decir que hay déficit cuando la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es menor que la cantidad de bienes que importa. Un superávit implica que la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es mayor a la cantidad de bienes que importa.

Para Colombia es importante tener una balanza comercial positiva o superávit, porque los productores nacionales y la economía en general tienen mayores recursos para realizar sus actividades y desarrollar otras nuevas y, así, incentivar y desarrollar la economía nacional.

Las exportaciones. Vendieron entre enero y julio de este año US\$16.519 millones en diferentes destinos mundiales. Según el Dane, la caída en las ventas externas acumula un 25,9%, mientras que en el mismo periodo del 2015 sumaron US\$22.287 millones.

La disminución de las exportaciones tiene que ver con la caída en las ventas de combustibles y de las industrias extractivas (36,5%), seguido de una baja en las ventas internacionales de la industria manufacturera (18,9%) y la reducción de los negocios en el sector agropecuario (5,7%). (PTP, 2015)

Las importaciones. Según el Dane, de enero a julio de 2016 se importaron US\$24.901,2 millones. En el mismo periodo de 2015 se importaron US\$32.203,1 millones. Hubo una variación de -22,7 %, frente a la variación que se registró en el 2015 cuando fue -12,1 %.

De enero a julio de 2016 se registró un déficit de US\$7.243,3 millones. En los primeros siete meses de 2015 se registró un déficit de US\$8.449,5 millones. (PTP, 2015)

4.2.4.1. Detalles de la Balanza comercial Colombia

En septiembre se registró un déficit en la balanza comercial colombiana de un US\$1.065,4 millones FOB, en comparación al mes de septiembre del 2015 con US\$1.416,1 millones FOB. (CVN , 2016)

Para el mes de septiembre de 2016, se presentó superávit del grupo de combustibles y productos de las industrias extractivas de US\$1.017,2 millones FOB, cifra superior en US\$115,4 millones FOB a la del mismo mes del año 2015 cuando fue US\$901,7 millones FOB. (CVN , 2016)

El déficit del grupo de manufacturas fue de US\$2.225,4 millones FOB disminuyó en US\$352,0 millones FOB con relación al mes de septiembre de 2015 cuando fue US\$2.577,4. (CVN , 2016)

4.3 Factores Políticos

4.3.1 Normas

En el marco normativo de la ley 9a de 1991, mediante la que se adoptó un nuevo régimen cambiario y de inversión extranjera, se estipularon tres principios fundamentales: (Banco de la Republica)

1. El de igualdad, al estipular un tratamiento igual tanto para el inversor nacional como el extranjero;
2. El de universalidad, al permitirse la entrada de flujos externos a cualquier actividad económica;
3. El de automaticidad, al suprimirse los criterios de aprobación por parte del Estado con excepción de algunas actividades.

La única condición de cumplimiento institucional consiste en la obligación de los inversionistas extranjeros de registrar la inversión en el Banco de la República con el fin de garantizar sus derechos cambiarios. (Banco de la Republica)

- Se flexibilizaron las disposiciones legales del derecho cambiario mediante la supresión de los topes máximos a la repatriación de utilidades, los reembolsos de capital y los pagos por contratos de transferencia de tecnología, con la garantía adicional de mantener esta decisión a pesar de posibles modificaciones legales posteriores.
- Este marco se complementó con medidas tendientes a promocionar a Colombia como un país atractivo a la inversión extranjera.
- Se varió el régimen especial de inversiones de entidades nacionales en el exterior en el caso del sector financiero y de seguros, permitiéndose a las instituciones financieras colombianas, vigiladas por la Superintendencia Bancaria, la realización de inversiones en entidades financieras y de seguros del exterior.
- Se iniciaron diferentes estrategias de carácter promocional del gobierno a través de instituciones como Coinvertir, entidad creada por el gobierno en 1992, que contribuyeron a alcanzar resultados interesantes en términos del ingreso de capitales al país.
- El flujo de la inversión colombiana en el exterior también respondió satisfactoriamente.

Estatuto de Inversiones Internacionales - Decreto 1812 de agosto de 1994 permitió realizar el registro extemporáneo de capital, siempre y cuando los capitales ingresados se declararan como inversión extranjera al momento del ingreso de las divisas. (Banco de la Republica)

Decreto 1295 se constituyó el estatuto de inversiones internacionales del país, que comprende el régimen de inversión de capital extranjero en el país el régimen de inversiones colombianas en el extranjero. (Banco de la Republica)

En materia tributaria, Colombia se caracteriza por presentar tasas impositivas elevadas en comparación con otros países de similar grado de desarrollo y un alto grado de inestabilidad de las normas tributarias. No obstante, se han creado algunas medidas tendientes a reducir el impacto negativo de la legislación tributaria. En la reforma tributaria de 1995 (Ley 223) se previó el desmonte gradual de los bonos para el desarrollo social y seguridad interna (instituidos en 1992) y se estableció la figura de los contratos de estabilidad tributaria, con el objetivo de ofrecer seguridad a los inversionistas. (Banco de la Republica)

Por último, es importante anotar que si bien en términos generales la normatividad pretende estimular la entrada de inversión extranjera, existen otros factores como la corrupción y la violencia en general que pueden influir negativamente en las decisiones de los inversionistas extranjeros. (Banco de la Republica)

4.3.1.1 APC (Acuerdo de Promoción Comercial)

Los beneficios para este sector son los siguientes:

- Desgravación inmediata para todas las mercancías del ámbito textil
- confecciones, por ende, ingreso libre del pago de arancel desde la puesta en vigencia del Acuerdo.
- Existencia de una salvaguardia que sólo podrá ser invocada durante los cinco primeros años de vigencia del Acuerdo.
- Cooperación entre las Partes (Colombia y EE.UU.) para prevenir ilícitos aduaneros.

4.3.1.2 Reglas de Origen

Como productor, exportador o importador, usted debe conocer las reglas de origen del APC para determinar si la mercancía es originaria y, de ese modo, poder beneficiarse de la reducción o exención del pago del arancel derivada del Acuerdo. Además, debe conocer la normativa relacionada con las reglas de origen, ya que existen sanciones⁷ por realizar una certificación de origen errada o por no cumplir con las obligaciones establecidas. (DIAN , 2016)

4.3.1.3 Clasificación Arancelaria:

En Colombia y EE.UU., los seis primeros dígitos de una mercancía son iguales y significan lo mismo, porque hacen parte de la nomenclatura del SA. Más allá del sexto dígito, las mercancías pueden tener una diferente codificación numérica, o una misma codificación numérica puede amparar distintas mercancías. En consecuencia, es importante asegurarse de la clasificación arancelaria de una mercancía en el país de importación y exportación. (DIAN , 2016)

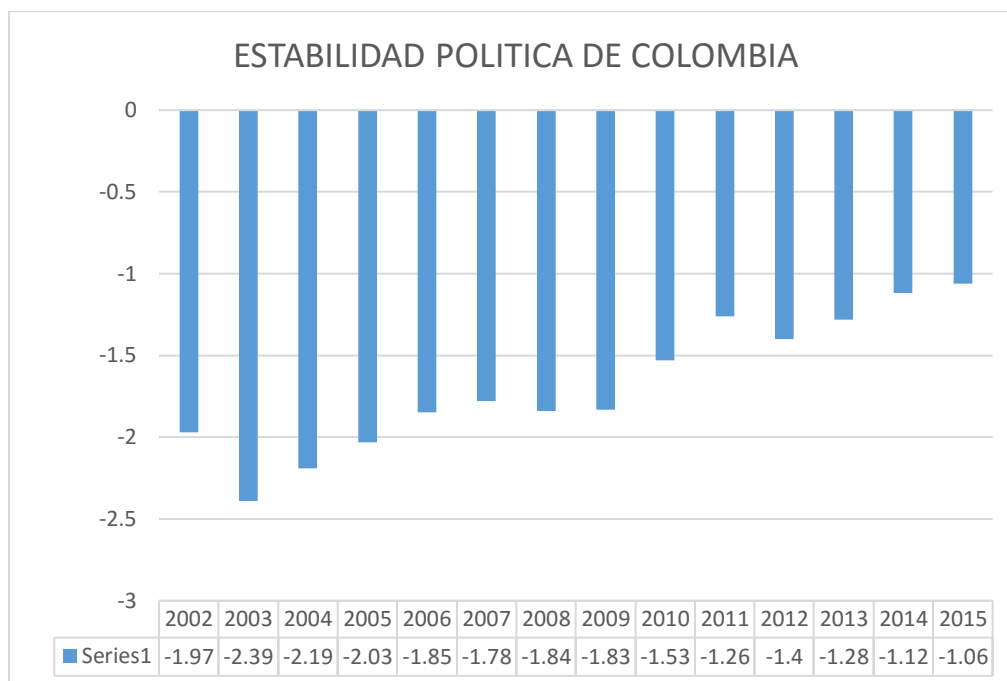
¿Qué reglas se deben seguir para clasificar una mercancía?

Para clasificar una mercancía, se debe revisar el documento “Arancel de Aduanas”¹⁰, en el que se encuentra una normativa que consta de seis reglas para interpretar el SA, las mismas que son empleadas para la interpretación de la NANDINA. Con la ayuda de estas reglas se puede clasificar una mercancía en un capítulo, partida, subpartida del SA, subpartida NANDINA y subpartida nacional respectivamente. (DIAN , 2016)

4.3.2 Estabilidad política

El Banco Mundial (govindicators.org) proporciona datos para Colombia desde 1996 a 2015. El valor medio para Colombia durante ese período fue de -1.68 puntos con un mínimo de -2.39 puntos en 2003 y un máximo de -1.06 puntos en 2015. (ECONOMY, s.f.)

Gráfica 4. Estabilidad política de Colombia



Al pasar de los años la estabilidad económica ha ido mejorando sin embargo del año 2011 al 2012 tuvo un descenso donde se desestabilizó el sistema.

Fuente: http://es.theglobaleconomy.com/Colombia/wb_political_stability/

4.3.3 Falta de credibilidad en las instituciones del estado

La credibilidad de las autoridades y entidades públicas continúa en picada, sin que muestren asomos de recuperar la confianza de la gente. Congreso de la República es la institución que menos credibilidad les genera a los colombianos. (Colombiano)

La autoridad más visible, el presidente de la República, alcanza el peor índice de aprobación de todo su mandato. Solo un 21 % de los encuestados considera buena su gestión. El índice de desaprobación, igualmente, es el más alto desde que asumió la Presidencia: 72%.

4.4 Factores Sociales

4.4.1 Distribución del Ingreso

Un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) señala que la desigualdad en Colombia, de las mayores del mundo, puede ser superior a la que muestran las cifras oficiales reportadas por el Dane.

Colombia aparece como el país con la mayor participación del 1 por ciento más rico en el ingreso total a lo largo de toda la serie, lo que supone una amplia brecha en la distribución, puesto que el segmento de los que más reciben llegaba a capturar el 20,5 por ciento del ingreso total del país. (TIEMPO, 2016)

También muestra que el coeficiente de Gini en América Latina disminuye solo 3 puntos porcentuales después de impuestos y transferencias, como también sucede en Colombia. Para la funcionaria, el principal cuello de botella que tiene la política tributaria tanto en Colombia como en América Latina es la alta informalidad que favorece a la evasión y a la elusión de impuestos. (TIEMPO, 2016)

Colombia no ha hecho nada para mejorar la distribución de la riqueza. La que toma la Cepal es la encuesta de hogares, que es igualdad de ingresos laborales, pero ahí no está considerada la desigualdad de concentración en la tierra que es del 0,91 por ciento, ni la accionaria que tiene 0,95. Luego la situación del país en materia de desigualdad es dramática

y eso lo reconoce la Comisión de Expertos Tributarios, pero cuando propone soluciones impositivas como subir el IVA, es muy inconsecuente. Si lo que se quiere es mejorar la igualdad y avanzar en equidad, la humanidad solo ha descubierto un mecanismo y es el impuesto a los ricos, y –dice–, ese es el temor que hay en Colombia, que nadie quiere que grandes extensiones de tierra (de 2.000 o 3.000 hectáreas), como en el valle de Sinú y San Jorge, estén pagando prediales efectivos del 2 por mil y cualquier finca cercana a Bogotá. (TIEMPO, 2016)

El informe de la Cepal ‘Panorama Social de América Latina 2015’, presentado la semana que pasó, en Santiago de Chile, reveló que la pobreza de América Latina habría aumentado en 7 millones de personas (a 29,2 por ciento de los habitantes de la región), lo que significaría un total de 175 millones de personas en esa condición. (TIEMPO, 2016)

De la misma manera, la tasa de indigencia se habría subido a 12,4 por ciento (75 millones de personas), por lo que el organismo de Naciones Unidas hizo un llamado para “proteger los avances e impedir los retrocesos sociales ante el potencial aumento de la pobreza en la región. En el caso colombiano, pese a la recuperación registrada entre 2014 y 2015, donde se pasó del 28,6 al 27,8 por ciento en el indicador de pobreza, preocupa la alerta que lanza la Cepal en su informe frente a la desaceleración económica y sus posibles efectos con la caída de las materias primas, ya que los ingresos fiscales de varios países de América Latina dependen en buena medida de recursos no renovables, lo que supone medidas urgentes. (TIEMPO, 2016)

Los cambios que se proponen al régimen tributario ponen sobre la mesa la discusión sobre si los más ricos deben pagar más impuestos o ampliar la base tributaria y afectar a personas de ingresos medios.

A la Comisión de Expertos le da pánico hablar de esos temas y el argumento es que no se les pueden cobrar impuestos a unos poquitos, pero si esos poquitos son los ricos; a la clase media nos tienen apretados y allí no hay posibilidad de no pagar impuestos, mientras que para los grandes ricos, la misma Comisión lo reconoce, habla de 38 billones de pesos en exenciones y en deducciones de esos tributos. Para él, lo que dice la Cepal en su informe es que, como se ha visto desde muchos años atrás, esta es una sociedad absolutamente desigual y no se hace nada para cambiarlo.

Señala que si se habla de esto argumentan que va en contra de la competitividad y que no favorece a la industria, y llama la atención sobre una cifra que para González es traída de los cabellos, a partir de la cual se afirma que la tributación de Colombia en las empresas es la más alta de la región.

Según la misma Cepal, el país tiene una tributación del 16 por ciento del PIB, mientras que América Latina la tiene en 23, Europa en el 46 por ciento y Estados Unidos en 42 por ciento, y que en nuestro caso está en los grupos medios de la población, es muy difícil mejorar en igualdad”, enfatizó González. (TIEMPO, 2016)

4.4.2 Desempleo

En el período enero – diciembre de 2016, la tasa de desempleo fue 9,2%, aumentando 0,3 puntos porcentuales respecto al mismo período del año anterior (8,9%). (DANE , 2016)

Para el mes de diciembre de 2016, la tasa de desempleo fue 8,7%, en el mismo mes del año anterior se ubicó en 8,6%. (DANE , 2016)

En diciembre de 2016 la tasa de desempleo en el total de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 9,8%, igual proporción para el mismo mes de 2015. (DANE , 2016)

4.4.3 Salarios

Los niveles salariales anuales percibidos por el personal ocupado remunerado de los eslabones Textil, Diseño y Confecciones varían considerablemente en algunos casos de un eslabón a otro dependiendo de la actividad y el tipo de contrato. En general, en promedio el ingreso laboral para un trabajador permanente en el sector textil-confección fue de \$13.2 millones de pesos anuales, el cual es mayor que el temporal que fue de \$12.1 millones. Del mismo modo, un profesional permanente o un empleado promedio del área de administración y ventas ganan el doble o más que un obrero. (Grupo Sura , 2015)

Otro grupo de actividades que presenta un mayor salario por trabajador es el que pertenece al área de administración y ventas. En efecto, el salario promedio anual de un trabajador permanente de dicha división es de \$20.4 millones de pesos mientras que el del temporal es de \$17.7 millones de pesos. Por otro lado, el salario promedio de un obrero o empleado del área de producción es de \$9.3 millones anuales si es permanente y \$10.7 millones anuales para los temporales, probablemente este fenómeno se debe a la ejecución de contratos de cumplimiento de alta producción en períodos de tiempo más cortos. (Grupo Sura , 2015)

4.5 Factores Geográficos

4.5.1 Dificultades del transporte terrestre.

El sector transporte juega un papel importante en la consolidación de los procesos de globalización y de competitividad en Colombia. La globalización de las economías es una realidad que exige a los países optimizar sus procesos productivos para lograr una mayor competitividad en el contexto internacional por eso podemos resaltar que Colombia tiene mucho por mejorar aspectos entre los cuales podemos resaltar: (Ministerio de Transporte , 2016)

a) El crecimiento de la economía en Colombia está limitado, al menos por su deficiente red de transporte.

c) El clima colombiano puede deteriorar con mayor rapidez las vías de el país.

d) La geografía colombiana requiere aun mas inversión en las vías.

Tabla 12

2nd pillar: Infraestructure	84	3.7
2.01 Quality of overall infraestructure	113	3.0
2.02 Quality of roads	120	2.8
2.03 Quality of railroad infraestructure	104	1.4
2.04 Quality of poart infraestructure	83	3.7
2.05 Quality of air transport infraestructure	76	4.2
2.06 Available airline seat kilometers	35	693.7
2.07 Quality of electricity supply	70	4.8

2.08 Mobile-Cellular telephone subscriptions	70	115.7
2.09 fixed telephone lines	71	14.4

Fuente: The Global Competitiveness Report 2016–2017

En esta grafica podemos observar que Colombia se encuentra en el puesto 84 de 168 en el pilar de la infraestructura esto nos muestra que aun nuestro país tiene mucho por mejorar respecto a vías, puertos, infraestructura en general, calidad de suministro de redes entre otras.

El 80% de la carga del país se moviliza por carretera. Colombia cuenta con una red vial limitada y de poca capacidad, aún si se compara con otros países latinoamericanos en vía de desarrollo. En cuanto a la movilización de carga, la antigüedad de los vehículos y su poca capacidad de carga hace que los costos de transporte se mantengan altos, afectando la competitividad de los bienes transportados. (DANE , 2016)

El sector afronta múltiples problemas. los elevados costos operativos, los precios de la gasolina, del mal estado de las vías y los precios de los peajes. El transporte de carga mueve más del 70 por ciento del comercio internacional y genera alrededor de 500.000 empleos directos. El dirigente gremial alertó sobre cinco grandes males. (DANE , 2016)

4.5.1.1 Costos elevados

El principal problema son los elevados costos operativos del sector, que aumentaron 35 por ciento entre el 2008 y 2015, el doble de la inflación. El de mayor peso, con 32 por ciento, son los combustibles. El galón de ACPM está en 7.709 pesos, con un descenso de 8 por ciento en 12 meses, que es mínimo frente al desplome de más del 50 por ciento en las cotizaciones del petróleo. Los transportadores piden cambiar la fórmula del precio de los

combustibles, reducir los impuestos y que las tarifas se fijen por periodos mayores, cada tres o cuatro meses, con el fin de hacer una mejor proyección de costos e ingresos. (DANE , 2016)

Otra variable con alto impacto es la devaluación del peso que encarece la compra de vehículos importados, los repuestos, llantas, filtros y lubricantes, entre otros, y que pesan el 23 por ciento en los costos del sector. (DANE , 2016).

El tercer factor negativo son los peajes. Colombia es, después de Brasil y Chile, el país con las tarifas más altas de América Latina. Una tractomula de cinco ejes (llantas) debe pagar por un viaje de ida y vuelta de Bogotá a Buenaventura cerca de 600.000 pesos en peajes. (DANE , 2016)

4.5.1.1.1 Sobreoferta

La sobreoferta de carrotaques. Durante el auge petrolero varias empresas transportadoras adquirieron carrotaques nuevos para atender la alta demanda de las compañías. Pero ante la caída en los precios del petróleo, la menor producción y la construcción de oleoductos, muchos de estos camiones están parqueados o son utilizados para transportar otra clase de mercancías, ejerciendo una mayor competencia a las tractomulas. Se calcula que en el mercado hay una sobreoferta de 7.000 camiones sisterna. (SEMANA, 2015)

4.5.1.1.1.1 Chatarrización

Hay cerca de 285.000 vehículos de carga por carretera entre camiones, tractomulas y carrotaques. De ese número el 41 por ciento tiene más de 20 años y alrededor de 117.000-, pero todavía no se ha establecido cuándo deben salir del mercado. Los transportadores piden que los años de vida útil se fijen con criterios técnicos y que se agilice el proceso de

destrucción para renovar rápidamente el parque automotor. (SEMANA, 2015)

En la última década se han chatarrizado solo 19.341 vehículos. Además, el sector propone que los recursos del fondo de reposición de vehículos, que ascienden a un billón de pesos (SEMANA, 2015)

4.5.1.1.1.1.1 Fletes elevados

Los elevados costos de los fletes y la tarifa que cobra la empresa transportadora por movilizar las mercancías, se ha convertido en uno de los mayores frenos en la competitividad del país. Según el Consejo Privado de Competitividad, están entre los más altos en América Latina.

4.5.1.1.1.1.1.1 Competencia

La competencia con otros sistemas de transporte, como el río Magdalena, cuya navegabilidad permitirá movilizar la carga, con precios más bajos. El gremio ve con preocupación cómo algunos operadores fluviales imponen tarifas muy bajas para el sector. El otro problema es el gran atraso en el pago de facturas por parte de las empresas, que van desde 3 hasta seis meses, lo que afecta el flujo de caja del sector transporte

Aunque tenemos resaltar que Colombia ha venido trabajando en la mejora de infraestructura vial para mejorar la logística en el país con proyectos de infraestructura tal como vías 4G que involucran 8,000 km de carreteras, incluyendo 1,370 km de doble calzadas, 159 túneles y 40 nuevas concesiones (SEMANA, 2015)

Su objetivo principal es mejorar la competitividad del país, disminuyendo el costo y tiempos de transporte de personas y, en especial, de carga, desde los puntos de manufactura hasta los puertos de exportación.

Es uno de los proyectos más ambiciosos de la historia de la infraestructura en Colombia, con una inversión estimada de \$47 billones de pesos (cerca de \$18000 millones de dólares). Se proyecta que las obras se ejecutarán en máximo 6 años a partir de la fecha de su adjudicación. (SEMANA, 2015)

4.5.2 Vías, puertos y aeropuertos

En los puertos y aeropuertos nacionales, se enlazan las más importantes navieras y aerolíneas del mundo, siendo punto estratégico en la conectividad global. desde los puertos colombianos, conectan más de 3.700 rutas marítimas de exportación en servicio regular, directas y con conexión, ofrecidas por más de 34 navieras con destino a más de 670 puertos en el mundo. (SEMANA, 2015)

Ilustración 1. Contexto Nacional



Fuente: Diplomado en gerencia logística y operatividad internacional de la Universidad Pontificia Bolivariana de Bucaramanga realizado el 26 de agosto al 05 noviembre del 2016 por la Dra. Silvia Carolina Sánchez Monsalve, en los días 26 y 27 de agosto de 2016.

En esta grafica podemos analizar que el 97% de la carga ingresa vía marítima y el 0,1% es vía fluvial y la aduana que mayor participación tiene es la de Cartagena es decir que aún falta activar todos medios de transporte para así obtener más competitividad e inversión.

Adicionalmente Colombia cuenta con una ubicación privilegiada, situada en el punto focal de la actividad marítima por su cercanía al Canal de Panamá y en el cruce de las principales vías de comunicación del comercio mundial también cuenta con Punto de conexión estratégico entre Norte y Sur América, y entre la Costa Este y Oeste de EE. UU y Asia. (SEMANA, 2015)

Como datos para resaltar Colombia movilizo por sus zonas portuarias más de 184 millones de toneladas de carga y recibió alrededor de 61 mil buques en las costas atlántica y pacífica, alcanzando los 2 millones de contenedores al año y los principales puertos tiene inversión en tecnificación, uno de los desafíos que enfrenta Colombia para insertarse exitosamente en los procesos de integración y apertura económica radica en que debe superar los cuellos de botella en materia de infraestructura portuaria y fluvial, teniendo en cuenta que existen retrasos en el transporte de carga y la cadena logística que acaban por restar competitividad a los productos nacionales. De hecho, el país aparece en posiciones más bien rezagadas en los indicadores más importantes a nivel internacional e inclusive, si se compara con las posiciones de sus pares latinoamericanos. (PROCOLOMBIA, 2015)

En efecto, el transporte de carga marítimo no es la excepción a este rezago y también es víctima de la falta de planeación en las obras de los principales puertos nacionales, la no articulación con otros modos de transporte (multimodal), la debilidad de las instituciones encargadas de su gestión que se caracterizan por fallas en los procesos de contratación, los errores en los esquemas de concesión, problemas de corrupción, la tramitología dispendiosa

en los puertos e inspecciones de aduana deficientes por la baja sistematización en los procesos de embarque y descargue de las mercancías.

Esta baja eficiencia en los servicios portuarios impide una mayor competitividad de los productos colombianos en el exterior y lograr un mayor crecimiento en el volumen de las exportaciones. La causa principal de este problema radica en que los centros de producción más importantes se encuentran en la zona andina y por ende, alejados de los puertos marítimos que tras el hecho de haber una conexión deficiente entre ambos, estos últimos tienen problemas para recibir buques de alto calado por su topografía de no ser de aguas profundas y su incipiente sistematización para mayor agilidad en los puestos de aduana.

Los principales aeropuertos del país están en pleno proceso de transformación de sus infraestructuras, que les dará mayor capacidad de operación, fachadas y salas más modernas y, sobre todo, mejor atención a los usuarios.

El Dorado de Bogotá, José María Córdova de Rionegro, Alfonso Bonilla Aragón de Cali, Ernesto Cortissoz de Barranquilla, Simón Bolívar de Santa Marta, Palonegro de Bucaramanga y Camilo Daza de Cúcuta son algunos de los que están con obras. En unos se levantan nuevas terminales nacionales e internacionales y torres de control; en otros, hay remodelaciones, repavimentaciones de pistas, ampliaciones de plataformas y, todos ellos, buscan la certificación de la Organización Civil Internacional (Oaci), en materia de seguridad para el transporte aéreo.

En el 2017 se espera terminar las expansiones que se realizan en casi todos los aeropuertos de las principales capitales y las inversiones en pistas y terminales, así como los costos de operación y mantenimiento de los aeropuertos concesionados quedan también

cubiertos para los próximos 25 años, teniendo en cuenta el desafío de los nuevos ciclos de crecimiento de pasajeros nacionales e internacionales y de cara a las expectativas de crecimiento de Colombia, estos demandarán nuevas inversiones. Sin embargo, la capacidad instalada y las nuevas obras serán suficientes para atender las necesidades mínimo para 10 años más. (PROCOLOMBIA, 2015)

Para finalizar Colombia movilizó más de 900 mil toneladas vía aérea, entre carga nacional, internacional, chárter y correo y el Aeropuerto Internacional el Dorado localizado en la ciudad de Bogotá, se ubica como el de mayor movimiento de carga en América Latina, con 636 mil toneladas de carga movilizadas

4.5.3 Acceso al Océano Atlántico y Pacífico

Colombia cuenta con una posición geográfica estratégica en el hemisferio americano. Por una parte, es un punto de enlace entre los países del norte y del sur en el hemisferio y, por otra, posee amplias costas sobre los océanos Atlántico y Pacífico. Dicha ubicación le permite ser la puerta de entrada a América del Sur y disponer de puertos hacia el resto de América, Europa y los países de la Cuenca del Pacífico.

También es una privilegiada “casa de esquina”. Así la han llamado los geógrafos en el noroeste de América del Sur, muy bien situada, con frentes sobre dos importantes avenidas; dos grandes océanos; el Pacífico, que baña al país por el oeste y el Atlántico, que forma el mar Caribe o de las Antillas.

Para concluir la cercanía del canal de Panamá, la circunstancia de ser paso y escala de las principales líneas aéreas del continente y el establecimiento de puertos en las costas oceánicas dan a Colombia gran importancia estratégica para las comunicaciones y el

comercio. Además, por los ríos internacionales Amazonas y Orinoco transitan barcos comerciales. Su posición la ha colocado como sitio de convergencia para rutas marítimas y aéreas; su cercanía al canal de Panamá le facilita el comercio. Su situación presenta posibilidades para la construcción de nuevos canales interoceánicos, si se aprovechan el Atrato y otros ríos del Chocó.

4.6 Factores Tecnológicos

4.6.1 Tecnologías de Información y Comunicación TIC

El sector de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) suele ser medido con base en el desarrollo de su infraestructura o la penetración de servicios como la telefonía móvil y la banda ancha. En dichos frentes Colombia registra tasas de crecimiento constantes durante los últimos años, lo que le ha valido al país ser reconocido como uno de los líderes latinoamericanos en materia de conectividad y servicios en línea. (El Tiempo , 2015)

Mientras en el 2011 en el país el número de líneas móviles activas era cercano a los 46 millones, al cierre del año anterior este servicio sumó 55,3 millones de abonados. Así mismo el índice de penetración de la banda ancha pasó de 17,4 por ciento a 20,8 por ciento en cuestión de doce meses (9,8 millones de conexiones al cierre de 2014). (El Tiempo , 2015)

Esta ‘revolución’ tecnológica de la que Colombia se ha hecho partícipe durante el último quinquenio ha llevado a que el sector TIC aumente su importancia como una industria transversal que potencia la productividad en buena parte de los sectores económicos más relevantes para el país.

Igualmente el aumento en materia de ingresos, importaciones y oferta de servicios está generando que año a año la industria TIC gane mayor participación entre las actividades

que más aportan al crecimiento económico de la Nación. Por ejemplo, entre 2009 y 2013 el promedio de los ingresos del sector TIC registró un incremento del 48 por ciento, de acuerdo con el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane). (El Tiempo , 2015)

El más reciente informe de la industria adelantado por el Ministerio de las TIC y el Dane, revela que “con relación a las 53 actividades que le aportan a la economía del país, la actividad correo y telecomunicaciones se encuentra en el noveno lugar dentro del escalafón de las actividades económicas que más le aportan al producto interno bruto, con una participación del 3,13 por ciento”, al tercer trimestre del año pasado.

El análisis del MinTIC y el Dane muestra que el nicho de mercado que más afecta al comportamiento del sector TIC es la telefonía móvil, una industria que si bien tiene una alta penetración y se encuentra cerca de su máximo nivel de saturación, ha encontrado en servicios como el internet móvil un nuevo segmento de negocio con amplio potencial de crecimiento para los próximos años.

El aumento en el consumo de servicios de telecomunicaciones por parte de los colombianos, y el desarrollo de nuevas estrategias para ampliar la cobertura mediante tecnologías como la fibra óptica, auguran que la industria TIC seguirá creciendo en importancia dentro de la economía local.

Un reciente informe de Asomóvil (agremiación de la que hacen parte Claro, Movistar y Tigo) destaca al sector telecomunicaciones como uno de los más dinámicos de la economía colombiana, con un crecimiento de su PIB sectorial desde el año 2000, que solo es superado por la industria de la construcción.

“Telecomunicaciones es la industria que más externalidades positivas genera en la economía donde se resaltan: generación de empleo, aumento de productividad, incremento del PIB, seguridad, acceso a educación e inclusión social entre otros”.

4.6.2 Automatización de procesos

El sector manufacturero y de la industria textil emplea oficialmente a cerca de 450.000 personas a nivel nacional. Sin embargo, se estima que la cifra real ronda sobre los 1.5 millones de empleos directos e indirectos contando los empleos no legales, temporales y alternos. (Fashion Network , 2017)

Si bien las ventas del comercio textil y las exportaciones de la mayoría de los rubros han decaído en los últimos 12 a 18 meses, la industria ha encontrado un nuevo nicho local; con el alza en el precio del dólar, las compras de productos nacionales han aumentado su demanda.

El incremento de la predilección sobre las prendas colombianas, ha generado una necesidad de mano de obra calificada. Sin embargo, no hay suficientes empleados capacitados para cubrir las vacantes. Según información de la ANDI, la industria textil en Colombia es uno de los sectores con salarios más bajos: un operario textil gana un salario mínimo por 8 horas de trabajo en una planta, pudiendo devengar el mismo pago en posiciones menos demandantes en conocimiento y trabajo.

Incrementar los salarios no es un opción pues atenta contra la competitividad industria, por lo que los sectores público-privados se están viendo ante una posible automatización de los procesos, con máquinas como las italianas y las españolas que ya han llegado a Colombia y ofrecen autonomía de producción con un solo empleado.

4.6.3 Facilidad de acceso a la tecnología

La situación económica por la que atraviesan Estados Unidos y Europa ha permitido que los países latinoamericanos avancen un poco más rápido en el proceso de cerrar la gran brecha tecnológica que los separa. (El Portafolio, 2015)

En Colombia, el ISI, que mide los avances en la penetración de la tecnología tanto en servicios como en equipamiento e infraestructura, pudo mantenerse al margen de la tendencia hacia un crecimiento más moderado que atraviesa el indicador de América Latina.

El ESI (que tiene en cuenta el entorno social y económico), ha acelerado su paso gradualmente y contribuyó en medida más amplia que las TIC al mayor ritmo mostrado por el indicador colombiano.

En los servicios TIC, el país volvió a liderar tanto el crecimiento del número de dominios registrados de Internet (50 dominios por cada mil personas), tras aumentar 126 por ciento en 12 meses), así como el de abonados a banda ancha fija (61 por cada mil personas para un alza interanual de 24 por ciento). (El Portafolio, 2015)

Respecto al equipamiento, los computadores continúan presentando la menor penetración de la región.

Las 132 unidades por cada millar de personas del tercer trimestre (aumento interanual de 10,4 por ciento) equivalen a algo menos que la mitad del promedio latinoamericano, que es de 274.

5. CALIFICACIÓN DEL IMPACTO – Matriz POAM

Tabla 13

POAM - SUPERTEX: SECTOR TEXTIL Y CONFECCIONES

CALIFICACIÓN FACTORES	Oportunidades			Amenazas			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
ECONÓMICOS									
• Inflación			X	X				X	
• Devaluación	X				X			X	
• Inversión	X					X	X		
• Ley de preferencias arancelarias	X					X	X		
• Estabilidad de la política cambiaria			X	X				X	
• Impuestos			X	X			X		
• Ingreso per cápita			X		X			X	
• Tasas de interés			X		X			X	
• Balanza comercial	X			X			X		
POLÍTICOS									
• Normas	X					X	X		
• Estabilidad política			X	X			X		
• Falta de credibilidad en las instituciones del Estado			X	X			X		
SOCIALES									
• Distribución del ingreso			X	X			X		

• Desempleo			X	X				X	
• Salarios	X				X			X	
TECNOLÓGICOS									
• Automatización de procesos	X				X		X		
• Facilidad de acceso a la tecnología	X				X			X	
• Nuevas tecnologías		X			X			X	
COMPETITIVOS									
• Alianzas estratégicas	X				X			X	
• Diversificación de productos		X				X	X		
• Elevados estándares de calidad	X				X			X	
• Precios	X				X			X	
GEOGRÁFICOS									
• Dificultades del transporte terrestre		X		X			X		
• Vías, puertos y aeropuertos		X			X			X	
• Acceso al Océano Atlántico y Pacífico	X					X	X		

5.1 Análisis de los resultados por variables

5.1.1 Económicos

5.1.1.1 Inflación

Referente al promedio mundial de este índice (3% anual); podemos valorar que Colombia se encuentra muy por encima de lo que se considera un indicador de inflación estable (6,77% anual), en donde se alteran los IPC, las tasas de interés, el ahorro, entre otros, que desfavorezcan el poder adquisitivo de la población y a su vez los sectores productivos pierden rentabilidad en la operación, lo que provoca desequilibrio económico.

5.1.1.2 Devaluación

La pérdida de valor del peso colombiano frente al dólar americano se da en un 37,1% lo que genera por un lado oportunidades al sector textil a la hora de exportar y abrir nuevos mercados, ya que favorece los ingresos de las empresas recibiendo más pesos colombianos por el mismo producto y vuelve a las compañías más competitivas puesto que pueden mantener los precios en mercados internacionales. Sin embargo las empresas importadoras de materias primas se verán afectados al cambio del peso pues el precio incrementará y a su vez sus costos, así mismo en el momento en que la moneda de un país se devalúa las industrias, empresas y compañías se verán afectadas con las políticas fiscales y monetarias que el gobierno implemente para contrarrestar la inestabilidad económica.

5.1.1.3 Inversión

La apertura de mercados le permite al sector textil ofrecer nuevos portafolios y gracias a la ayuda gubernamental el sector se hace atractivo para la inversión tanto nacional como internacional ya que este busca la diversificación de productos y también la entrada de recursos hacia carteras de portafolio en sectores como el textil y

confecciones. La inversión en Colombia en los últimos años ha ido incrementando generando oportunidades de tecnificación y automatización de procesos volviendo competitivo el sector textil provocando un alto impacto en las empresas y compañías textiles.

5.1.1.4 Ley de preferencias arancelarias

La apertura económica de nuestro país genera competitividad a las empresas nacionales ya que estamos abiertos a negociaciones como tratados, acuerdos, asociaciones, en las cuales la desgravación de los aranceles es fundamental para llegar a nuevos mercados con precios competitivos y con mayor facilidad. Sin embargo existen riesgos en la hora de importaciones textiles que a pesar de ser bajas se puede llegar a afectar las PYMES ya que no logran ser competitivos frente a las empresas extranjeras por su ausencia de operatividad.

5.1.1.5 Estabilidad de la política cambiaria

Al ser un país subdesarrollado con una moneda demasiado volátil por la alta dependencia frente al dólar, la inestabilidad de la política monetaria está presente en el país disminuyendo algunas oportunidades en el sector textil ya que nuestras materias primas son importadas por ende su precio incrementa y a su vez el costo de producción, a su vez genera inconsistencias presupuestales para las empresas.

5.1.1.6 Impuestos

Nuestra condición económica actual ha generado que los empresarios tengan desventaja respecto a empresas extranjeras ya que los altos impuestos generados por la nueva reforma tributaria en relación con las bajas en los precios del petróleo, hacen a las compañías poco competitivas pues la carga tributaria genera baja en su utilidad por el incremento en su operación.

5.1.1.7 Ingreso per cápita

El poder adquisitivo de las personas en Colombia es medio-bajo ya que la crisis económica mundial ha afectado directa e indirectamente las empresas que aportan la mayor parte de los ingresos al producto nacional per cápita dificultando la distribución de los ingresos por persona y así disminuyendo el consumo en bienes de lujo siendo una amenaza para el sector y las empresas textiles.

5.1.1.8 Tasas de interés

La tasa de interés es el grado que mide el costo de dinero recibido por financiaciones o diferentes operaciones en donde se refleje el movimiento de capital. En Colombia las tasas de interés están altas ya que los índices macroeconómicos que se han venido presentado en los últimos años han venido incrementando, provocando disminución en las actividades bancarias como préstamos, ocasionando que las empresas no se capitalicen por la falta de financiación. A su vez, los ingresos disminuyen por el bajo consumo de las personas al abstenerse a consumir y la preferencia al ahorro.

5.1.1.9 Balanza comercial

Las importaciones que genera el sector son superiores a las exportaciones que realiza, es decir existe un déficit en la balanza comercial que muestra una dependencia a los productos importados en su mayoría la materia prima. Los ingresos que se reciben del extranjero son menores respecto a los gastos que se producen y se incurren en el país provocando pérdidas y un desbalance económico. Las oportunidades que se presentan para el sector son altas sin embargo no se ven reflejadas en los datos macroeconómicos.

5.1.2 Políticos

5.1.2.1 Normas

El gobierno se ha encargado de realizar decretos y normas que regulan el tránsito de mercancía ayudando a los sectores a prevenir pérdidas por acciones irregulares y previniendo actividades ilícitas que en su mayoría son las que disminuyen los ingresos a las compañías. Es una oportunidad importante para el sector de textiles tener el apoyo del gobierno para proteger la industria nacional.

5.1.2.2 Estabilidad política

Somos un país desestabilizado a nivel político ya que los interiores de nuestros gabinetes persisten los actos delincuenciales corruptivos, los cuales no permiten que el presupuesto nacional sea distribuido de manera equitativa para conveniencia de la población civil lo que causa que en el panorama mundial Colombia sea vista de manera negativa.

5.1.2.3 Falta de credibilidad en las instituciones del Estado

El hecho de que el estado no de confianza en sus procesos políticos disminuye las oportunidades para las empresas de los diferentes sectores pues a la hora del incumplimiento con lo establecido en el plan nacional de desarrollo provoca el estancamiento en el crecimiento del país y por ende del sector. La amenaza de fuga de empresas productoras por la falta de apoyo y planes de acción efectivos que no se llevan a cabo daña el sector y disminuye su competitividad.

5.1.3 Sociales

5.1.3.1 Distribución del ingreso

Debido a la desigualdad en el país, la distribución del dinero se encuentra mal asignada, en donde la porción más grande obtiene menos ingresos limitando las

oportunidades de procesos comerciales, lo que implica una disminución del mercado objetivo.

5.1.3.2 Desempleo

La tasa de desempleo que se presenta en Colombia ha ido aumentada por diversos factores económicos, sociales y gubernamentales, lo que causa la proliferación del trabajo informal a bajos costos y baja calidad creando competencia desleal dañando el sector y su economía en consecuencia se crea un alto impacto en el sector disminuyendo ingresos a las compañías certificadas y con personal calificado.

5.1.3.3 Salarios

Los salarios que se otorgan en Colombia son bajos respecto a la labor que se realiza y los gastos diarios de una persona, esto se presenta como una oportunidad para las empresas del sector textilero ya que se reducen los costos administrativos y operativos, sin embargo, el salario es un estímulo para el empleado y si este se ve reflejado en la disminución de su productividad.

5.1.4 Tecnológicos

5.1.4.1 Automatización de procesos

Los requerimientos internacionales han generado la necesidad de estandarizar y automatizar los procesos con el fin de ser más productivos y competitivos para llegar a conseguir mercados con altos volúmenes de demanda, llegando a producir a mayor escala y reducción de tiempo y costos.

5.1.4.2 Facilidad de acceso a la tecnología

Es una oportunidad para el sector poder acceder a tecnologías que ayuden a la tecnificación y estandarización de procesos. La ayuda gubernamental para el país en

tecnología ha dado facilidad a las empresas y compañías para la capacitación del personal convirtiéndolos competitivos.

5.1.4.3 Nuevas tecnologías

Gracias a la infraestructura que se ha generado en el país, además de la penetración de servicios, se ha venido registrando en el sector tasas de crecimiento constantes, lo cual hace que el país sea más reconocido como uno de los líderes latinoamericanos en materia de conectividad y servicios en línea generando más competitividad y productividad.

5.1.5 Competitivos

5.1.5.1 Alianzas estratégicas

Con el crecimiento de las empresas en Colombia, la competencia y la entrada de nuevos competidores al mercado hace que las empresas estén constantemente buscando nuevas oportunidades que les permitan no sólo mantenerse dentro del mercado, sino competir altamente con sus productos y servicios y para ello el sector textilero cuenta con una amplia conexión de empresas de varios sectores para así lograr el crecimiento y la diversificación de sus productos y servicios.

5.1.5.2 Diversificación de productos

Las estrategias que se llevan a cabo en cada empresa para así lograr ingresar a nuevos sectores en el mercado, llevan a generar nuevos productos para la amplitud de beneficios y de su mismo portafolio con lo que a largo plazo se reduzcan los riesgos de estabilidad de la marca. Por ello una de las oportunidades que se generan es el aumento de los ingresos y con ello a reducir los riesgos ya que puede apostarle a que el consumidor tenga varias alternativas. Por otro lado con el desconocimiento asertivo del mercado puede también generar que el producto no tenga ventas satisfactorias y esto conlleve a afectar los costos de la empresa.

5.1.5.3 Elevados estándares de calidad

Respecto a la competencia generada en el sector, la estandarización de la calidad hace que la excelencia en nuestros productos y procesos sean más llamativos para el mercado, por ello en el sector textil se está llevando a cabo las mejoras en la intervención del procesamiento y la producción llegando a satisfacer las necesidades de nuestros clientes y poder llegar a nuevos mercados.

5.1.5.4 Precios

El poder adquisitivo de los consumidores de la clase media y el incremento del consumo, hacen que empresas internacionales y locales vean oportunidades de crecimiento en el país, lo cual con la automatización de procesos y producción en mayor cantidad hacen que los costos y gastos disminuyan logrando un precio asequible para los consumidores en donde otros mercados logran evaluar la calidad de nuestros productos y lo relacionan con los favorables precios.

5.1.6 Geográficos

5.1.6.1 Dificultades del transporte terrestre

El sector transporte juega un papel importante en el sector textil, actualmente Colombia es el país latino americano con los fletes más altos, adicionalmente su mala calidad en el servicio, sobre oferta, poca eficiencia de sus vehículos por mal estado, inseguridad y demás problemas que acogen este servicio, por lo tanto causa demoras en los procesos logísticos de transporte de mercancía, materias primas, para la distribución nacional e internacional lo que genera incumplimiento de objetivos pactados en el área comercial.

5.1.6.2 Vías, puertos y aeropuertos

Colombia tiene puertos y aeropuertos donde se enlazan las más importantes navieras y aerolíneas del mundo gracias a su estratégica posición geográfica conectando más de

3700 rutas marítimas, también es bueno por la cercanía del puerto en Panamá o por la diversificación que tenemos de puertos para recibir distintas mercancías. Sin embargo el mayor problema que presenta Colombia es la ineficiencia logística y el atraso de movilidad en tierra atrasando proyectos y negociaciones del sector. Se puede resaltar que gracias a la inversión en infraestructura como la ampliación de vías, aeropuertos, puertos y vías ferroviarias Colombia se está proyectando para ser más competitiva.

5.1.6.3 Acceso al Océano Atlántico y Pacífico

Colombia cuenta con una posición geográfica estratégica en el hemisferio americano. Por una parte, es un punto de enlace entre los países del norte y del sur en el hemisferio y, por otra, posee amplias costas sobre los océanos Atlántico y Pacífico. Dicha ubicación le permite ser la puerta de entrada a América del Sur y disponer de puertos hacia el resto de América, Europa y los países de la Cuenca del Pacífico.

6. CADENA DE VALOR

6.1 Actividades Primarias

6.1.1 Logística de Entrada

Supertex S.A. Cuenta con dos plantas de producción a nivel nacional en territorio Colombiano, en donde una parte de ellas es destinada para el almacenaje de materias primas como Hilares de todas las telas en general, algodón en forma de fibra y accesorios para sobreponer en las prendas ya elaboradas. Además de todas aquellas materias primas para proceso de estampación y diseño específico. El recibimiento de materias primas de la línea médica se hace en la sede de Medellín y en Yumbo, Valle del Cauca se receptiona materias primas para la producción de Telas de Moda, Telas industriales, Prendas de Vestir en general y la tintorería. Además de ello Supertex tiene una sede en El Salvador en donde se puede almacenar y receptionar materias primas para los requerimientos de América del norte y centro América.

6.1.2 Operaciones

Es una compañía textil dedicada a la elaboración de telas 100% algodón en tejido plano con las opciones de hilos preteñidos, teñido de telas, y estampación. La empresa realiza su proceso productivo desde la elaboración de los telares específicos para los productos requeridos por sus socios comerciales, diseño de prendas y accesorios de las mismas, producción y control de calidad con el fin de cumplir con un proceso productivo óptimo. Ya que sus procesos cuentan con certificación ISO 9001. Cuenta con servicios adicionales de asesoría a sus clientes en el desarrollo de ideas y productos, satisfaciendo sus requerimientos con acabados de alta calidad.

6.1.3 Logística de salida

La empresa realiza la producción el empaque y embalaje del producto terminado al momento de estar listo para su distribución, su proceso de salida empieza según las ordenes de pedido recepcionadas, se hace alistamiento y de inmediato se estudia la distancia del lugar de entrega si es óptimo y cerca se envía en la flota propia de camiones, si son distancias considerables y cantidades de más de 20 toneladas, se contrata transporte externo con terceros. El proceso de almacenamiento de producto terminado es corto ya que se produce por orden de pedido específica, para así que el inventario sea casi cero. De la distribución al consumidor se encargan nuestros socios comerciales en sus tiendas propias.

6.1.4 Mercadeo y Ventas

Supertex Gracias a sus fortalezas y conocimientos en el campo textil y merced a sus altos estándares de calidad e innovación. Logró convertirse en uno de los principales proveedores de reconocidas marcas internacionales como Nike, Adidas, Under Armour, Patagonia, Zumba, New Balance y North Face. Esto lo ha logrado mediante la

participación en ferias internacionales en donde expone sus cualidades como empresa de confecciones ofreciendo paquetes completos que inician desde el diseño hasta la elaboración de productos finales con insumos de alta calidad e innovación en los mismos.

6.1.5 Servicio Post Venta

Es reconocida a nivel de Latinoamérica como la empresa pionera en la confección de prendas deportivas con alto valor agregado, que involucra en sus procesos productivos y de desarrollo lo último en tecnología (in house), para la confección y embellecimiento de prendas. Por ello cuenta con garantía de procesos productivos y en producto final, línea de atención al cliente y logística de retorno si cuenta la prenda con defectos propios de su fabricación.

6.2 Actividades de Apoyo

6.2.1 Infraestructura

Cuenta con dos grandes instalaciones en Colombia, en Yumbo y Medellín, con 1500 máquinas de producción, con un total de 1950 empleados de todas las aéreas y una capacidad productiva de 900.000 unidades de productos finales. Además de su planta de producción y distribución ubicada en El Salvador que es de aproximadamente 230.000 metros cuadrados.

6.2.2 Administración de Recursos Humanos

La búsqueda del personal de Supertex se realiza por medio de Bolsas de empleo de reclutamiento como el Empleo.com y esta direcciona a su página web en donde se diligencia formularios de postulación. Contratación se hace directamente, lo único que se contrata por terceros son los conductores de vehículos externos. Se cuenta con programas

de líderes para la inclusión de jóvenes recién egresados de educación superior en la mayoría de las áreas productivas.

6.2.3 Desarrollo Tecnológico

La alta inversión en innovación y desarrollo de telas, insumos y tecnología empleados tanto en la producción de las prendas como en los procesos de embellecimiento y confección, Tales es el caso de los tejidos en materiales sintéticos (principalmente poliéster) que ofrecen a los clientes telas con propiedades como wicking, También ha logrado que la textura de este material se asemeje a la del algodón, modal y tencel, a través del uso de hilos de altísima calidad como el polyester spun. En los procesos de embellecimiento de las prendas deportivas, la empresa ha invertido en las últimas tecnologías disponibles para la estampación llamadas pulpos de estampación ovals, la cual se realiza de manera directa en los tejidos sintéticos, principalmente poliéster. La compañía dispone también de la tecnología para la estampación digital de prendas en poliéster (que no se percibe al tacto), principalmente en tejidos con altos porcentajes de elastina utilizados para las prendas de alto rendimiento de compresión. De igual manera, son pioneros en tecnología para la confección de prendas outdoor (para paseos en el campo) y deportivas sin costuras.

6.2.4 Aprovechamiento

Supertex realiza el proceso productivo de su materia primas más importante que son la telas, la cual se realizan para tener disponibilidades dependiendo de las ordenes de compro que se generen en la operación. Además se provee de hilares y algodón según sus proyecciones de ventas mensuales. Cuenta con departamento de suministros en donde no

solamente se aprovisionamiento de materias primas para la producción sino también repuestos y mantenimiento de máquinas de trabajo.

6.3 Matriz de Valoración Competitiva:

Tabla 14

MATRIZ DE VALORACIÓN DE FACTORES COMPETITIVOS															
SUPERTEX - Sector Textil y Confecciones															
VARIABLES INDICADORES	No	POND. GENERAL	POND. GRUPAL	VALORACIÓN										RESULTADO GRUPAL	RESULTADO TOTAL
				DEBILIDAD			NORMAL			FORTALEZA					
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
DIRECCIÓN		30%												0.615	
Análisis Estratégico	5		0.10					X						0.60	
Responsabilidad social	6		0.10							X				0.70	
Sistema de Gestión de Calidad	4		0.15						X					0.75	
TOTAL GRUPO			0.35											2.05	
FINANZAS		20%												1.69	
Capital	1		0.30				X							3.00	
Endeudamiento	5		0.15			X								0.90	
Inversión	4		0.15								X			1.35	
Liquidez	2		0.20					X						1.60	
Costos	3		0.20			X								1.60	
TOTAL GRUPO			1.00											8.45	
RECURSOS		30%												0.84	
Personal competente	1		0.20							X				1.60	
Experiencia	3		0.10						X					0.30	
Infraestructura	4		0.15							X				0.90	
TOTAL GRUPO			0.45											2.80	
COMPETENCIA		20%												1.19	
Calidad	1		0.20								X			2.00	
Ventas y participación en el mercado	2		0.20								X			1.80	
Inversión en I+D para desarrollo de nuevos productos	7		0.05							X				0.30	
Portafolio de productos	3		0.15								X			1.35	
Servicio posventa	6		0.10					X						0.50	
TOTAL GRUPO			0.70											5.95	
TOTAL														4.335	

6.3.1 Dirección

6.3.1.1 Análisis estratégico

La empresa identifica el mercado sobre el que desea competir, y define una estrategia para cada uno de ellos para estar presente en el mayor número de ciudades tanto a nivel local como países a nivel internacional de Este análisis se da un lugar a supuestos claves acerca de acontecimientos futuros, así como la consideración de escenarios alternativos para afrontar nuevos mercados y nuevas tendencias.

6.3.1.2 Responsabilidad social

Va muy ligada con el tema de generación de empleo ya que le dan la oportunidad a las madres de cabeza de familia de prepararse en nuestras escuelas, trabajar y mejorar su calidad de vida. Además, en el tema ambiental realizan labores de reciclaje, y de ello, dan insumos a pequeñas microempresas que hacen almohadas, muñecos y prendas infantiles para aprovechar los materiales que dejan en excelente estado. Además de las escuelas propios para los infantes o hijos de las madres de cabeza de familia que pertenecen a la compañía. Cuentan con la escuela Training center para la capacitación constante de sus empleados tanto operativos como administrativos.



Ilustración 2. Training Center de Supertex, en donde capacita sus colaboradores

Fuente: (Supertex, 2017)

6.3.1.3 Sistema de Gestión de Calidad

Es la única empresa en Latinoamérica calificada por Nike como ‘Proveedor Silver’, por la efectividad y calidad en los procesos de fabricación. Además cuenta con certificaciones ISO 9001 En procesos productivos, la certificación Metal free donde indica que sus prendas son libres de contener metales tóxicos para el cuerpo humano,

certificación LYCRA indica uso de texturas licradas para manejos especiales y por ultimo con la certificación lear manufacturing de Manufactura esbelta.

6.3.2 Finanzas

6.3.2.1 Capital

La compañía en los últimos años ha venido incrementando sus activos, a razón de su internacionalización, debido a sus grandes inversiones tanto a nivel local como a nivel global expandiendo su marca a nuevos mercado. Los nuevos activos son representados en maquinaria, planta, equipo y tecnología de punta para poder abastecer la demanda de los países en donde ahora tiene presencia la marca de los productos Supertex S.A.

6.3.2.2 Endeudamiento

El endeudamiento presenta aumento progresivo año tras año ya que en el año 2013 fue crucial en temas de ventas y utilidades, la empresa aún no había empezado a realizar procesos de cambios y de inversión necesaria para poder aumentar sus ingresos. Por ello se denota que en el 2014 tuvo un aumento sustancial del 3,07% llegando a un nivel de endeudamiento del 52,78% ya que la empresa empezó adquirir compromisos financieros por motivo de renovación de procesos con el fin de poder competir en mercados internacionales. Mientras que en el año 2015 aumenta al 57,96% por la toma de decisión de invertir en planta y equipo para aumentar su competitividad abriendo una nueva planta de producción fuera de Colombia lo que implica financiamiento bancario para poderlo llevar acabo.

6.3.2.3 Liquidez

Nos permite determinar el índice de liquidez de una empresa. El cual debe oscilar entre 1,5 y 2 para que la empresa no tenga problemas de liquidez es decir tenga solvencia para su actividad. En la gráfica nos muestra que Supertex S.A. En los años 2013 y 2014 tuvo este indicador en 1,58 en los dos años mencionados lo cual indica que su liquidez fue estable, pero el número indica la existencia de activos corrientes ociosos de los que no se obtienen la rentabilidad adecuada. Mientras que en el 2015 tuvo una declive al llegar a 1,49 lo que significa que por posibles morosidades de clientes y una mayor dificultad de realización de existencias sitúa la empresa cerca de la suspensión de pagos, esto no es de todo negativo ya que al no ser menor que 1 la empresa opera con un capital de trabajo estable con visión a mejoras.

6.3.3 Recursos

6.3.3.1 Personal competente

Al contar con escuelas propias de aprendizaje y capacitación, Supertex Garantiza que su personal sea idóneo para cada una de las labores establecidas y exigida en el proceso de elaboración y fabricación de los productos finales de la empresa. También tiene procesos de selección exhaustivos para sus empleados de áreas administrativas y productivas.

6.3.3.2 Experiencia

Más de 22 años de operaciones los han llevado a construir un valioso 'know how' en el sector, consolidándolos como proveedores de Zumba, Patagonia, New Balance, North Face y Under Armour. Todo esto es el resultado de una exigente política de calidad en los insumos, la producción y la logística, de tal forma que responden a las

sofisticadas necesidades de consumidores en Asia, Europa, Oceanía, África, Norte, Centro y Sur América. Más de 3.330 personas trabajan de manera directa con la compañía, que además es la representante oficial de la marca Arena en Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú. Y Herrera responsabiliza a ese gran equipo humano de haber obtenido el galardón que otorga el gremio de los exportadores.

6.3.3.3 Infraestructura

Cuenta con dos grandes instalaciones en Colombia, en Yumbo y Medellín, con 1500 máquinas de producción, con un total de 1950 empleados de todas las aéreas y una capacidad productiva de 900.000 unidades de productos finales. Además de su planta de producción y distribución ubicada en El Salvador que es de aproximadamente 230.000 metros cuadrados.

6.3.4 Competencia

6.3.4.1 Calidad

Es la única empresa en Latinoamérica calificada por Nike como ‘Proveedor Silver’, por la efectividad y calidad en los procesos de fabricación. Además cuenta con certificaciones ISO 9001 En procesos productivos, la certificación Metal free donde indica que sus prendas son libres de contener metales tóxicos para el cuerpo humano, certificación LYCRA indica uso de texturas licradas para manejos especiales y por ultimo con la certificación lear manufacturing de Manufactura esbelta.

6.3.4.2 Ventas y participación en el Mercado

Las ventas han venido aumentando año a año, sin embargo entre el año 2013 y 2014 su porcentaje de crecimiento fue menor siendo tan solo un 2% respecto a los años anteriores. En el año 2014 con unas ventas de \$4.698.254 y en el 2015 con ventas de \$5.375.176 siendo evidente un incremento del 14,41% debido a la automatización y

tecnificación que realizó Supertex S.A. en los procesos de elaboración del producto final y a su vez desarrollando productos innovadores con tecnología avanzada causando apertura de nuevos mercados internacionales y asegurando e incentivando la permanencia del mercado ya existente incrementando la productividad de la empresa. Además cuenta con la participación del 35% en el mercado latinoamericano.

6.3.4.3 Inversión y desarrollo de nuevos productos

La alta inversión en innovación y desarrollo de telas, insumos y tecnología empleados tanto en la producción de las prendas como en los procesos de embellecimiento y confección, Tales es el caso de los tejidos en materiales sintéticos (principalmente poliéster) que ofrecen a los clientes telas con propiedades como wicking, También ha logrado que la textura de este material se asemeje a la del algodón, modal y tencel, a través del uso de hilos de altísima calidad como el polyester spun. En los procesos de embellecimiento de las prendas deportivas, la empresa ha invertido en las últimas tecnologías disponibles para la estampación llamadas pulpos de estampación ovals, la cual se realiza de manera directa en los tejidos sintéticos, principalmente poliéster. La compañía dispone también de la tecnología para la estampación digital de prendas en poliéster (que no se percibe al tacto), principalmente en tejidos con altos porcentajes de elastina utilizados para las prendas de alto rendimiento de compresión

6.3.4.4 Portafolio de Productos

Cuenta con dos grandes ramas de productos: la primera es Supertex Medical, que produce dispositivos médico-quirúrgicos descartables como una excelente opción por su calidad, servicio e innovación. La otra gran rama es Supertex Corp. en donde se producen telas de moda, telas industriales, prendas de vestir de todo tipo y el servicio de tintorería y acabados.

6.4 Análisis de la Matriz

Se refleja que Supertex posee condiciones favorables para que la misma compita a nivel tanto nacional como internacional, ya que cuenta con la infraestructura necesaria para tener un nivel alto de producción y sacar las cantidades necesarias para abastecer el mercado, además tienen altos niveles de productividad en la producción de su portafolio de productos, ya que constantemente cuentan con innovación en nuevos productos es permanente.

6.4.1 Dirección

La empresa identifica el mercado sobre el que desea competir, y define una estrategia para cada uno de ellos para estar presente en el mayor número de ciudades tanto a nivel local como países a nivel internacional de Este análisis se da un lugar a supuestos claves acerca de acontecimientos futuro. Además de ello se destaca sus grandes programas de responsabilidad social en donde realiza labor social en su propio entorno y también con la comunidad en general a la que pertenecen, por ello en este ítem se califa como una fortaleza su aporte a la sociedad. Cuenta con sistemas de calidad internos lo que favorece y reduce problemas en su producto final, lo cual se puede calificar como fortaleza. Aunque puede llegar a mejorar su competitividad en este ítem, certificando todos los procesos de la cadena de operación.

6.4.2 Financiero

La empresa muestra diferentes comportamientos, en los años 2013 en especial muestra en muchos indicadores declive ya que la empresa venia en una línea de tiempo sin renovación y con un mismo portafolio de venta donde su competitividad era realmente negativa, en este año tanto las ventas, la utilidad, el capital de trabajo y los ingresos fueron

mucho menores lo que se centra en estancamiento como empresa. En el año siguiente 2014 la compañía Supertex comienza a despegar en tanto a ventas y utilidades, ya que empieza a usar recursos propios y financiamientos por los bancos para poder innovar su maquinaria y equipo para así crear novedosos productos con los cuales tenga apertura de mercados. El endeudamiento fue aumentando en este mismo año por consecuencia a las inversiones realizadas para su renovación, de los temas de vital importancia fue la prueba acida en la que en los años 2013, 2014 y 2015 se pude evidenciar que no estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías, ósea no le pueden pagar a sus proveedores en el tiempo otorgado, lo que es realmente importante ya que en ella se puede evidenciar que la liquidez de la empresa aun no es realmente importante para mantener su operación sin pensar en financiarse con la banca. En él años 2015 se ha denotar el crecimiento aumentado en el sector lo que causa el un aumento de las ventas evidente ya que la empresa en especial decide expandirse y hacer apertura de su nuevo centro de fabricación internacional, en donde podrá disminuir costos y gastos que genera la operación total. Por lo tanto se acentúa el endeudamiento a largo plazo. Pero la empresa lora tener solvencia y capital de trabajo con el fin de sostener la parte financiera a corto plazo.

6.4.3 Recursos

En este ítem la compañía tuvo calificaciones altas destacándose como fortalezas, ya que tiene planta y equipo moderno para la realización de proceso productivo, lo que demuestra su contante renovación de maquinaria y utensilios de producción. Su personal es destacado ya que ellos mismos se encargan de formarlos en sus escuelas especializadas en todas las áreas de la empresa. Su mayor calificación en este ítem se lo lleva la infraestructura, ya que cuenta con amplitudes de plata y bodega para los procesos de almacenaje y producción de sus productos.

6.4.4 Competencias

Supertex en este ítem cuenta con fortalezas evidentes ya que es una empresa que constantemente invierte en su innovación y desarrollo para ser totalmente competitiva en mercados nacionales y extranjeras, lo que la hace la productora número uno del país y no solo eso cuenta con socios comerciales de la magnitud de Nike y Addidas quienes lo consideran socio comercial de categorías silver, lo que significa calidad calificada.

6.5 Certificaciones

- Supertex S.A. es una compañía de Yumbo Valle del Cauca, con una tradición exportadora en el sector de textiles, confecciones y manufactura de 23 años, en los mercados de América, Europa, Asia, África y Oceanía, siendo una empresa que se caracteriza por sus altos estándares en su productividad, competitividad y calidad. Cuentan con certificaciones ISO 9001:2000, WRAP y BASC y actualmente se encuentran en la certificación OEA.
- Certificaciones de concepto técnico de condiciones sanitarias expedido por el INVIMA
- Certificaciones de capacidad de almacenamiento y/o acondicionamiento de dispositivos médicos (CCAA) expedido por el INVIMA.
- Certificado de depósito de dispositivos médicos, expedidos por la secretaria de salud y protección social de Antioquia.
- Requisitos sanitarios de todos los productos que lo requieran
- Certificaciones de venta libre de los productos
- Certificaciones de sistema de control de calidad ISO 9001; 2008- NTC ISO 9001; 2008, expedido por el INCONTEC.

7. ANÁLISIS FINANCIERO

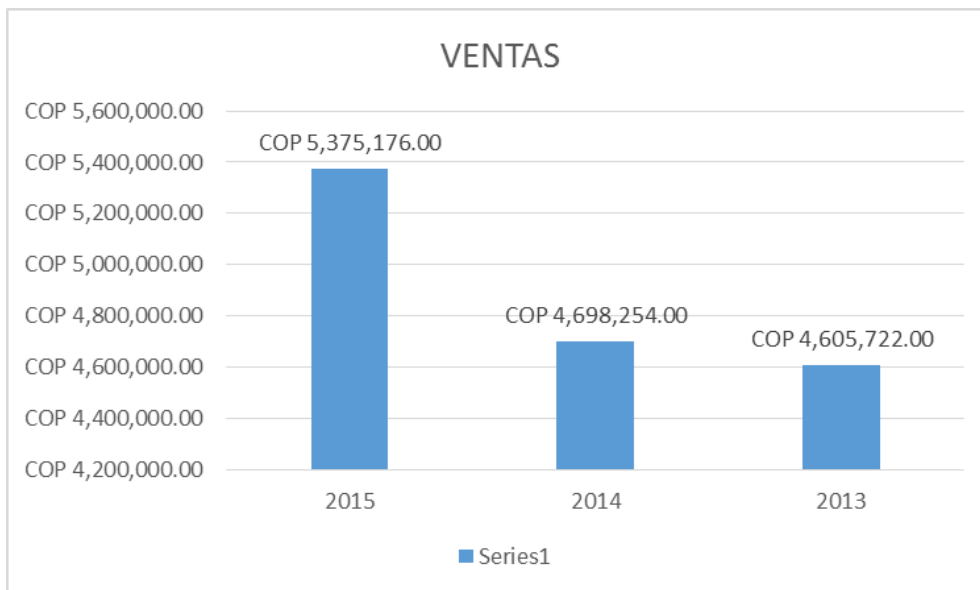
7.1 Indicadores

7.1.1 Ventas

Tabla 15

2015	2014	2013
COP 5,375,176.00	COP 4,698,254.00	COP 4,605,722.00

Gráfica 5. Ventas



Fuente: (Brenchmark 2016)

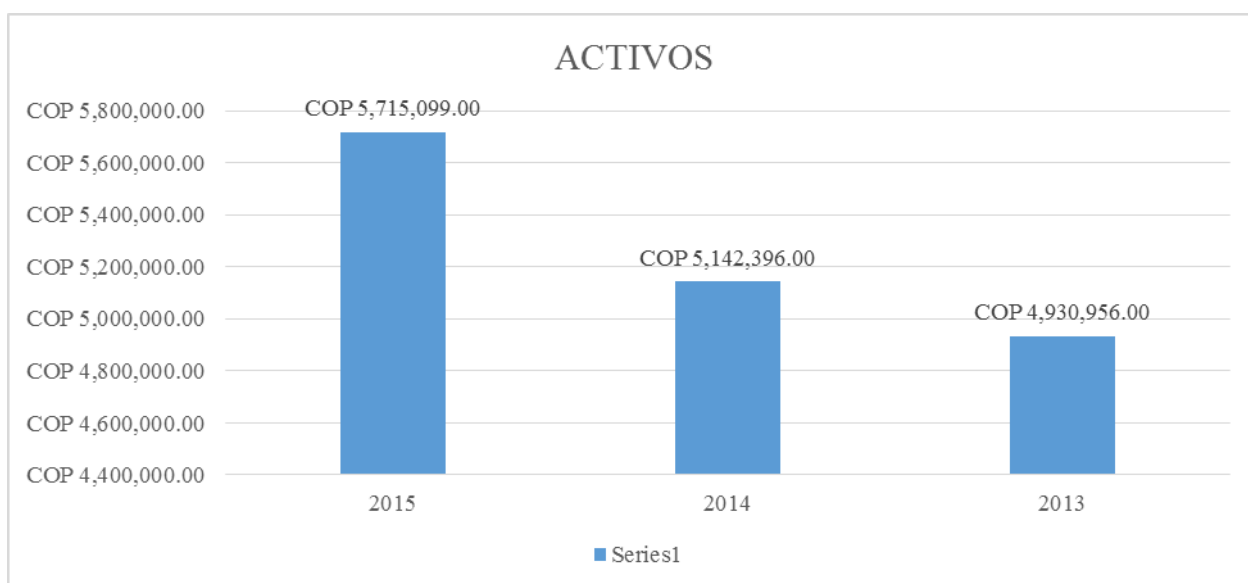
Las ventas han venido aumentando año a año, sin embargo entre el año 2013 y 2014 su porcentaje de crecimiento fue menor siendo tan solo un 2% respecto a los años anteriores. En el año 2014 con unas ventas de \$4.698.254 y en el 2015 con ventas de \$5.375.176 siendo evidente un incremento del 14,41% debido a la automatización y tecnificación que realizó Supertex S.A. en los procesos de elaboración del producto final y a su vez desarrollando productos innovadores con tecnología avanzada causando apertura de nuevos mercados internacionales y asegurando e incentivando la permanencia del mercado ya existente incrementando la productividad de la empresa.

7.1.2 Activos

Tabla 16

2015	2014	2013
COP 5,715,099.00	COP 5,142,396.00	COP 4,930,956.00

Gráfica 6. Activos



Fuente: (Brenchmark 2016)

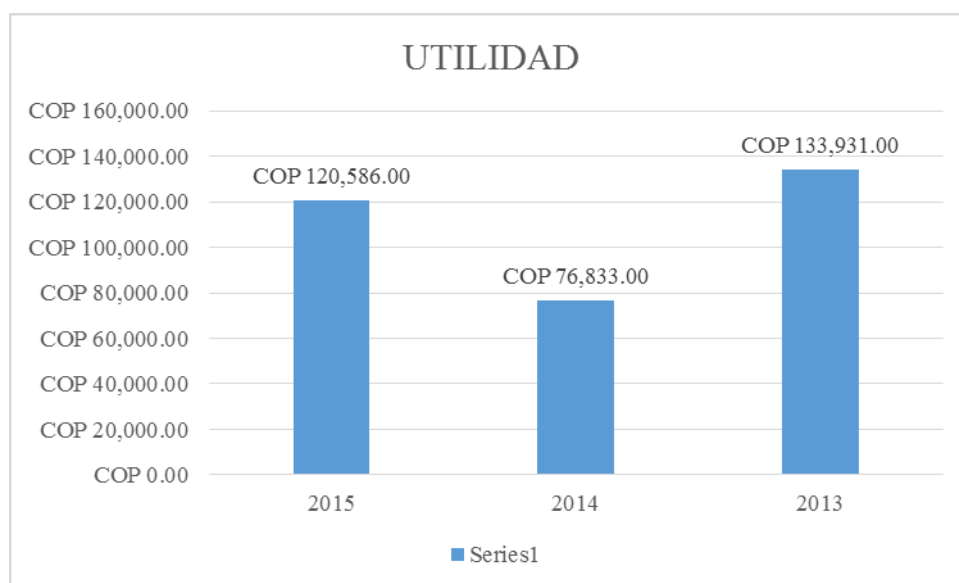
La compañía en los últimos años ha venido incrementando sus activos, a razón de su internacionalización, debido a sus grandes inversiones tanto a nivel local como a nivel global expandiendo su marca a nuevos mercados. Los nuevos activos son representados en maquinaria, planta, equipo y tecnología de punta para poder abastecer la demanda de los países en donde ahora tiene presencia la marca de los productos Supertex S.A.

7.1.3 Utilidad

Tabla 17

2015	2014	2013
COP 120,586.00	COP 76,833.00	COP 133,931.00

Gráfica 7. Utilidad



Fuente: (Brenchmark 2016)

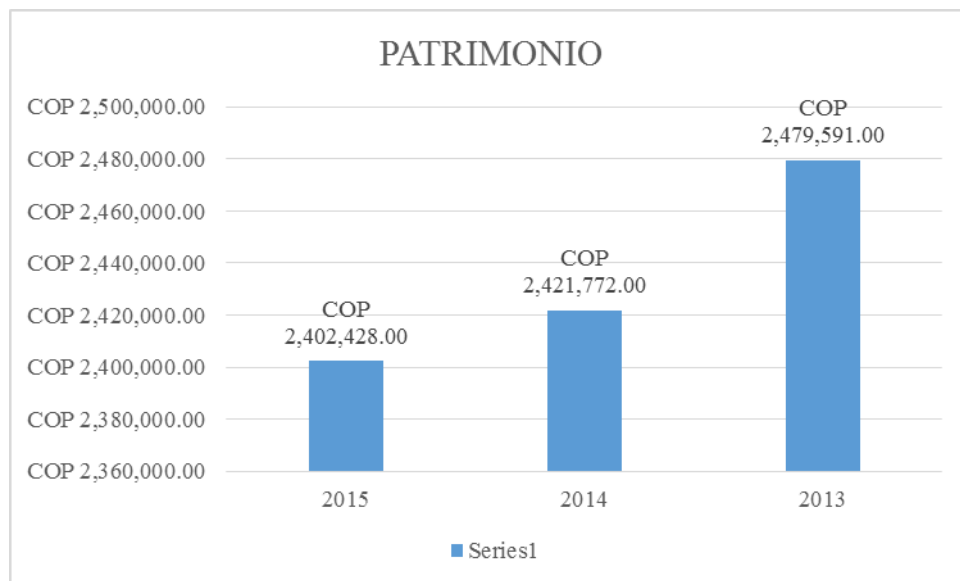
En el año 2013 hubo un incremento de la utilidad de 51,05% siendo \$133.931 y pasando a una disminución del -42,63% al siguiendo año de \$76.833 para finalizar el 2015 con \$120.586 aumentando un 56,95% mostrando que el comportamiento de la utilidad ha sido variante, sin embargo no podemos afirmar que sea algo negativo ya que se pudo inferir en altos costos y gastos, pago de deudas, inversión con financiación de recursos propios, a su vez contando con la situación externa del país lo que implica la reducción de las ventas ya que ellas son la única fuente de ingresos con la que cuenta Supertex S.A.

7.1.4 Patrimonio

Tabla 18

2015	2014	2013
COP 2,402,428.00	COP 2,421,772.00	COP 2,479,591.00

Gráfica 8. Patrimonio



Fuente: (Brenchmark 2016)

El comportamiento del indicador muestra que el 2013 tuvo un resultado de \$ 2.479.591 con un aumento del 9,63%, mientras que el 2014 fue \$ 2.421.772 con una reducción de -2,33% y finalmente en el 2015 la reducción fue mayor con un valor \$ 2.402.428 con una disminución del -0,80%. En el caso de Supertex S.A. ha presentado una disminución notable en temas de patrimonio lo que se podría concluir es que generalmente cuando sucede esto se da por las pérdidas que ocasionan las operaciones productivas de la empresa, ya que el patrimonio lo constituyen los aportes sociales, las valorizaciones y las utilidades, lo que causaría perdida en el valor de sus activos progresivamente.

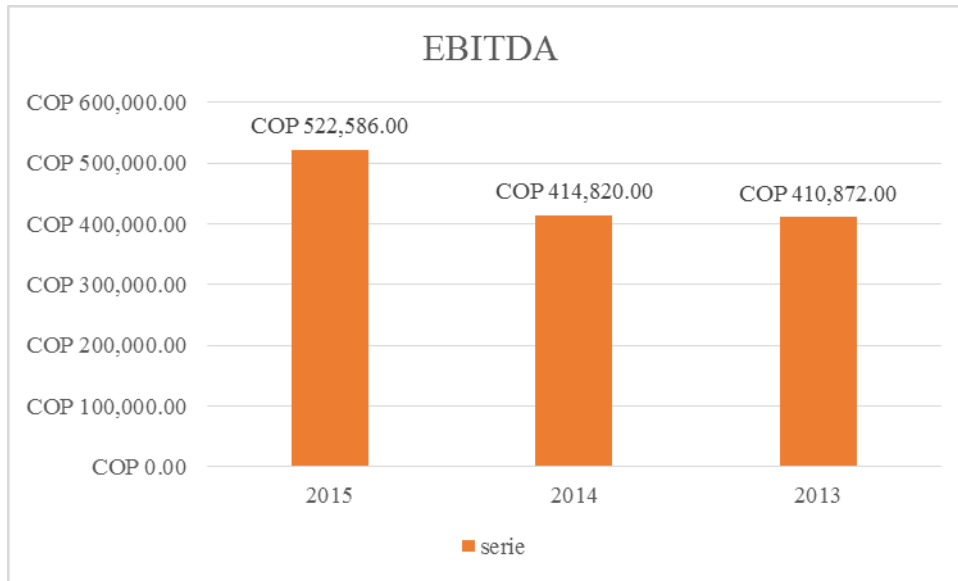
7.2 Rentabilidad

7.2.1 EBITDA

Tabla 19

2015	2014	2013
COP 522,586.00	COP 414,820.00	COP 410,872.00

Gráfica 9. EBITDA



Fuente: (Brenchmark 2016)

En el año 2013 tuvo unas ganancias antes de impuestos, amortizaciones y demás gastos de \$ 410.872 con un aumento progresivo de 1,64% con resultado de \$ 414.820 mientras que en el 2015 el aumento fue superior con un porcentaje de 2,24% con valor de 522,586. Aunque el Ebitda es positivo y tiene crecimiento año a año eso no representa que sean resultados óptimos, por los altos costos de financiación que pueden afectar seriamente los resultados de la operación financiera de la empresa Supertex S.A, es necesario concluir que la compañía ha aumentado el endeudamiento para poder realizar procesos de expansión e inversiones en los procesos productivos, los cuales en un futuro representaran una mayor utilidad y rentabilidad en la operación.

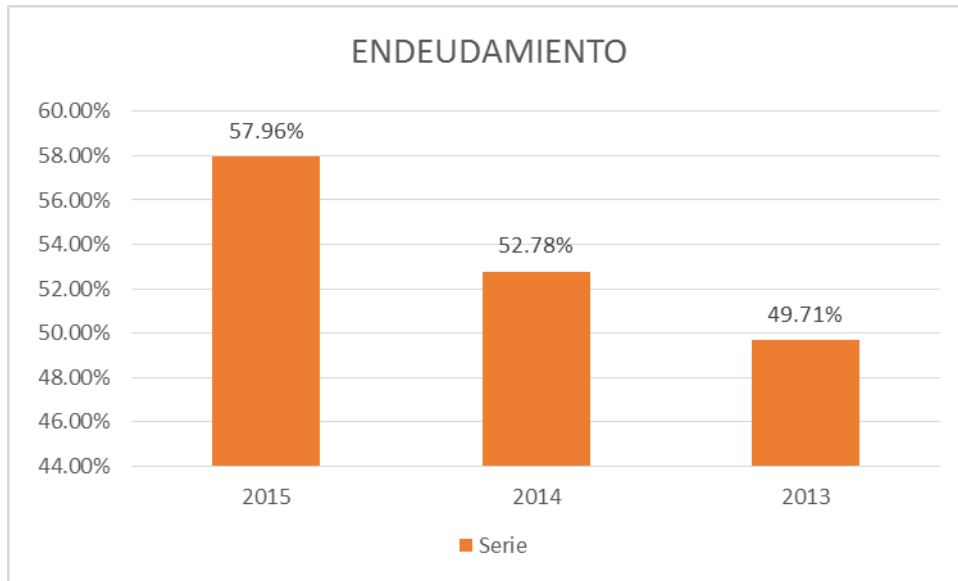
7.3 Endeudamiento

7.3.1 Endeudamiento

Tabla 20

2015	2014	2013
57.96%	52.78%	49.71%

Gráfica 10. Endeudamiento



Fuente: (Brenchmark 2016)

El endeudamiento presenta aumento progresivo año tras año ya que en el año 2013 fue crucial en temas de ventas y utilidades, la empresa aún no había empezado a realizar procesos de cambios y de inversión necesaria para poder aumentar sus ingresos. Por ello se denota que en el 2014 tuvo un aumento sustancial del 3, 07% llegando a un nivel de endeudamiento del 52,78% ya que la empresa empezó adquirir compromisos financieros por motivo de renovación de procesos con el fin de poder competir en mercados internacionales. Mientras que en el año 2015 aumenta al 57,96% por la toma de decisión de invertir en planta y equipo para aumentar su competitividad abriendo una nueva planta de producción fuera de Colombia lo que implica financiamiento bancario para poderlo llevar acabo.

7.4 Eficiencia

7.4.1 Rotación de cobro

Este indicador nos muestra el tiempo en que la empresa recoge su cartera, en el año 2014 Supertex recogió su cartera cada 82 días y en el año siguiente aumenta a 4 días mas, teniendo un total de 86 días. Supertex ha venido aumentado el tiempo durante los

últimos años lo cual influye en sus ventas a crédito, inmovilizando una parte de sus recursos. Este número debe disminuir para que Supertex aproveche sus recursos en los siguientes años.

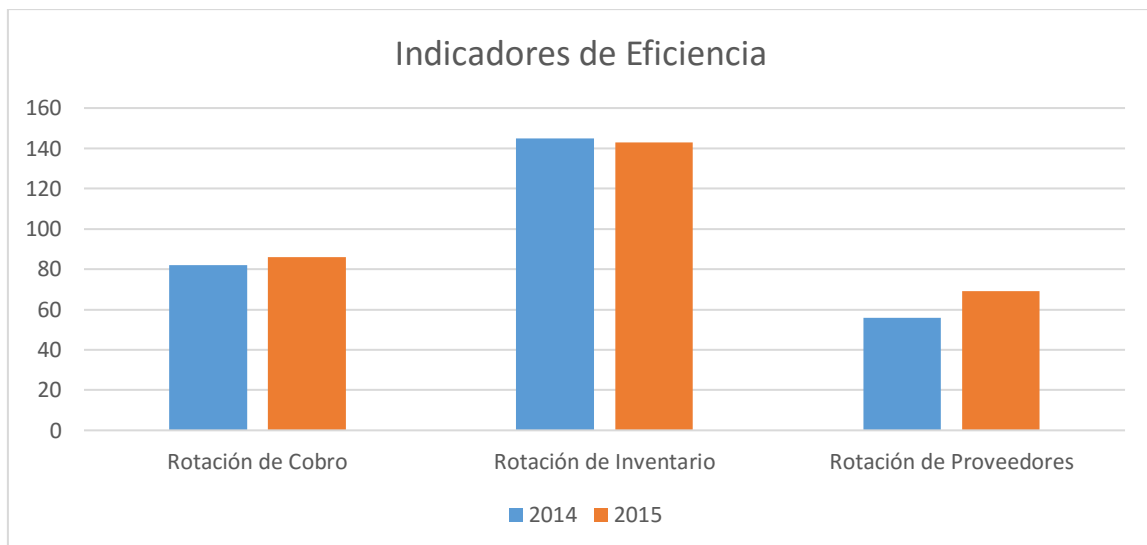
7.4.2 Rotación de inventarios

Este indicador durante el año 2014, fue de 145, y disminuyó en el año siguiente a 143. Supertex ha venido disminuyendo el tiempo lo cual lleva a que su rotación de mercancías este un poco más de tiempo en bodega, teniendo fallas en la gestión de su inventario logrando además costos adicionales para la empresa.

7.4.3 Rotación de proveedores

Este indicador refleja el tiempo durante un año, para poder adquirir materias primas a proveedores para cubrir las necesidades de la producción. Con esto Supertex, en el año 2014 obtuvo una rotación de 56 días, y aumento en el 2015 a 69 días. Llegando a generar un mayor número de materias primas relacionadas con su cantidad de producción ya que ellos ofrecen el paquete completo para sus clientes.

Gráfica 11. Indicadores de Eficiencia



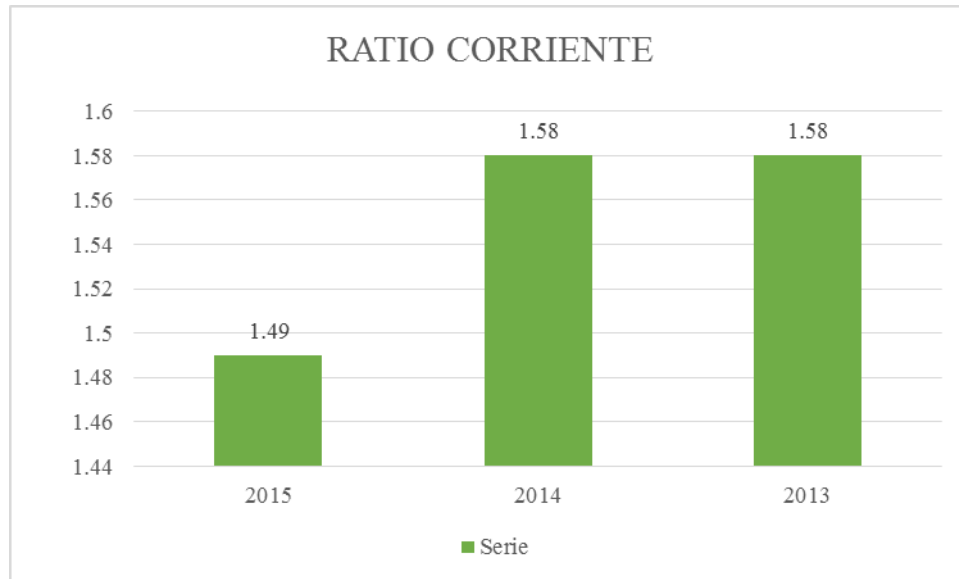
7.5 Liquidez

7.5.1 Ratio Corriente

Tabla 21

2015	2014	2013
1.49	1.58	1.58

Gráfica 12. Ratio Corriente



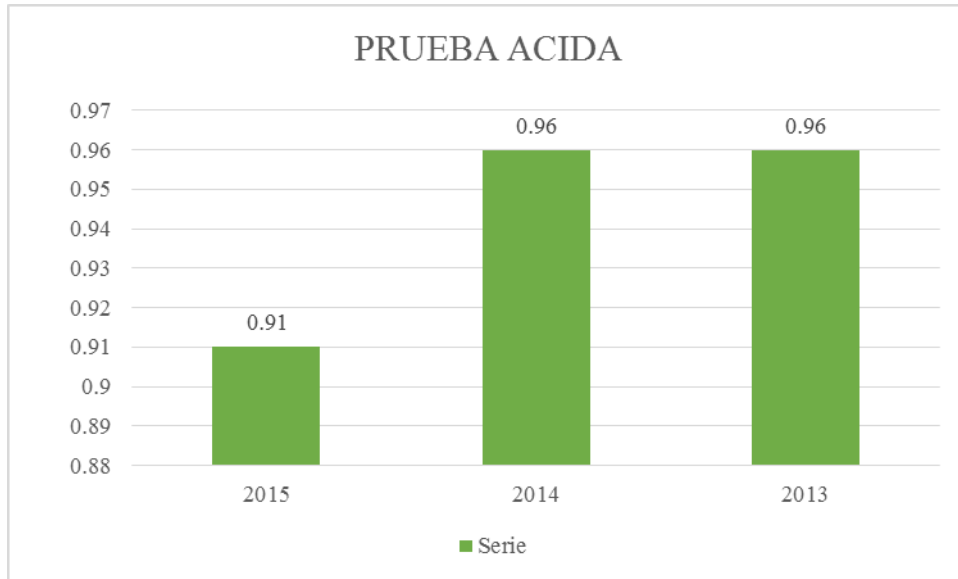
Nos permite determinar el índice de liquidez de una empresa. El cual debe oscilar entre 1,5 y 2 para que la empresa no tenga problemas de liquidez es decir tenga solvencia para su actividad. En la gráfica nos muestra que Supertex S.A. En los años 2013 y 2104 tuvo este indicador en 1,58 en los dos años misionados lo cual indica que su liquidez fue estable, pero el número indica la existencia de activos corrientes ociosos de los que no se obtienen la rentabilidad adecuada. Mientras que en el 2015 tuvo una declive al llegar a 1,49 lo que significa que por posibles morosidades de clientes y una mayor dificultad de realización de existencias sitúa la empresa cerca de la suspensión de pagos, esto no es de todo negativo ya que al no ser menor que 1 la empresa opera con un capital de trabajo estable con visión a mejoras.

7.5.2 Prueba Acida

Tabla 22

2015	2014	2013
0.91	0.96	0.96

Gráfica 13. Prueba Acida



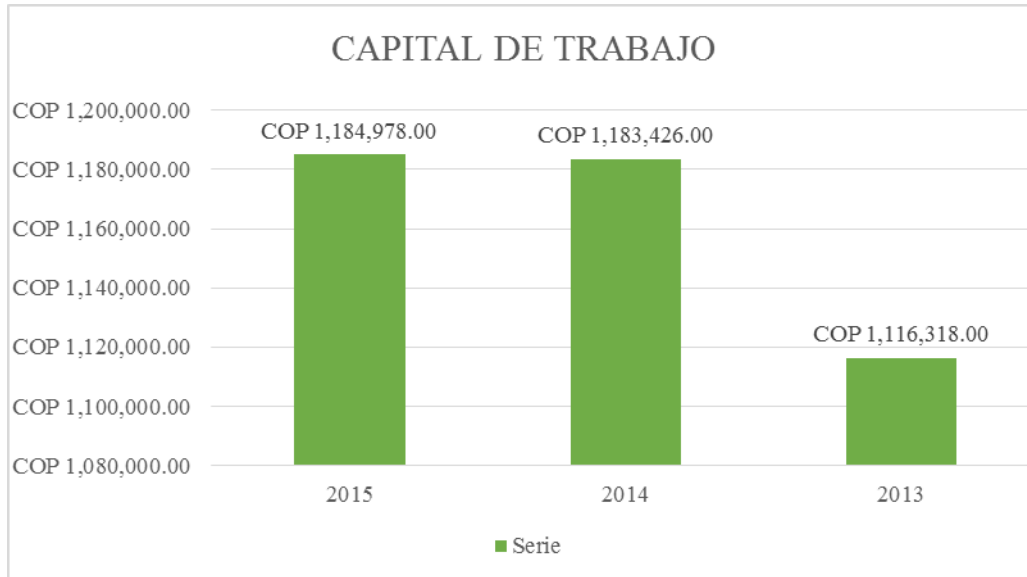
Se considera de gran importancia que la empresa disponga de los recursos necesarios en el supuesto que los acreedores exijan los pasivos de un momento a otro. Por lo tanto, la empresa debe garantizar que en una eventualidad así, se disponga de los recursos sin tener que recurrir a financiamiento adicional, precisamente para cubrir un pasivo. En este indicador Supertex S.A. lo mantuvo constante en los años 2013 y 2014 con valores de 0,96 lo que significa Quiere decir esto que por cada peso que debe la empresa, dispone de 96 centavos para pagarlo, es decir que no estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías. Mientras que en el 2015 este indicador se redujo a 0,91 lo que evidencia menos condiciones óptimas para cancelar las dudas a corto plazo. Se supone que el resultado ideal sería la relación 1:1, un peso que se debe y un peso que se tiene para pagar, esto garantizaría el pago de la deuda a corto plazo y llenaría de confianza a cualquier acreedor.

7.5.3 Capital de Trabajo

Tabla 23

2015	2014	2013
COP 1,184,978.00	COP 1,183,426.00	COP 1,116,318.00

Gráfica 14. Capital de trabajo



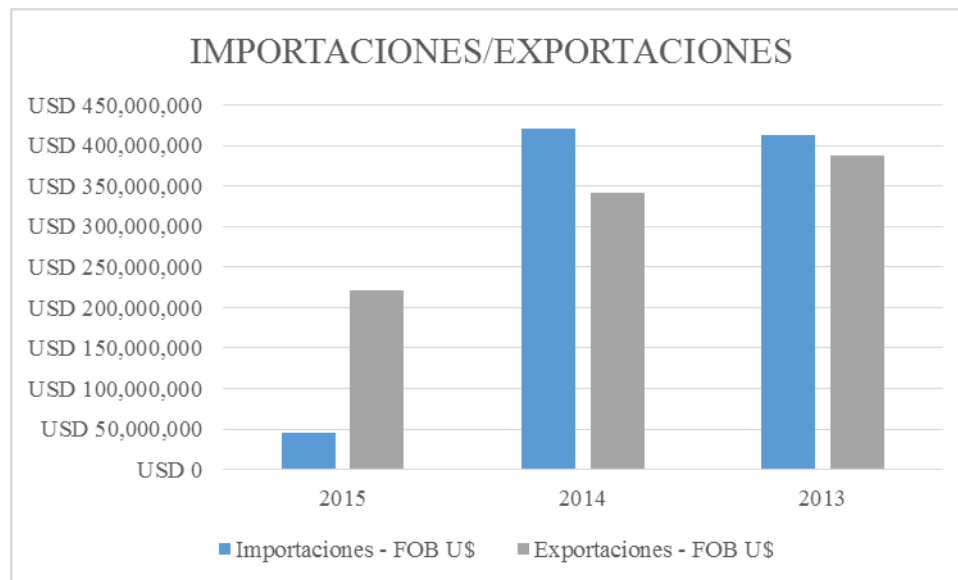
El capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar, para que la empresa pueda operar requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo. Para Supertex S.A. este indicador en el 2013 fue de \$ 1.116.318 indica solvencia a corto plazo para la operación aunque no es muy alta puede solventar gastos en un tiempo inmediato. Mientras que en 2014 y 2015 el valor fue casi el mismo \$ 1.184.978 fue más alto lo que indica mayor posibilidad de solventar sus gastos principales al momento de realizar la operación.

7.6 Importaciones/Exportaciones

Tabla 24

	2015	2014	2013
Importaciones - FOB U\$	USD 44,655,786	USD 421,083,756	USD 413,298,221
Exportaciones - FOB U\$	USD 222,025,339	USD 341,626,348	USD 387,728,837

Gráfica 15. Importaciones/ exportaciones



Supertex empresa líder textilera ha venido trabajando en su proceso de internacionalización con la generación de estrategias para la apertura económica y de mercados en sus operaciones internacionales. Se refleja en la gráfica que las exportaciones con un valor de (240,000 USD) han sido mayores a sus importaciones con (50,000 USD) en el año 2015, generando un valor favorable para la reducción de costos, puesto que estamos comprando materias primas en nuestro mercado local. En relación en años anteriores el volumen ha disminuido esto se puede justificar por el comportamiento del dólar, aunque para muchos serian un incentivo a las exportaciones el comportamiento de nuestros productores ha sido de (poco ventas en el exterior) pero en el 2013 y 2015 siempre se mostró que las importaciones eran mayores a la exportaciones, lo que nos indica que éramos dependientes de las importaciones.

7.7 Resumen Ejecutivo

La empresa muestra diferentes comportamientos, en los años 2013 en especial muestra en muchos indicadores declive ya que la empresa venia en una línea de tiempo

sin renovación y con un mismo portafolio de venta donde su competitividad era realmente negativa, en este año tanto las ventas, la utilidad, el capital de trabajo y los ingresos fueron mucho menores lo que se centra en estancamiento como empresa. En el año siguiente 2014 la compañía Supertex comienza a despegar en tanto a ventas y utilidades, ya que empieza a usar recursos propios y financiamientos por los bancos para poder innovar su maquinaria y equipo para así crear novedosos productos con los cuales tenga apertura de mercados. El endeudamiento fue aumentando en este mismo año por consecuencia a las inversiones realizadas para su renovación, de los temas de vital importancia fue la prueba acida en la que en los años 2013, 2014 y 2015 se pudo evidenciar que no estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías, ósea no le pueden pagar a sus proveedores en el tiempo otorgado, lo que es realmente importante ya que en ella se puede evidenciar que la liquidez de la empresa aun no es realmente importante para mantener su operación sin pensar en financiarse con la banca. En el años 2015 se ha denotar el crecimiento aumentado en el sector lo que causa el un aumento de las ventas evidente ya que la empresa en especial decide expandirse y hacer apertura de su nuevo centro de fabricación internacional, en donde podrá disminuir costos y gastos que genera la operación total. Por lo tanto se acentúa el endeudamiento a largo plazo. Pero la empresa lora tener solvencia y capital de trabajo con el fin de sostener la parte financiera a corto plazo.

8. ANÁLISIS DE MERCADEO

8.1 Preselección de Mercados

8.1.1 Preselección de mercados potenciales

8.1.1.1 Matriz para selección del país maquilador

VARIABLE	MARRUECOS	P	C	R	COSTA RICA	P	C	R	INDIA	P	C	R	VIETNAM	P	C	R
Importaciones USD	37.545.666	5,00%	3	0,15	15.504.471 USD	5,00%	4	0,20	390.744.731 USD	5,00%	5	0,25	165.775.858 USD	5,00%	4	0,20
Importaciones según producto USD	4.737	6,00%	3	0,18	1.979 USD	6,00%	1	0,06	46.866 USD	6,00%	4	0,24	48.180 USD	6,00%	4	0,24
Crecimiento de las importaciones %	-2%	6,00%	4	0,24	-4%	6,00%	2	0,12	-4%	6,00%	2	0,12	12%	6,00%	5	0,30
Exportaciones Colombianas USD	3.044 USD	5,56%	2	0,11	247.581 USD	5,56%	3	0,17	550.468 USD	5,56%	4	0,22	5.794 USD	5,56%	2	0,11
Crecimiento de las exportaciones colombianas en el sector %	0,0%	5,56%	1	0,06	1,0%	5,56%	2	0,11	0,0%	5,56%	1	0,06	0,0%	5,56%	1	0,06
Arancel General vs Arancel Preferencial Col	General: 2,50% Preferencial: 0,5%	6,00%	4	0,24	General:3% Preferencial: 0%	6,00%	5	0,30	General: 10%	6,00%	1	0,06	General: 0%	6,00%	5	0,30
Impuestos adicionales	20,0%	6,00%	1	0,06	13,0%	6,00%	2	0,12	14,5%	6,00%	2	0,12	10%	6,00%	3	0,18
Restricciones técnicas	Aproximadamente 350 normas obligatorias afectan a los productos industriales en Marruecos. Los productos importados sujetos a normas obligatorias deben demostrar el cumplimiento de sus normas pertinentes mediante la obtención de un certificado de conformidad. También se pueden requerir pruebas de laboratorio. El suministro regular de los mismos proveedores puede estar exento de este control. Sin embargo, si un importador cambia de proveedor, el producto sólo será admitido con un certificado de conformidad, o con una	5,70%	5	0,29	- Control de los contaminantes alimenticios en alimentos - Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal -Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en los alimentos y los piensos -Etiquetado de productos alimenticios -Voluntario - Productos de producción ecológica	5,70%	4	0,23	el valor total de los materiales, las partes o productos procedentes de Estados no participantes o de origen indeterminado no exceda del 50 por ciento del valor fob de los productos producidos u obtenidos y el proceso final de fabricación se lleva a cabo en el territorio de la exportación de Estado Participante Los textiles y sus manufacturas importadas estará acompañada por un pre-envío certificado en el que conste que el producto no contiene ninguno de los tintes peligrosos cuyo manejo, producción, transporte o uso está prohibido. El certificado debe ser emitido por un laboratorio de pruebas textiles acreditadas ante el Organismo Nacional de Acreditación del país de origen. En los casos en que tales certificados no están disponibles, el lote será borrado después de obtener una muestra probada y certificada. Las pruebas para detectar la presencia de colorantes azoicos no es necesaria para las importaciones originarias de la Unión	5,70%	1	0,06	Fabricación a partir de: Polímero (no tejido), fibras (no tejido), hilos (tejidos), en bruto o tejidos crudos (tejidos acabados) a través de proceso de transformación sustancial de cualquiera de: perforación con agujas / giro de unión de unión / química, tejido o tricotado; crocheting o guata o de formación de nudos o tintura o impresión y acabado; o impregnación, recubrimiento, revestimiento o laminación. Para los efectos de la Regla 2 (b), un producto se considerará que se origina si: (i) No menos de 40% de su contenido se origina de cualquier Parte; o (ii) Si el valor total de los materiales, una parte o productos procedentes de fuera del territorio de una Parte (es decir, no ACFTA) no exceda del 60% del valor FOB del producto así producido u obtenido a	5,70%	2	0,11

	nueva autorización para la exención de certificación							Europea, Serbia y China. Cada empresa que pre-packs o las importaciones de cualquier producto para la venta deberán registrar su nombre y dirección completa con la nombrada autoridad. Todos los productos envasados deben llevar una etiqueta con el nombre y la dirección del fabricante o importador, los nombres comunes o genéricos de la mercancía, la cantidad neta y el mes y el año que está lleno. Las cantidades deben ser dadas en valores métricos. Los productos enumerados deben ser embalados en cantidades estándar por peso, medida o número.				condición de que la final proceso de la fabricación se lleva a cabo dentro del territorio de la Parte. Cambio a la partida 59.11 de cualquier otro capítulo; o Un contenido de valor regional no inferior al 40 por ciento del valor FOB de la mercancía				
infraestructura - # puertos y aeropuertos	28 puertos y 16 aeropuertos internacionales	5,65%	5	0,28	4 Puertos 114 aeropuertos	5,65%	2	0,11	6 Puertos 32 aeropuertos	5,65%	3	0,17	21 puertos y 9 aeropuertos internacionales y 15 aeropuertos nacionales	5,65%	4	0,23
Frecuencias	4 vuelos semanales	5,56%	3	0,17	10 vuelos semanales	5,56%	4	0,22	2 vuelos semanales	5,56%	1	0,06	3 vuelos semanales	5,56%	1	0,06
Tarifas USD	*contenedores de 20 o 40 pies esta entre entre los 250 y los 290 dirhams/tonelada + cuota de funcion de distancia (800 y 900 euros) * El precio de un camión para cruzar el estrecho se sitúa entre los 250 y los 300 euros	5,56%	4	0,22	Marítimo: 198.65 usd por 50 kg Aéreo: 449,73 usd por 50kg	5,56%	2	0,11	Marítimo: 2193 usd por 50 kg Aéreo: 554 usd por 50kg	5,56%	2	0,11	Marítimo: 1,749.57 \$ - \$ 1,933.73 por 50 kg Aéreo: 454 usd por 50kg	5,56%	2	0,11
PIB (US\$ millones)	101 Usd Millones	4,00%	2	0,08	52,300.00 millones USD	4,00%	3	0,12	1877 billones USD	4,00%	5	0,20	194 Usd Millones	4,00%	2	0,08
PIB per cápita (US\$)	3240 USD	4,00%	4	0,16	11090 USD	4,00%	5	0,20	1498,87 USD	4,00%	2	0,08	1685 USD	4,00%	2	0,08
Inflación	1.6 %	5,60%	4	0,22	4,05%	5,60%	3	0,17	1,86%	5,60%	3	0,17	4.65	5,60%	3	0,17
Devaluación	7,30%	5,56%	5	0,28	3,23%	5,56%	4	0,22	1,40%	5,56%	3	0,17	1,00%	5,56%	2	0,11
Sistema de gobierno	PARLAMENTARISTA	4,00%	5	0,20	Sistema de Gobierno presidencialista	4,00%	3	0,12	Republica demócrata socialista	4,00%	2	0,08	República socialista parlamentaria	4,00%	2	0,08
Riesgo de no pago	BBB	3,00%	4	0,12	BB	3,00%	3	0,09	B	3,00%	2	0,06	B	3,00%	2	0,06
Doing business	68	5,00%	3	0,15	62	5,00%	3	0,15	130	5,00%	1	0,05	82	5,00%	2	0,10
Zonas Francas	7	6,00%	3	0,18	21	6,00%	5	0,30	15	6,00%	4	0,24	50	6,00%	5	0,30
TOTAL		100%		3,38		100%		3,12		100%		2,51		100%		2,87

8.1.1.2 Matriz para selección del país final:

VARIABLE	FRANCIA	P	C	R	ALEMANIA	P	C	R	ESPAÑA	P	C	R	ITALIA	P	C	R
Importaciones USD	563.398.248 USD	5,00%	3	0,15	1.057.616.400	5,00%	5	0,25	305.266.032 USD	5,00%	2	0,10	408.971.013 USD	5,00%	3	0,15
Importaciones según producto USD	144.716 USD	6,00%	5	0,30	91.480	6,00%	4	0,24	73.155 USD	6,00%	3	0,18	58.539 USD	6,00%	2	0,12
Crecimiento de las importaciones %	-0,05	6,00%	3	0,18	-1%	6,00%	2	0,12	3%	6,00%	5	0,30	-6%	6,00%	1	0,06
Exportaciones Colombianas USD	127.423 USD	5,56%	2	0,11	495743	5,56%	5	0,28	339,000 USD	5,56%	3	0,17	490.372 USD	5,56%	4	0,22
Crecimiento de las exportaciones colombianas en el sector %	0	5,56%	1	0,06	0.5%	5,56%	2	0,11	6,0%	5,56%	5	0,28	0,0%	5,56%	1	0,06
Arancel General vs Arancel Preferencial Col	General:12% Preferencial: 0%	6,00%	4	0,24	Preferencial 5.60 % General: 12%	6,00%	1	0,06	General:12% Preferencial: 0%	6,00%	4	0,24	General: 12% Preferencial: 0%	6,00%	4	0,24
Impuestos adicionales	20,0%	6,00%	3	0,18	7,0%	6,00%	5	0,30	21,0%	6,00%	3	0,18	22%	6,00%	2	0,12
Restricciones técnicas	Solamente está prohibido exportar bienes culturales, especímenes de flora y fauna en peligro de extinción y material de guerra (armas, municiones y material semejante).	5,70%	3	0,17	- requisitos de importación de productos derivados de la foca - El etiquetado de los textiles - La restricción del uso de ciertas sustancias químicas en los productos textiles y de cuero - Normas técnicas para los equipos de protección personal (sólo es necesario para la ropa entran en el ámbito de la Directiva 89/686 / CEE) - Voluntario - Eco-etiqueta para los productos textiles	5,70%	3	0,17	No están permitidos los comestibles preparados a partir de productos animales (a base de carne o productos lácteos). Introducir especies protegidas o sus productos derivados (piel, marfil, etc.) sin un certificado CITES conlleva la confiscación inmediata de la mercancía.	5,70%	4	0,23	- Requisitos de etiquetado - Requisitos de marcado - La calidad de un producto o requisito de desempeño - Requisitos de ensayo - Requisito de certificación - Requisito de inspección	5,70%	3	0,17

infraestructura - # puertos y aeropuertos	6 Puertos 24 aeropuertos	5,65%	2	0,11	38 Puertos y 39 aeropuertos	5,65%	4	0,23	9 Puertos 188 aeropuertos	5,65%	4	0,23	9 Puertos 25 aeropuertos	5,65%	3	0,17
Frecuencias	10 Vuelos semanales	5,56%	3	0,17	4 semanales	5,56%	2	0,11	11 vuelos semanales	5,56%	4	0,22	12 vuelos semanales	5,56%	5	0,28
Tarifas USD	Marítimo: 425 usd por 50 kg Aéreo: 663 usd por 50kg	5,56%	4	0,22	contenedor 872 USD	5,56%	1	0,06	Marítimo: 325 usd por 50 kg Aéreo: 523 usd por 50kg	5,56%	5	0,28	Marítimo: 405 usd por 50 kg Aéreo: 438 usd por 50kg	5,56%	4	0,22
PIB (US\$ millones)	2262000 USD	4,00%	4	0,16	3363 Usd Millones	4,00%	2	0,08	1499000 millones de USD	4,00%	3	0,12	2149 billones de USD	4,00%	5	0,20
PIB per cápita (US\$)	35740 USD	4,00%	4	0,16	45408 USD	4,00%	5	0,20	32500 USD	4,00%	2	0,08	35925,88 USD	4,00%	3	0,12
Inflación	0.10%	5,60%	-	-	1.6 %	5,60%	-	-	-0,20%	5,60%	-	-	1,61%	5,60%	-	-
Devaluación	-1,66%	5,56%	2	0,11	-1.66	5,56%	2	0,11	-1,66%	5,56%	2	0,11	1,60%	5,56%	3	0,17
Sistema de gobierno	República	4,00%	3	0,12	sistema parlamentario	4,00%	4	0,16	Sistema de Gobierno Monarquía parlamentaria	4,00%	4	0,16	Republica parlamentaria	4,00%	4	0,16
Riesgo de no pago	AA+	3,00%	3	0,09	AAA	3,00%	5	0,15	A	3,00%	2	0,06	A2	3,00%	2	0,06
Doing business	29	5,00%	4	0,20	17	5,00%	5	0,25	32	5,00%	3	0,15	50	5,00%	1	0,05
Zonas Francas	38 Zonas Francas	6,00%	5	0,30	La parte oriental de Alemania. Existen 5 zonas francas, establecidas según la normativa europea: Bremerhaven, Cuxhaven, Deggendorf, Duisburgo y Hamburgo.	6,00%	2	0,12	32 Zonas Francas	6,00%	4	0,24	24	6,00%	3	0,18
TOTAL		100%		2,53		100%		2,62		100%		2,93		100%		2,5

8.1.2 Selección de País

Uno de los fenómenos más en tendencia es el del ciclismo urbano. La bicicleta es un fenómeno global: con el incremento del precio de la gasolina, la búsqueda de estilos de vida más saludables y las más de 500 ciudades en todo el mundo que tienen un servicio de bicicletas compartidas, es un medio de transporte usado diariamente por millones de personas.

El deporte rey en España entre aquellos que practican actividad física en algún momento del año no es el fútbol, ni el *running*, ni el tenis, ni el baloncesto. Es el ciclismo. Esta es, al menos, la conclusión que se desprende de la *Encuesta de hábitos deportivos en España 2016*, realizada por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (Ministerio de Educación, Cultura y Deporte España, 2016), que señala que un 38,7% de la población lo practica, casi el doble que hace cinco años. Lo refrendan también los datos de la Asociación de Marcas y Bicicletas de España, según los cuales en 2016 se vendieron en nuestro territorio más bicicletas que carros, 1.034.000 de las primeras frente a 722.703 de los segundos. A pocas brazadas del ciclismo se sitúa la natación, que practica un 38,5% de los españoles, seguido del montañismo y el senderismo, con el 31,9%, y el *running*, o el salir a correr de toda la vida: el 30,4% de la población. Si tiene usted la sensación de que éste es el deporte de moda, no anda mal encaminado.

Aunque todavía el fútbol es el deporte más popular en España, la popularidad de ejecutar el ciclismo y otros deportes al aire libre continuaron registrando un fuerte crecimiento en 2016, impulsada por el estilo de vida cada vez más activa de los consumidores españoles. Además, al final del período objeto de examen, la necesidad de ahorrar en membresías de gimnasios y los costos de transporte condujo a un aumento en el

número de personas practicando cross fit y yoga, así como los cursos sobre su propia o en grupos organizados en áreas públicas. Esto impulsó las ventas de ropa deportiva en general, con la categoría creciendo un 3 % en términos de valor actual en 2016. . (EUROMONITOR, 2016)

Entre personas de mediana edad y ancianos, los consumidores, las tendencias de estilo de vida activo también se ha ampliado con un aumento en el número de ancianos españoles participando en deportes también se beneficia de las ventas en la categoría. Estos consumidores no sólo están buscando mejorar su imagen personal y conseguir un aspecto más joven, pero a adultos y los hombres también están buscando cada vez más a cuidar de sí mismos desde un punto de vista de la salud.

Ilustración 3. Porcentaje de españoles que practican cada actividad



Fuente: encuesta de Hábitos Deportivos en España 2016 (Ministerio de Educación, Cultura y Deporte)

<http://www.mecd.gob.es/portada-mecd/> (Ministerio de Educación, Cultura y Deporte España, 2016)

Con las tendencias de mercado que presenta España, demuestra que tiene gran cantidad de su población la cual practica deporte más específicamente ciclismo. Por consiguiente se ha percibido un aumento sustancioso del número de unidades de prendas de vestir en especial de prendas deportivas con uso especial en el ciclismo. En la tabla en donde se pueden ver las ventas anuales desde el 2011 hasta el 2016 se puede ver el aumento de las ventas de ropa especializada en ciclismo, en esta tabla se hace llamar la ropa de ciclismo performance Apparel la cual aumentado significativamente ya que el deporte con más afluencia en el terreno urbano es el ciclismo recreativo ósea por ocio.

Ventas del sector de ropa deportiva en España durante los años 2011 a 2016

Tabla 25

EUR million	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Sports Apparel	2,888.4	2,868.9	2,934.1	3,013.5	3,138.1	3,212.2
- Performance Apparel	808.8	799.9	819.9	844.4	880.7	905.8
- Outdoor Apparel	635.4	628.6	639.3	652.7	671.9	682.6
- Sports-inspired Apparel	1,444.2	1,440.4	1,475.0	1,516.3	1,585.5	1,623.8
Sports Footwear	1,422.6	1,419.7	1,451.6	1,483.6	1,533.2	1,573.6
- Performance Footwear	399.5	395.5	403.4	411.9	426.9	439.0
- Outdoor Footwear	454.0	449.4	456.1	464.3	473.7	482.5
- Sports-inspired Footwear	569.1	574.8	592.0	607.4	632.6	652.1
Sportswear	4,311.0	4,288.6	4,385.7	4,497.1	4,671.3	4,785.8

Fuente: (EUROMONITOR, 2016)

8.2 Producto

8.2.1 Tela poliéster

8.2.1.1 Características del producto

El poliéster textil es una tela bastante liviana de fácil lavado que no se encoge ni se estira, tiene la facilidad de ser mezclado con otros tipos de hilo tales como el nylon, algodón, viscosa o rayón para dar origen a tejidos de mayor calidad.

Resulta ser un buen material para elaborar desde camisas para hombre y mujer hasta manteles, sábanas, cortinas, pantalones, ropa de bebé y ropa de trabajo.

Entre las características del poliéster podemos señalar también que no requiere planchado, se adapta con facilidad cuando de teñirse de algún color se trata y retiene muy poca cantidad de agua por lo que no es recomendable manejar prendas de este tipo en climas húmedos.

El poliéster textil pertenece al grupo de las fibras no naturales ya que se obtiene luego de haber procesado mediante transformaciones químicas productos naturales.

Posee una gran resistencia al moho, las polillas y la abrasión; puede lavarse con facilidad, no es afectada nocivamente por la luz del sol o el clima y es anti bacterial, la diferencia entre muchas telas poliéster está en las propiedades como el 'wicking' la cual permite evaporar por completo el sudor tanto de la piel como de la tela, se ajusta al cuerpo favoreciendo la aerodinámica.

8.2.1.2 Beneficios del Producto:

Es sin duda una de las fibras más conocidas y con mayor índice de uso gracias a sus propiedades y tacto cálido, se emplea de manera común en miles de procesos textiles porque es una de las telas más familiares para todas las personas, basta con mirar las etiquetas de la ropa que utilizas para que te des cuenta que gran parte de ella dispone de una buena proporción de poliéster textil entre las fibras que la conforman y que finalmente dan origen a su creación.

8.2.1.3 Presentaciones:

La tela de color amarillo llamativo utilizada para la producción y confección de camiseta para ciclismo con manga.

Medidas del rollo: 1,20 de largo y 45 cm de ancho.



Ilustración 4: Muestra de tipo de tela Poliéster para realización de camisas deportivas

Fuente: http://www.creavea.es/rollo-fieltro-adhesivo-poliester-1-mm-45-cm-x-5-m-amarillo_tienda-comprar-manualidades_47856.html

8.2.1.4 Partida Arancelaria:

5911.90.90.00: Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil Productos y artículos textiles (macmap, 2017)

Aranceles aplicados por Marruecos

Producto: 5911901000 - Produits et articles textiles pour usages techniques, visés à la Note 7 du présent Chapitre: Autres: Tissus en moufflements, fils ou laines du chapitre 54, adhésifs, utilisés dans la fabrication des courroies transporteurs ou de transmission
Socio: Colombia
Fuente de datos: ITC (MACMap)
Año: 2016
Nomenclatura: HS Rev.2012
Metodología EAV: EAV basado en los Perfiles arancelarios en el mundo (PAM)

[Nueva búsqueda](#) [Modificar búsqueda](#)

Régimen arancelario	Arancel aplicado (como reportado)	Arancel aplicado (convertido)	Arancel equivalente ad valorem total
MFN duties (Applied)	2.50%	2.50%	2.50%

Tamaño de la página: 50 Página 1 de 1, elementos 1 a 1 de 1.

*Ilustración 5.*Partida arancelaria especificada Internacional MACMAP

Fuente:

<http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=5911901000&country=504&partner=170&year=2016&source=1|ITC&AVE=1>

8.2.2 Camiseta para ciclismo con manga larga color amarillo

Camiseta de poliéster especialmente diseñada para las prácticas de ciclismo con manga larga con un tejido muy fino, confeccionado con fibras sintéticas de gran capacidad de transpiración conocida como wicking. Además lleva marcado Diseños vanguardistas con logos inspirados en el tour de Francia, las características de esta tela ayuda a:

- elimina el sudor y mantiene el cuerpo bien seco.
- Se ajusta al cuerpo favoreciendo la aerodinámica
- Cubre el cuello del aire y el sol
- Cubre perfectamente la zona lumbar, protegiendo la espalda baja del frío.

- Gran cantidad de bolsillos porta-objetos
- Color amarillo llamativo, lo que lo hace más visibles al resto del tráfico
- La técnica está más pensada para la estación de frío.
- Medidas:
 - PECHO: 50 cm
 - LARGO: 70 cm
 - MANGA: 66 cm

8.2.2.1 Beneficios del producto:

Como adición a la alta calidad de los productos fabricados por supertex podemos encontrar que este tipo de camiseta de ciclismo se ajuste a cualquier tipo de cuerpo masculino, es durable, resistente al moho a las polillas y los productos químicos e innovación utilizaremos sistema de wicking que sobre sale en el mercado deportivo.



Ilustración 6. Camisa del Tour de Francia que se le Otorga al líder de la competición la cual se pretende fabricar por Supertex S.A. para LE COQ SPORTIF

Fuente: <https://www.lecoqsportif.com/es-es/e-tienda/coleccion-ciclismo-hombre>

8.2.2.2 Partida Arancelaria:

6211.33.00.00: Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto Conjunto de abrigo para entrenamiento o deporte (chandales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores; las demás prendas de vestir. (macmap, 2017)

Aranceles aplicados por España

Producto: 6211331000 - Men's or boys' industrial and occupational clothing of man-made fibres (excl. knitted or crocheted)
Socio: Marruecos
Fuente de datos: ITC (MACMap)
Año: 2016
Nomenclatura: HS Rev.2012
Metodología EAV: EAV basado en los Perfiles arancelarios en el mundo (PAM)

Nueva búsqueda Modificar búsqueda

Régimen arancelario	Arancel aplicado (como reportado)	Arancel aplicado (convertido)	Arancel equivalente ad valorem total
MRI duties (Applied)	12.00%	12.00%	12.00%
Preferential tariff for Morocco	0%	0%	0%

Tamaño de la página: 50 Página 1 de 1, elementos 1 a 2 de 2

Ilustración 7. Partida arancelaria especificada Internacional MACMAP Para camiseta para ciclismo con manga larga color amarillo (macmap, 2017)

Fuente:

<http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=6211331000&country=724&partner=504&year=2016&source=1|ITC&AVE=1>

8.3 Análisis del Mercado Objetivo

8.3.1 Condiciones de acceso

8.3.1.1 País maquilador: Marruecos

El Reino de Marruecos está ubicado en la parte noreste de África. La superficie total de su territorio es de 446.550 Km². Las costas del país se extienden a lo largo de 1.835 km en el Océano Atlántico. Marruecos, posee una infraestructura de transporte activa y en condiciones

porcentuales optimas ya que está compuesta por una red de carreteras que se extiende sobre 57.625 Km., de los cuales el 62% (35.664 Km.) están pavimentados, mientras que solo el 38% (21.961 KM.) se encuentran sin pavimentar. (COLOMBIATRADE, s.f.)

Documentos requeridos:

- Envíos Comerciales:
 - Documento único administrativo (DUA).
 - Factura comercial: a presentar en un mínimo de tres ejemplares, en árabe o francés.
 - Certificado sanitario.
 - Documento de transporte (Packing list) elaborado por la propia empresa.
 - Certificado de origen: las exportaciones realizadas dentro del marco de las convenciones comerciales y arancelarias tienen que venir acompañadas del certificado de origen.

- Tramites de importación: El ejercicio de la actividad de importación requiere la inscripción en el Registro de Comercio y en el Fichero de Operadores de Comercio Exterior (FOCE). La primera se lleva a cabo en el tribunal de primera instancia del lugar de situación del establecimiento principal o sede de la sociedad. El segundo, ante la Dirección de Política de Comercio Exterior. Para registrarse en el FOCE, es necesario presentar la documentación siguiente:
 - Certificado de inscripción en el Registro de Comercio

- Certificado de inscripción en el papel de patentes. Es necesario precisar la calidad de importador para los comerciantes y de fabricante para los industriales.

Están exentas del registro en el FOCE:

- Las personas físicas o morales no inscritas en el registro (administraciones, Cooperativas, agricultores, etc...) y que realizan operaciones del comercio exterior de forma ocasional.

- Las personas físicas o morales que realizan importaciones sin carácter comercial o para uso profesional. pero para estas personas, el visado del Ministerio del Comercio Exterior sobre el título de importación es obligatorio.

Otros requerimientos:

- La Aduana de Marruecos Permite la importación, eximiendo de los derechos e impuestos y de las prohibiciones y restricciones de entrada. El plazo de suspensión del pago de los derechos depende de cada producto. El pago de una fianza o la presentación de la documentación exigible (carné ATA) es obligatorio.

Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria

Marruecos aplica la norma NIMF-15 desde el 13 de Febrero de 2006.

Esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, la medida recae en: Pallets, Estibas, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca. Conozca la norma ISPM -NIMF 15 en Español:

DOCUMENTOS DE LA FAO.

Otras Normas y exigencias Fitosanitarias:

- Inspección por vía marítima o terrestre a la importación de vegetales: La entrada o el tránsito de los productos vegetales u objetos sujetos a la inspección fitosanitaria e importados por vía marítima o terrestre no pueden tener lugar sino por los puertos de Agadir, Al Hoceima, Casablanca, El Jadida, Kénitra, Laâyoune, Larache, Nador y Tánger y por los puestos fronterizos de Béni-Ansar (Nador), Fínideq y Zouj Baghal (Oujda).
- Inspección por vía aérea a la importación de vegetales: La entrada o el tránsito de los productos vegetales u objetos sujetos a la inspección fitosanitaria e importados por vía aérea no pueden tener lugar sino por los aeródromos de Oujda-Angad, Tetuán, Tánger-Boukhalef, Fès-Saïss, Rabat-Salé, Casablanca Mohammed V, Agadir-Massira, Marrakech.

Por otra parte, el destinatario (o quien actúe en su nombre) debe asegurar: Bajo escolta de los agentes de la administración de las aduanas, el transporte de los paquetes que deben examinarse, del aeródromo a la oficina de servicio de la protección de los vegetales, para los envíos o equipajes dirigidos o que pertenecen a una misma persona y de un peso igual o inferior a cincuenta kilos de productos. Los envíos de un peso superior a 50 Kg. se examinan en el aeródromo.

El transporte de ida y vuelta del agente del servicio de protección de los vegetales para los envíos o equipajes dirigidos o que pertenecen a una misma persona y que implican más de cincuenta kilos de productos, que deban examinarse.

Se rechaza toda mercancía que no satisfaga las condiciones de importación y debe ser destruida por el destinatario o su mandatario pues, de lo contrario, el servicio fitosanitario la destruye de oficio por cuenta del mismo. (Marruecos, s.f.)

8.3.1.2 País final España:

España está ubicada al Sur Occidente del continente europeo, cuenta con una superficie de 504.782 Km² comprendidos en gran parte de la península Ibérica, con posesiones en archipiélagos y una variedad de islas que encallan en sus costas. Los principales centros de desarrollo comercial e industrial son su capital Madrid y Barcelona la capital de la comunidad Catalana, ubicada en la costa oriental del mediterráneo español.

El país posee una infraestructura de transporte compuesta principalmente por una densa red ferroviaria que le permite mantenerse interconectado con el resto del continente europeo. Así mismo, cuenta con una extensa red vial de alrededor de 681.224Km.

El acceso físico de los productos colombianos al mercado español se caracteriza por contar con importantes posibilidades tanto aéreas como marítimas, a través de servicios directos y con trasbordo hacia los principales puertos, aeropuertos y con la posibilidad de extensión de servicios por diferentes sistemas de transporte hacia ciudades del interior del país.

Adicionalmente, España cuenta con una adecuada infraestructura de plataformas logísticas en la mayoría de los puertos y aeropuertos, éstas son zonas delimitadas dentro de dichos lugares donde se desarrollan diferentes actividades de operadores logísticos, de transporte y de

distribución de mercancías, tanto para el tránsito nacional como internacional. Así, España se convierte en un importante centro de distribución para todo el territorio europeo.

España, al igual que muchos países europeos cuenta con una enorme red férrea que le permite ofrecer servicios de transporte de mercancías con fácil acceso al mercado europeo. El nodo de este sistema es Madrid, de allí parten la mayoría de sus rutas en conexión directa con las internacionales. Desde Barcelona existen conexiones directas con París, Zúrich y Milán.

Documentos requeridos:

1. Envíos comerciales:

- 2 Facturas Comerciales, conteniendo el valor FOB o CIF, dependiendo el término de venta.
- Certificado de Origen: Para los envíos que excedan el valor de 60.10 Euros y 20 Kg, por paquete. No es requerido para mercancías que contengan marcas de fábricas que indican el origen, bajo condición que los documentos de transporte indiquen estas señales. Estos documentos deben incluir los siguientes datos básicos: Nombre y dirección del remitente, teléfono, tipo, marcas y numeración de los paquetes, peso bruto o neto (si es necesario las unidades en números o medidas) de los bienes, especificando el tipo de los mismos, medios de transporte. Este certificado debe ser expedido por Consulados, Embajadas o Cámara de Comercio Local en el país exportador, por lo menos 6 meses antes del arribo de la mercancía.
- Licencia de Importación: Para envíos que excedan el valor de 60. 10 Euros y 20 Kg por paquete.

- Licencia de Importación del Ministerio de Comercio (Director de Comercio Exterior) para bienes no liberalizados. Este documento debe ir acompañado con la factura emitida por el exportador mostrando el valor FOB y CIF de la mercancía (incluyendo los otros costos de transporte y seguro).

Exigencia cumplimiento de la norma internacional de protección fitosanitaria

España pertenece a la Unión Europea y estos países a partir del 1 de marzo de 2005, comenzaron a aplicar la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15), esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera , la medida recae en: Pallets, Estibas de madera, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera.

Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca. Conozca la norma NIMF-15 en Español: DOCUMENTOS DE LA FAO (COLOMBIATARDE, s.f.)

8.3.2 Evaluación y caracterización de los acuerdos vigentes

8.3.2.1 Marruecos – Unión Europea

Como parte de la asociación euro mediterránea (Euromed), Marruecos tiene un acuerdo de asociación con la UE que le otorga:

- Acceso libre de derechos al mercado europeo para los productos manufacturados;
- Trato preferencial para los productos agrícolas, productos agrícolas transformados y productos de la pesca.

En virtud de su Acuerdo de Asociación que entró en vigor en marzo de 2000, la UE y Marruecos establecieron una zona de libre comercio liberalización del comercio bilateral de mercancías. Han desarrollado el TLC aún más a través de un acuerdo sobre el comercio de productos agrícolas, agroalimentario y de productos de la pesca y un protocolo de establecimiento de un acuerdo bilateral de solución de diferencias, ambos de los cuales entró en vigor en 2012.

La zona de libre comercio establecido de conformidad con el Acuerdo de Asociación UE-Marruecos prevé lo siguiente:

- Comercio bilateral libre de aranceles de productos industriales, junto con una liberalización selectiva del comercio de productos agrícolas, agroalimentarios y pesqueros
- Normas y disciplinas sobre las medidas comerciales no arancelarias basadas
- Un derecho general para establecer negocios y prestar servicios en el otro territorio
- Pagos y movimientos de capital actual
- Normas comunes sobre la competencia y la propiedad intelectual

La UE y Marruecos concluyeron las negociaciones de un Acuerdo de indicaciones geográficas en enero de 2015: procedimientos respectivos para la adopción de este Acuerdo están ahora en marcha.

8.3.2.2 Marruecos y Euromed

Marruecos es un socio de la Asociación Euromediterránea (Euromed). Esta iniciativa incluye trabajar hacia mejoras en el comercio y la inversión de los socios de la UE en la región Euromed.

De la UE Política Europea de Vecindad ofrece a sus vecinos una relación privilegiada, sobre la base de un compromiso mutuo con valores comunes como la democracia, los derechos humanos, los principios de economía de mercado y el desarrollo sostenible. (EXPORTHELP, s.f.)

8.3.3 Competencia

8.3.3.1 Competidores directos:

8.3.3.1.1 Castelli:

Por su gran reconocimiento y calidad de sus productos a finales de los 80 y principios de los 90 Castelli suministró las camisetas de líder en el Giro d'Italia y el Tour de Francia, así como una docena de equipos profesionales.

Castelli fue el primero en llevar la nano-tecnología al ciclismo con tejidos repelentes de agua patentados por Nano Flex que vierten agua, pero sin membranas que inhiben la transpirabilidad. (CASTELLI, s.f.)



Ilustración 8. Camisa Castelli

Características del producto:

- Chaqueta impermeable de ajuste de bolsillo

- Tela de 2 capas en el cuerpo para una compactibilidad ligera
- 3 capas de tela se desliza fácilmente sobre los brazos desnudos
- Stretch aero fit
- 3 bolsillos traseros con cola estilo Gabba
- Cremallera YKK® Vislon® impermeable
- Costura sellada para impermeabilidad
- Peso: 108 g

8.3.3.1.2 Giant:

Los fundadores de GIANT eran artesanos e ingenieros. Y, para que el ciclismo fuese algo más divertido y asequible para todos, hicieron lo que mejor sabían hacer. Con el fin de mejorar la experiencia en bici, establecieron 3 principios a seguir: artesanía, innovación e inspiración.



Desde los últimos cuarenta años, GIANT ha crecido a pasos agigantados. Desde los orígenes de su fábrica, GIANT se ha convertido en una de las marcas líderes, mundial en bicis y accesorios. Con más de 12000 tiendas distribuidoras en el mundo. (GIANT, s.f.) *Ilustración 9. Camisa Giant*

Características del producto:

- Tecnología ThermTextura™
- Ajuste al cuerpo, fabricación anatómica mediante paneles para ayudar a maximizar velocidad, comodidad y eficiencia.
- Cremallera larga de fácil apertura y costuras planas

- Las fibras ligeras, resistentes a la abrasión, permiten una rápida absorción para mantenerte seco y cómodo.
- 3 amplios bolsillos traseros con cinta reflectante
- Tira de silicona en la parte posterior

8.3.3.1.3 Craft:

Marca Premium número uno en ropa deportiva funcional.



Cuarenta años de trabajo con ayuda de laboratorios de alta tecnología y los campos de trabajo de los atletas de élite hasta una comprensión profunda de las responsabilidades de ser una de las principales marcas de ropa deportiva. (CRAFT, s.f.) *Ilustración 10. Camisa Craft*

Características del producto

- 1: 89% Polyester, 11% Elastane
- Fabricado en tejido térmico y repelente al viento
- El Gran Fondo Jersey LS le mantiene caliente y protegido en días fríos y ventosos.
- Los paneles de malla en los laterales proporcionan una ventilación adicional para una gestión óptima de la temperatura corporal desde el principio hasta el final.



1.3.3.1.4 Endura:

Endura Ltd fue fundada en 1992 en Edimburgo, Escocia por un entusiasta ciclista (Jim McFarlane).

Ilustración 11. Camisa Endura

Endura ha crecido hasta convertirse en la mayor marca de ropa de bici del Reino Unido y ahora ha establecido distribuidores en todo Europa, Escandinavia, Rusia, Sudáfrica, Australia, Canadá y el lejano Oriente con una gama que abarca desde prendas de MTB, carretera y urbana. Desde su creación Endura ha ganado premios de producto, incluyendo el premio de diseño de Eurobike para ropa en 2007 y 2009. (ENDURA, s.f.)

Características del producto:

- Lona de aislamiento de alta resistencia
- Ajuste atlético ergonómico de la raza
- Impresión sublimación completa
- Sistema de bolsillo trasero triple
- Doblado elástico
- 100% Poliéster

8.3.3.2 Competidores sustitutos:

8.3.3.2.1 *Chaqueta impermeable cosmic pro h2o:*



Ilustración 12. Chaqueta Mavic

En productos sustitutos podemos hacer referencia a los accesorios como las chaquetas impermeables, las cuales protegen de la lluvia y condiciones climáticas extremas como las bajas temperaturas e incluso las radiaciones solares. Su tecnología brinda que el tejido 37.5® active las partículas que atraen la humedad en forma de

vapor y absorben el calor del cuerpo. Esto acelera la evaporación y la transpirabilidad.

8.3.3.2.2 *Chaqueta de viento de chrono.*



Ilustración 13. Chaqueta Giro

Chaqueta de viento con el más alto rendimiento y la mejor opción de ajuste. El nylon elástico es ligero y extremadamente empaquetado, tiene un ajuste atlético, bolsillos del jersey con ventilación de malla, por lo que protege mientras todavía respira y asegurando que su calor pueda escapar. Para los

paseos fríos de la mañana o los días en los que el viento se enfríe.



Ilustración 14. Camisa Giro

8.3.3.2.3 *Camisa venture expert jersey:*

Está hecho para ciclistas que prefieren el rendimiento. Creada con un tejido mezclado que también tiene hilo de poliéster, asegurando que absorbe la humedad y tiene la estructura suficiente para realizar a largo plazo.

8.3.3.2.4 *La chrono expert bib:*

Tiene materiales italianos de primera calidad para asegurar la compresión y comodidad apropiadas, y con diseños de piezas para que cada costura se adapte al cliente. La gamuza personalizada tiene forma anatómica para mayor comodidad, y las correas de tirantes de malla elástica trabajan con su cuerpo en movimiento.

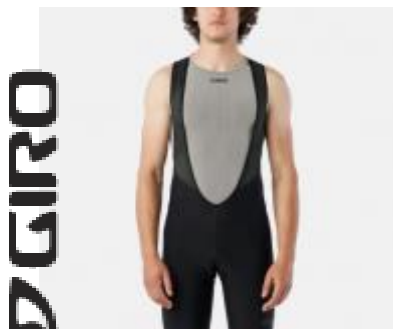


Ilustración 15. La chrono expert

8.3.4 Precio

Precio del consumidor final oscila entre: 79€ - 209.95 €

A continuación se presentan los diferentes precios en el mercado con relación a las camisas manga larga para ciclismo:

Ilustración 16. Precio de mercado Perfetto Long Sleeve



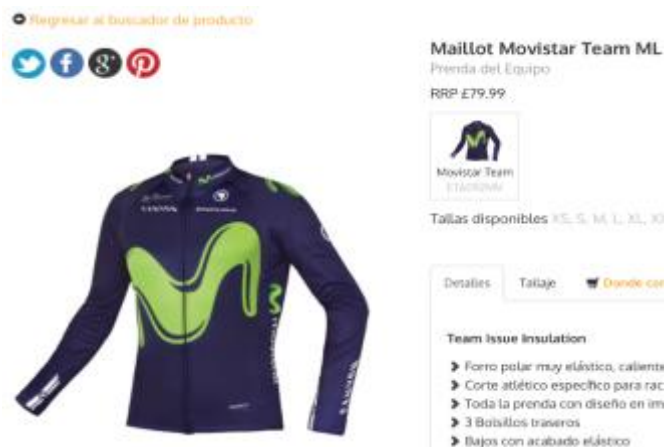
Fuente: <https://www.castelli-cycling.com>

Ilustración 17. Precio de mercado Pro fit Light Rain Jacket



Fuente: <https://www.castelli-cycling.com>

Ilustración 18. Precio de Maillot Movistar team ML



Fuente: http://www.endurasport.com/products/browse/?setFilter=1&FilterStr=|RANGE_13|ENDUSE_1|

Ilustración 19. Precio de mercado Maillot TDF 2017 PRO



Fuente:

http://www.endurasport.com/products/browse/?setFilter=1&FilterStr=|RANGE_13|ENDUSE_1|

8.3.5 Promoción

La promoción va dirigida a la empresa final Le Coq Sportif, ya que es nuestro cliente objetivo. Le Coq Sportif es el que se encargará de la promoción llevando el producto mediante su cadena logística y a su vez serán los encargados de la distribución y comercialización del producto al consumidor final.

Debido a que Supertex “se convirtió en uno de los grandes jugadores en el negocio de ropa deportiva, con 33 años en el mercado, esta empresa –la más grande confeccionista del Valle del Cauca–, es uno de los principales proveedores de la región para las multinacionales Adidas, Nike y Under Armour, entre otras. Inició operaciones representando a las marcas Adidas y Arena para el mercado nacional, pero pronto se dio cuenta de que la exportación resultaba más interesante y rápidamente le dio un giro al negocio. La fabricación de productos de alto desempeño le dio el diferencial que la consolidó como pieza clave en los negocios de las grandes multinacionales de ropa deportiva” (DINERO)

La estrategia de Supertex para captar el cliente se dará al mostrarle a la empresa Le Coq Sportif la trayectoria que lleva la empresa ya mencionada anteriormente y los clientes que manejamos, a su vez entregarle un portafolio con un paquete completo en el cual se diseña, se produce y se envía al destino acordado.

9. ESTRATEGIA DE INMERSIÓN

La propuesta presentada para la empresa Supertex se enfoca en una exportación directa en la cual se busca expandir las ventas al mercado Europeo, esta exportación se realizara hacia empresa Le Coq Sportif la cual se dedica a la comercialización de ropa deportiva especialmente dirigida a deportistas de ciclismo, futbol y rugby. La propuesta principal es venderle a la empresa Le coq Spoetif un buso destinado para el uso del ciclismo y que con el tiempo la empresa Supertex se convierta a largo plazo en sus principales proveedores. Ofreciéndoles tecnología, diseño, calidad e innovación a precios atractivos se busca marcar la diferencia entre las demás empresas que les proveen maquilas; esto se pretende conseguir mediante la fabricación de la camisa en una textilera en el país de marruecos que se encontrará en un deposito aduanero en el cual la producción y confección

de estas camisas se realicen en una zona franca que nos permita disminuir costos y gastos, además la reducción de carga prestacional con el fin de aumentar la competitividad en rangos de precios y de calidad y al mismo tiempo poderles ofrecer un completo abastecimiento.

9.1 Abastecimiento

El abastecimiento para este país, se realizará por medio de las tiendas le coq sportif. La cual es una empresa francesa dedicada a la distribución y venta de ropa y accesorios deportivos que tiene por objetivo satisfacer las necesidades en salud y bienestar correspondientes en el desarrollo de los diferentes deportes. Tiendas propias con una superficie de 600 metros cuadrados.



Ilustración 20. Tienda Le Coq Sportif

Fuente: www.lecoqsportif.com

La empresa está presente en 35 provincias españolas, entre tiendas propias y asociación con el establecimiento multimarca catalán 24 Kilates (especializado en calzado deportivo y en ediciones especiales). Lo cual tiene una amplia cobertura para satisfacer la demanda de los consumidores de camisas de ciclismo. El mercado español copa alrededor

del 8% de las ventas de la enseña y es el tercero por volumen de negocio para Le Coq Sportif, por detrás de Francia e Italia. La compañía finalizó 2015 con unas ventas de 8 millones de euros en España, y prevé finalizar 2016 con una facturación de 9 millones de euros, un 12,5% más.

9.2 Estrategia de producción

9.2.1 Diseño

Supertex se concentrará principalmente en el diseño de las camisas manga larga de ciclismo pensada en la comodidad y funcionalidad del deportista sobre ruedas sin dejar al lado un diseño innovador y generador de productividad para el deportista bajo la aprobación de pruebas técnicas. Para finalizar tendrá la aprobación de le coq sportif.

9.2.2 Producción de telares

Bajo la calidad de mano de obra calificada se llevará a cabo la producción de telares con propiedad wicking, la cual tendrá una supervisión desde los hilares, tejidos y producto final en este caso rollos de tela wicking. En cada uno de estos procesos se realizarán inspecciones aleatorias para no dejar pasar ningún detalle. Se incentivarán a las mujeres para que tengan buenas condiciones que no perjudiquen su desempeño y condiciones de salud tales como la visual y reducir los errores en imperfecciones de los productos de Supertex.

9.2.3 Producción de camisas manga largas

Bajo un contrato de maquila se trabajará de la mano con empresa de marruecos que se encargaran en recibir el diseño y rollos de tela para la fabricación de las camisas manga larga de ciclismo, una de las condiciones será que los derechos de los trabajadores sean apropiados, sus salarios y horas laborales estén bajo regla adicionalmente deberán

proporcionar personal capacitado y contar con inspectores que certifiquen la calidad del producto final mediante reportes dirigidos a Supertex.

9.3 Cantidades a producir

El sector sportswear en España alcanzó un valor de ventas promedio de EUR 5.2 millones en el 2016. Para el 2017 se espera un crecimiento de ventas del 2% ya que La categoría debería beneficiarse de la tendencia de salud y bienestar, pues los ciudadanos españoles están más preocupados por llevar un estilo de vida saludable, tanto en términos de dieta y ejercicio.

La práctica de deportes como andar en bicicleta, padel, cross fit y trekking también debería ayudar a sportswear para un crecimiento positivo durante el período del pronóstico. Junto con el creciente número de españoles practican deportes, venta de ropa deportiva también seguirá siendo impulsado por la innovación de producto de los actuales y nuevos jugadores en diferentes rangos de precios dependiendo del nivel de profesionalismo deseado.

Sales of Sportswear: Value 2011-2016

Tabla 26

EUR million	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Sports Apparel	2,888.4	2,868.9	2,934.1	3,013.5	3,138.1	3,212.2
- Performance Apparel	808.8	799.9	819.9	844.4	880.7	905.8
- Outdoor Apparel	635.4	628.6	639.3	652.7	671.9	682.6
- Sports-inspired Apparel Sports Footwear	1,444.2	1,440.4	1,475.0	1,516.3	1,585.5	1,623.8
- Performance Footwear	1,422.6	1,419.7	1,451.6	1,483.6	1,533.2	1,573.6

- Outdoor Footwear	399.5	395.5	403.4	411.9	426.9	439.0
- Sports-inspired	454.0	449.4	456.1	464.3	473.7	482.5
Footwear	569.1	574.8	592.0	607.4	632.6	652.1
Sportswear	4,311.0	4,288.6	4,385.7	4,497.1	4,671.3	4,785.8

Fuente: Euromonitor International from official statistics, trade associations, trade press, company research, store checks, trade interviews, trade sources

9.4 Inversiones Tecnológicas Para La Adaptación Del Producto Hacia El Mercado Internacional

En cuanto a tecnología para una mejor aceptación y adaptación del producto queremos proponer los medios de comunicación como puente de llegada a nuestros clientes ya que son los más aceptados por las personas a nivel mundial, no podemos olvidar los medios publicitarios llamativos como vayas electrónicos con figuras importantes del ciclismo mundial principalmente por las calles que tenga bici ruta y rutas establecidas para competencias como la vuelta España.



Ilustración 21. Publicidad de Le Coq Sportif en España

10. ESTRATEGIA DE LOGÍSTICA

10.1 Cadena Logística de La Exportación, Modalidad de Exportación, Operadores

Logísticos dentro de la Cadena

Ilustración 22. Cadena logística de Supertex



10.2 Operadores Logísticos Dentro De La Cadena

Los agentes de comercio exterior que utilizaremos se dedicaran a la gestión de aduanas tales como tramites, preparación de la mercancía en marruecos y si es necesario Colombia.

10.2.1 Exportador

Persona natural o jurídica, que realiza operaciones de exportación de bienes o servicios con destino a otros países o a zona franca industrial de bienes y servicios. (DIAN, s.f.)

10.2.2 Agente marítimo

Persona natural o jurídica, representante en Colombia del propietario armador extranjero de un buque que llega a cualquiera de los puertos nacionales o sale de ellos. Su función es adelantar los trámites de ingreso o salida del buque, disponer la provisión de los servicios y abastecimiento que necesite, y cumplir los trámites que fijen los reglamentos ante las autoridades que intervienen en la actividad. (DIAN, s.f.)

10.2.3 Usuario industrial de servicios zona franca

El Usuario Industrial de Servicios es la persona jurídica autorizada para desarrollar, exclusivamente, en una o varias Zonas Francas, entre otras, las siguientes actividades: logística, transporte, manipulación, distribución, empaque, reempaque, envase, etiquetado o clasificación; telecomunicaciones, sistemas de tecnología de la información para captura, procesamiento, almacenamiento y transmisión de datos, y organización, gestión u operación de bases de datos; Investigación científica y tecnológica; asistencia médica, odontológica y en general de salud; turismo; reparación, limpieza o pruebas de calidad de bienes; soporte técnico, mantenimiento y reparación de equipos, naves, aeronaves o maquinaria; auditoría, administración, corretaje, consultoría o similares. (DIAN, s.f.)

10.2.4 Almacén general de depósito

Persona jurídica sometida al control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria, a quien la Dirección de Impuestos y Aduanas habilita un lugar para cumplir labores de almacenamiento de mercancías bajo control aduanero de cualquier usuario del comercio exterior. Podrán actuar como sociedades de intermediación aduanera, respecto de las mercancías consignadas o endosadas a su nombre en el documento de transporte, siempre que hubieren obtenido la autorización para ejercer dicha actividad por parte de la

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, sin que se requiera constituir una nueva sociedad dedicada a ese único fin. Tienen las mismas obligaciones de los depósitos públicos. (DIAN, s.f.)

10.3 Medio y Modo de Transporte

10.3.1 Transporte Internacional Utilizado Para La Exportación

Para la exportación de tela Wicking desde Colombia –Marruecos considerando la gran distancia que existe con Marruecos, se elige el transporte marítimo para el traslado internacional de la mercancía. Su gran capacidad de carga y su adaptabilidad para transportar toda clase de productos, de volúmenes y de valores. El bajo costo, comparado con los otros medios de transporte, particularmente para grandes volúmenes y grandes distancias, hacen de este modo el más idóneo para transportar la mayoría de productos que se comercian en especial las telas para la fabricación de ropa deportiva internacionalmente.

El transporte marítimo se aplica para vías navegables marítimas, o de navegación interior como ríos o lagos. Se contrata puerto a puerto a través de agentes de carga o embarcadores. La carga se embarca en contenedores especializados, dependiendo del volumen de carga puede ser consolidada. Su documento de transporte es el Conocimiento de embarque o Bill of Lading.

10.3.1.1 Transporte internacional

10.3.1.1.1 Buenaventura, Colombia - Tánger, Marruecos

10.3.1.1.1.1 Maersk Line



Ilustración 23. Maersk

Maersk flota de modernos contenedores de Maersk Line tiene una edad promedio de menos de seis años y un programa de mantenimiento estricto asegura que siempre están listos para el servicio. Cada contenedor en nuestra flota cumple con la Convención para la seguridad de los contenedores (CSC) estándares. (Maersk Flota, 2017)

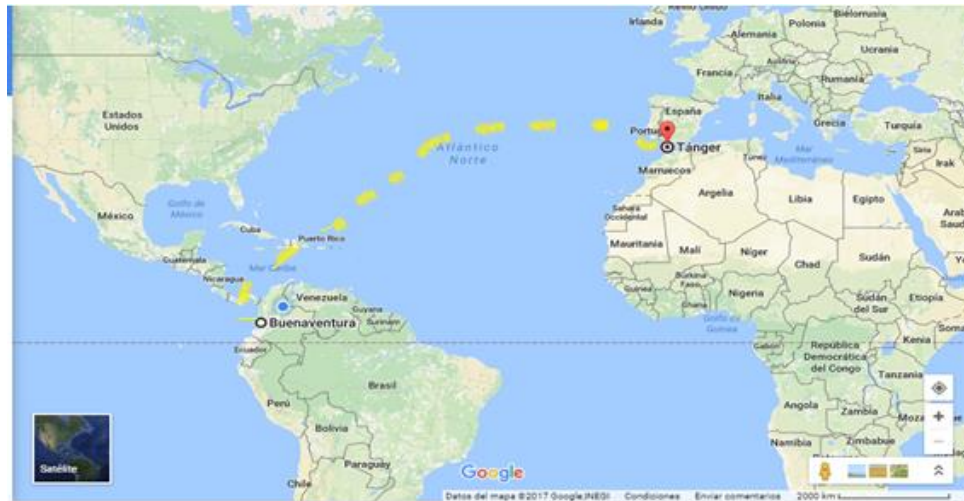


Ilustración 24. Imagen satelital de la ruta Marítima desde Colombia (Buenaventura) a Marruecos (Tánger)

Fuente: Google Maps - <https://www.google.com.co/maps/dir/3.8905513,-76.9030825/T%C3%A1nger,+Marruecos/@3.3367892,-76.6933043,3z/data=!4m9!4m8!1m0!1m5!1m1!>

La primera ruta internacional que tomare la carga será desde La sociedad Portuaria de Buenaventura por medio de la Naviera Maersk Line hasta el puerto de Tanger en Marruecos.

10.3.1.1.2 Tanger, Marruecos – Malaga, España

10.3.1.1.2.1 Transmediterránea



Ilustración 25. Transmediterranea

Transmediterránea es la primera compañía naviera española y, desde 1917, conecta los principales puertos de la península con Baleares, Canarias, Ceuta, Melilla, Argelia y Marruecos.

En la actualidad gestiona una veintena de buques (ferries, alta velocidad y buques de carga) en 40 rutas y cuenta con terminales y estaciones marítimas propias en Barcelona, Valencia, Las Palmas de Gran Canaria y Cádiz.

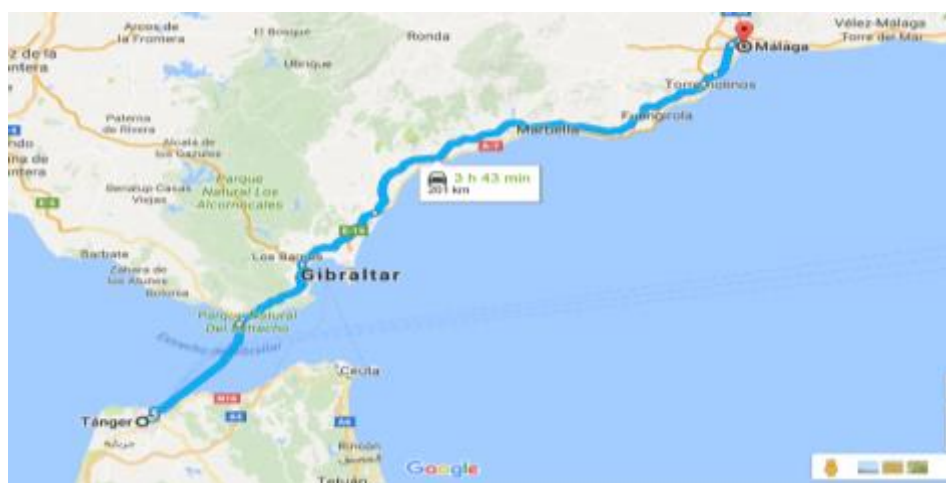


Ilustración 26. Imagen satelital de la ruta Marítima desde Tánger (Marruecos) a Málaga (España) Por ferry de Carga

Fuente: Google Maps - <https://www.google.com.co/maps/dir/T%C3%A1nger,+T%C3%A1nger-Tetu%C3%A1n,+Marruecos/M%C3%A1laga,+Espa%C3>

La segunda ruta marítima que tomara la mercancía final será desde el puerto de Tánger en Marruecos a Málaga España donde tomara transporte interno para llegar a la Bodega del cliente final.

10.3.1.2 Transporte Nacional

10.3.1.2.1 Yumbo, Colombia – Puerto de Buenaventura



Ilustración 27. Tcc

Transportadora para la cadena de abastecimiento de los clientes en diferentes sectores. Desarrollamos alianzas de negocios con actores de la cadena de abastecimiento. Utilizamos la tecnología como habilitador de los negocios dentro de la cadena de abastecimiento. Que cuenta con cobertura a nivel nacional. (TCC, 2017).



Ilustración 28. Imagen satelital de la ruta Terrestre desde Yumbo (Colombia) a Buenaventura (Colombia) Por Camión de Carga

Fuente: Google Maps - <https://www.google.com.co/maps/dir/T%C3%A1nger,+T%C3%A1nger-Tetu%C3%A1n,+Marruecos/M%C3%A1laga,+Espa%C3>

10.2.1.2.2 Puerto De Malaga – Bodega Le coq Sportif



Ilustración 29. Transporte y distribución

TyD somos una empresa de transporte y distribución, que desarrollamos nuestra actividad tanto en territorio nacional como internacional, y cuyo éxito reside en el trato personalizado con el cliente con la última tecnología (Transporte & Distribución, 2017)



Ilustración 30. Imagen satelital de la ruta Terrestre desde el Puerto de Málaga (España) a Bodega Le coq Sportif en Málaga (España) Por Camión de Carga

Fuente:

<https://www.google.com.co/maps/dir/M%C3%A1laga,+Espa%C3%B1a/Camino+Viejo+de+Co%C3%ADn,+61,+29651+Las+Lagunas+de+Mijas,+M%C3%A1laga,+Espa>

10.4 Empaque y embalaje

10.4.1 Empaque primario

Cada rollo de tela va envuelto en plásticos que cumple con la función de empaque primario como lo podemos observar en la ilustración 31, ya que permitirá una mayor protección hacia la humedad, suciedad, daño, rasgado entre otras. Adicionalmente este empaque que recubre los telares facilitará el embalaje pues mantendrá compacto y en orden la tela enrollada



Ilustración 31. Empaque primario

Fuente: <http://supertex.com.co/homepage/telas-de-moda/>

10.4.2 Embalaje

Tomando en cuenta las dimensiones internas de un contenedor DRY-VAN de 40', las dimensiones de un rollo de tela wicking y de un pallet, se tienen las siguientes medidas y capacidades

10.4.2.1 Medidas del contenedor dry-van 40'

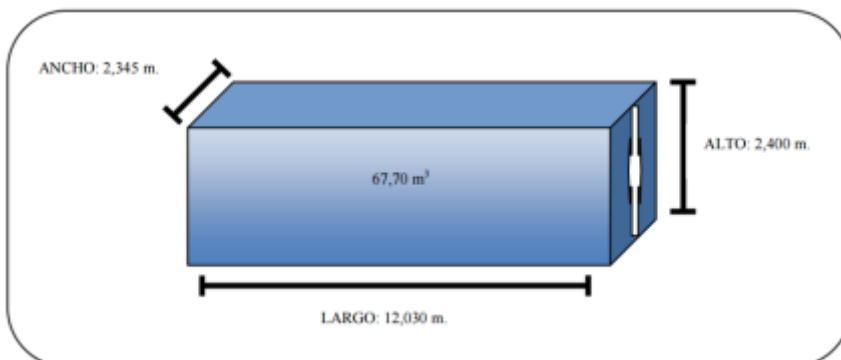


Ilustración 32. Medidas del contenedor

Tabla 27

PESO	VACIO	3,630 KG	-
	PESO MAXIMO	26,850 KG	-
MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
LARGO	12.192 MM	12.030 MM	-
ANCHO	2.438 MM	2.345 MM	2.335 MM
ALTO	2.591 MM	2.400 MM	2.290
VOLUMEN	67,70 M3		

10.4.2.2 Dimensiones de un rollo de tela wicking

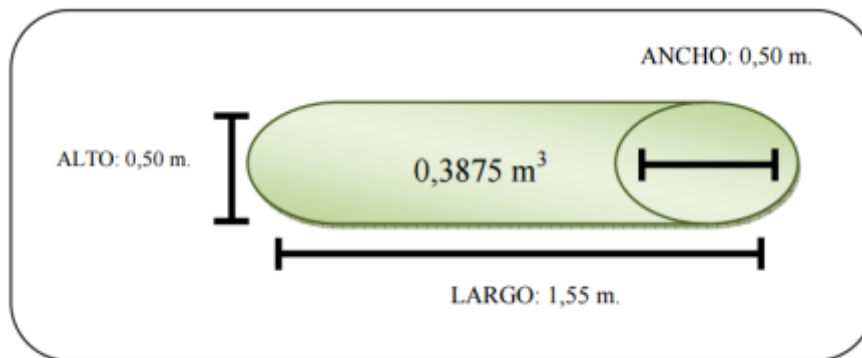


Ilustración 33. Dimensiones rollo de tela

10.4.2.3 Medidas de un pallet

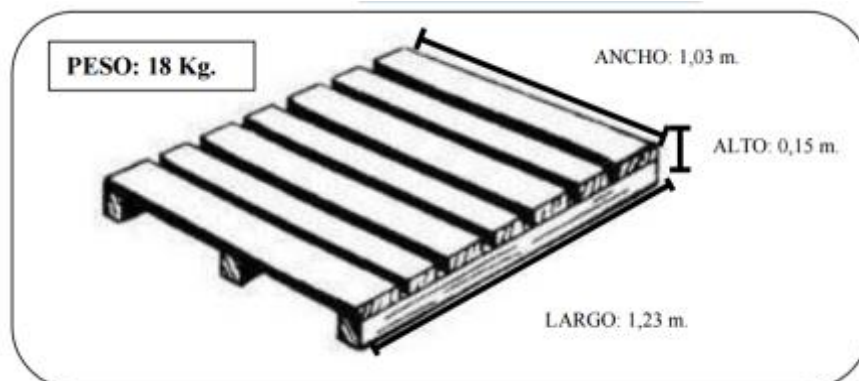


Ilustración 34. Medidas del pallet

Debido al tipo de mercancía a exportar, la tela wicking se puede comprimir haciendo que sus medidas disminuyan, es importante que este proceso no afecte las características del

producto, es así que se tienen nuevas medidas en cuanto su ancho y alto de 40 cm. respectivamente. Por ello en cada pallet se estima que se colocarán tres y dos rollos de tela a lo ancho y se apilarán 5 niveles como se puede observar en el (La ilustración 35)

10.4.2.4 Paletización de tela wicking 1

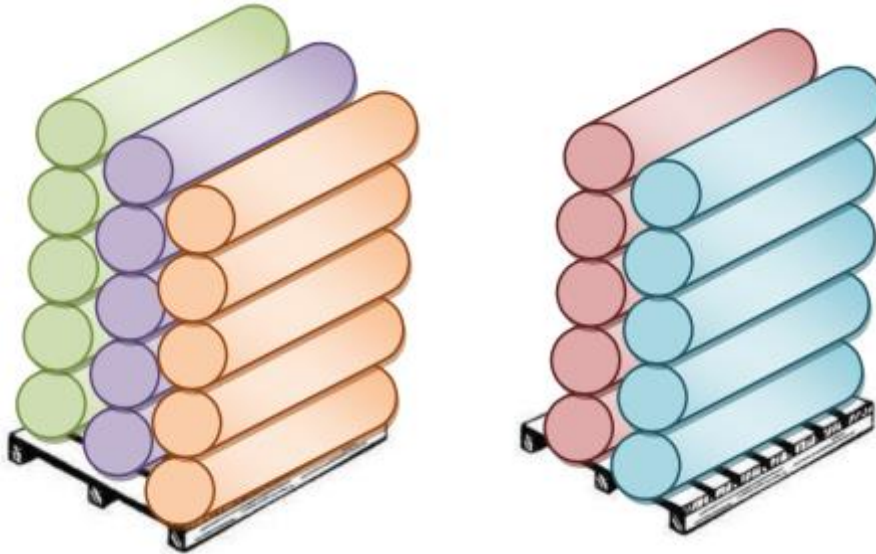


Ilustración 35. Paletización de tela wicking

La manipulación de la carga obliga la utilización de pallets, las medidas de estos deben ser consideradas para el cálculo del cubicaje, para ello se toma el alto del pallet que en éste caso es de 15 cm. y se lo divide para los 5 rollos apilados entre sí, es decir por cada rollo que tenía una altura de 40 cm. se le sumará 3 cm., medida correspondiente al pallet, ahora se tendrá una altura por rollo de tela de 43 cm.

$$\text{CUBICAJE 1} = \frac{\text{(Medidas de contenedor)}}{\text{(Medidas del telar)}} \quad \begin{array}{ccc} \text{L} & \text{A} & \text{H} \\ \text{---} & \text{X} & \text{---} \\ \text{L} & \text{A} & \text{H} \end{array}$$

$$\text{CUBICAJE 1} = \frac{12,030}{1,55} \times \frac{2,345}{0,40} \times \frac{2,400}{0,43}$$

$$\text{CUBICAJE 1} = 7 \times 5 \times 5 = 175 \text{ Rollos de tela wicking}$$

El resultado de cada operación, implica que entrarán 7 rollos de tela a lo largo, 5 a lo ancho y 5 a lo alto. Pero aún nos queda espacio en el contenedor por lo cual vamos a cubicar el restante.

Tabla 28

posición	No de rollos	medida del rollo	espacio ocupado	medida de contenedor	espacio restante
Largo	7	1,55	10,85	12,03	1,18
Ancho	5	0,4	2	2,345	0,345
Alto	5	0,43	2,15	2,4	0,25

Observando los resultados del espacio restante, sólo se tomará el espacio a lo largo de 1.18 m. debido a que el alto y ancho del contenedor en éste espacio no se verá perjudicado.

$$\text{CUBICAJE 2= } \frac{\text{(espacio restante)}}{\text{(Medidas del pallet)}} \quad \begin{array}{r} L \quad A \\ \underline{\quad} \times \underline{\quad} \\ L \quad A \end{array}$$

$$\text{CUBICAJE 2= } \begin{array}{r} 1,18 \\ \underline{\quad} \end{array} \quad \times \quad \begin{array}{r} 2,345 \\ \underline{\quad} \\ 1,23 \end{array}$$

$$\text{CUBICAJE 2= } \quad 1 \times 1 = 1 \text{ pallet}$$

El resultado de cada operación, implica que en el espacio restante del contenedor, entrará 1 pallet a lo largo y ancho, cambiando su posición original. Al alto del rollo de tela se sumará el alto del pallet. Con esta consideración se procede a cubicar el espacio restante en un pallet.

$$\text{CUBICAJE 3= } \frac{\text{(m de espacio y contenedor)}}{\text{(Medidas del telar)}} \quad \begin{array}{r} L \quad A \quad H \\ \underline{\quad} \times \underline{\quad} \times \underline{\quad} \\ L \quad A \quad H \end{array}$$

$$\text{CUBICAJE 3= } \frac{1,18}{0,40} \times \frac{2,345}{0,40} \times \frac{2,400}{1,70}$$

CUBICAJE 3= 2 X 5 X 1 = 10 Rollos de tela wicking.

Ahora se tiene una nueva cantidad de bultos en el espacio restante, es decir entrarán 2 rollos de tela polar a lo largo, 5 a lo ancho y 1 a lo alto, graficándose de la siguiente manera:

10.4.2.5 Paletización de tela wicking 2

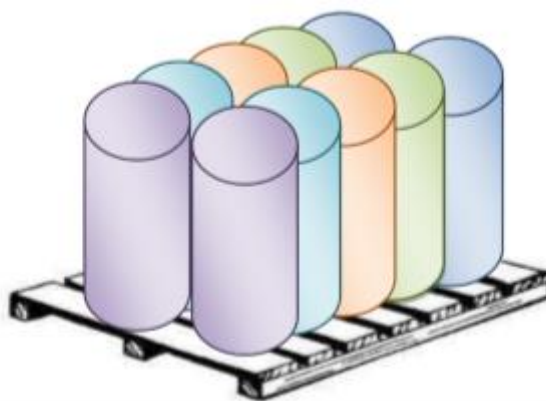


Ilustración 36. Paletización de tela wicking

Con esta nueva ubicación de rollos, entre el alto del contenedor y el alto del rollo incluido el alto del pallet, sobra un espacio de 0.85 cm. por lo que todavía se pueden colocar rollos de tela polar en ese espacio.

Tabla 29

posición	No de rollos	medida del rollo	espacio ocupado	medida de contenedor	espacio restante
Largo	2	0,4	0,8	1,18	0,38
Ancho	5	0,4	2	2,345	0,345
Alto	1	0,7	1,7	2,4	0,7

$$\text{CUBICAJE 3= } \frac{\text{(m de espacio y contenedor)}}{\text{(Medidas del telar)}} \times \frac{L}{L} \times \frac{A}{A} \times \frac{H}{H}$$

$$\text{CUBICAJE 3= } \frac{1,18}{0,40} \times \frac{2,345}{1,55} \times \frac{0,85}{0,40}$$

CUBICAJE 3= 2 X 1 X 1 = 2 Rollos de tela wicking.

Los resultados de las operaciones anteriores, indican que el espacio restante entre el contenedor y los rollos, permite ubicar 2 rollos de tela polar a lo largo y 1 rollo a lo ancho y alto, la palatización de estos bultos será en la misma de la ilustración 15, de la siguiente manera:

Datos de la exportación:

- Tipo de mercancía: rollos de tela polar
 - Peso Neto: 4.675 Kg.
 - Peso por rollo de tela: 25 Kg.
- ✓ Total, bultos: 187 rollos de tela. Considerando que el peso total de tela wicking a exportar es de 4.675 Kg. y el peso máximo que puede transportar el contenedor DRY-VAN de 40' es de 26,850 Kg. no existirán inconvenientes en cuanto a su peso.

El cubicaje de 187 rollos de tela dentro del contenedor, implica que la mercancía se acomodará de la siguiente manera:

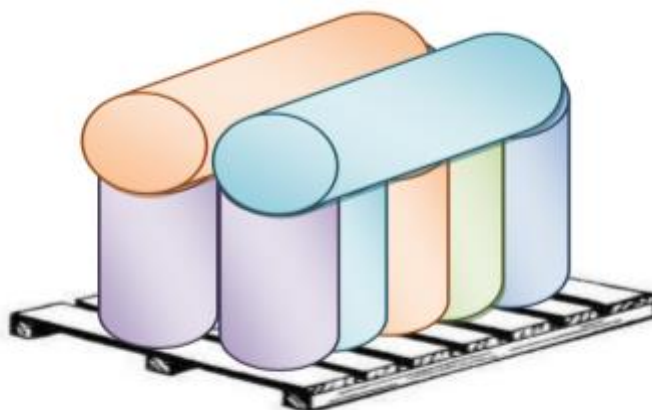


Ilustración 37. Cubicaje de 87 rollos

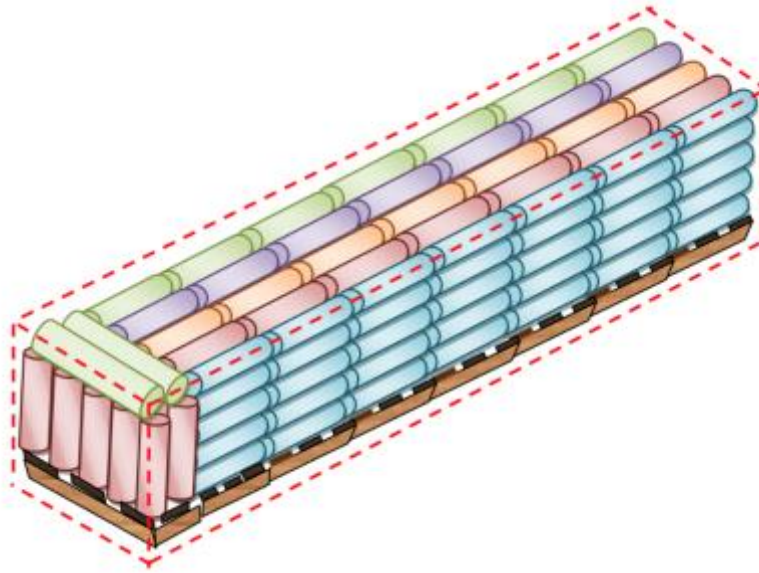


Ilustración 38. Cubicaje contenedor

10.4.3 Empaque y embalaje de producto final

10.4.3.1 Empaque

10.4.3.1.1 Empaque primario

Cada buzo va envuelto en plásticos que cumple con la función de empaque primario ya que permitirá una mayor protección hacia la humedad, suciedad, daño, rasgado entre otras. Y a la vez facilitara su manipulación unitaria.

10.4.3.1.2 Empaque secundario

Como empaque secundario utilizaremos cajas de cartón, las cuales contendrán 50 buzos, esta facilitara la manipulación del producto en el momento del cargue y descargue agilizando la operación y reduciendo tiempos a la hora de la entrega con medidas 60x60x15.



Ilustración 39. Caja de Supertex

10.4.3.2 Embalaje

Tomando en cuenta las dimensiones internas de un contenedor 20'.


20' STANDARD (DRY CARGO) 20' ESTÁNDAR (CARGA EN SECO)						
Capacity: Capacidad:	33,3 m ³					
Tare Tara:	2.210 - 2.400 Kg					
Maximum Cargo: Carga Máxima:	21.700 - 28.240 Kg					
Measurements Medidas	Outer Externa		Inner Interna		Open Door Puerta Abierta	
Length Largo	6,05 m	20'	5,90 m	19' 4"		
Width Ancho	2,43 m	8'	2,34 m	7' 8"	2,33 m	7' 8"
Height Alto	2,59 m	8' 6"	2,40 m	7' 10"	2,29 m	7' 6"

Ilustración 40. Dimensiones de contenedor

<http://despatximportexport.blogspot.com.co/p/containers.html>

		L	A	H
ESTIBA		100	120	214
1	LAH	60	60	15
2	LHA	60	15	60
3	ALH	60	60	15
4	AHL	60	15	60
5	HLA	15	60	60
6	HAL	15	60	60

$$X = 100/60 \quad * \quad 120/60 \quad * \quad 214/15$$

$$X = 1 \quad * \quad 2 \quad * \quad 14$$

$$X = \boxed{28 \text{ CAJAS POR ESTIBA}}$$

PISOS DE CAJAS

$$Y = 1 \quad * \quad 2$$

$$Y = \boxed{2 \text{ PISOS}}$$

CAJAS A DESPACHAR

280 CAJAS

NUMERO DE ESTIBAS PARA LA MERCANCIA TOTAL

1 ESTIBA	→	28 CAJAS
X	→	280 CAJAS

$$X = 280/28$$

X = 10 ESTIBAS A DESPACHAR

En el contenedor de 20' caben 10 estibas por ende para despachar las 280 cajas necesitaremos solo un contenedor para cumplir con la demanda de 14000 buzos de ciclismo, en cada caja iran 50 unidades de nuestro producto estrella.

10.5 Ruta Internacional

La ruta que se tomara para llevar el producto final a Málaga, España cuenta con una escala que inicia en la ciudad de Buenaventura – Valle del Cauca, Colombia y se dirige a Tánger, Marruecos como primer destino en donde se transformara en el producto final un buso con uso para la práctica del ciclismo. Como segunda escala saldrá del Puerto de Tánger, Marruecos hasta su ciudad final que es Málaga, España donde está ubicado el cliente final.

10.5.1 Primera Escala: Buenaventura – Valle del Cauca, Colombia - Tánger, Marruecos:

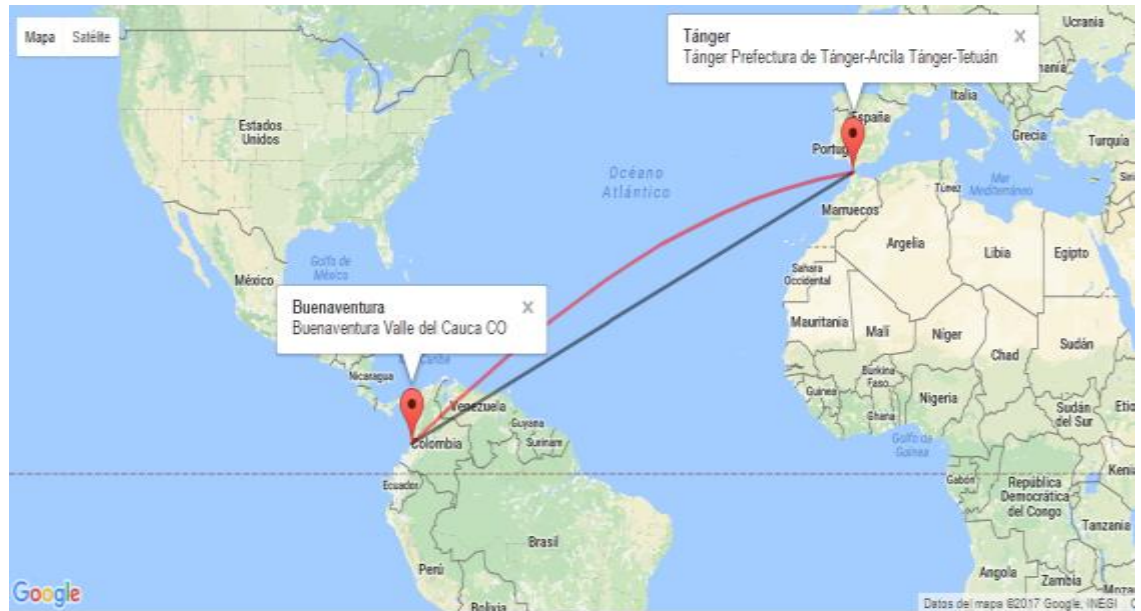


Ilustración 41. Trayecto Buenaventura – Valle del Cauca, Colombia - Tánger, Marruecos

Fuente: <https://www.distancecalculator.net/>

10.5.2 Segunda Escala: Tánger, Marruecos – Málaga, España

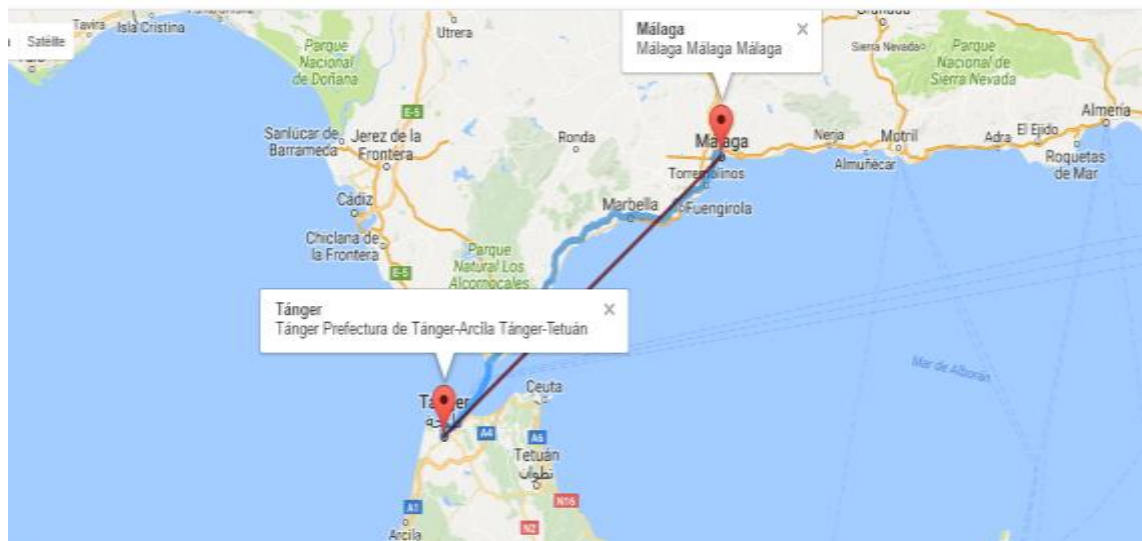


Ilustración 42. Trayecto Tánger, Marruecos – Málaga, España

Fuente: <https://www.distancecalculator.net/>

10.6 Documentación



Camera 46 #32-127
Yumbo, Valle del Cauca
(+57) 4 262 1120

FECHA:
04/05/2017

Nº DE FACTURA
100

Facturar a:

Le Coq Sportif
Malaga, España
(+34-2-357234

CANTIDAD	Nº DE INVENTARIO	DESCRIPCIÓN	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
14.000	134567-8776	Busos de Ciclismo de Color Amarillo con marca Le Coq Sportif	14,68 €	€205.240
			Total Euros	€205.240
			Total COP	€656.768.000

GRACIAS POR CONFIAR EN NOSOTROS

Packing List

Ship To
Supertex S.A.
Carrera 45 #32-127
Yumbo, Valle del Cauca
(+57) 4 262 1120

Date:
03/05/2017

Invoice #
100

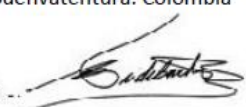
Sold To
Said Mahmani
Puerto de Tanger
(+212)622 564 123

QUANTITY	ITEM DESCRIPTION	TOTAL WEIGHT	SELLING PRICE	TOTAL
182	The striking yellow fabric used for the production and manufacture of cycling with t-shirt sleeve.	5.460 kg	281,25 €	€51.188
			Total Euros	€51.188
			Total COP	€163.800.000


Authorized Person

Date

**BILL OF LANDING
FOR PORT TO PORT
SHIPMENT**

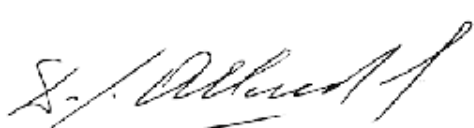
Shipper (Complete Name And Address) Sociedad portuaria regional de Buenaventura Avenida Portuaria – Edificio Administración Buenaventura, Valle del Cauca		Packing List No.: 1	Bill of Landing No.: SSOF090406718	
		Freight And Charges Payable By: Shipper Zhangjiang, Shanghai, China	Terms Of Sale: DDP	
Consignee (Complete Name And Address) Puerto de Tanger Med Oued Rmel Tanger, Marruecos		Number of Original Bill of Landing Issued: ONE (1)		
		Place and date of issue: Buenaventura, Colombia		
Notifv Partv (Complete Name And Address)		For Release Of Shipment, Please Contact: REPREMUNDO, SIACO CALLE 96 No 68 D - 03 BOGOTA - COLOMBIA TEL (271) 253 7451		
Place of Receipt: Avenida portuaria	Port Of Loading: Buenaventura, Colombia	Total No. Of Container/Package Received by IMU 167 M³		
Place of Delivery: Oued Rmel	Port Of Discharge: Tanger, Marruecos	Carrier: 1 / 0		
		For Transshipment To CMA-CGM	Vessel/Voyage: CSCL LE HAVRE / 0029W	
Marks And Numbers	No. of PKGS	Description of Packages And Goods	Gross Weight	Measurement
20" STEEL DRY CARGO SHARED CONTAINER No CSQU30425524	182	The striking yellow fabric used for the production and manufacture of cycling with t-shirt sleeve.	5.460 Kg	
<p>The above particulars are according to the declaration of the shipper. The carrier received the above goods in apparent good order and condition, unless otherwise specified, for carriage to the place as agreed above subject to the terms of this Bill of Landing including those on the back pages. If required by the Carrier, one original of this Bill of Landing must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order. In witness whereof original Bill of Landing has been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void.</p> <p>CARO IN ACCEPTING THIS BILL OF LANDING, the Shipper, Consignee, Holder hereof, and Owner of the goods, agree to be bound by all of its stipulations, exceptions and conditions, whether written, printed or stamped on the front or back hereof, as well as the provisions above Carrier's published Tariff Rules and Regulations.</p>				
Ocean freight	Prepaid	Collect	Shipped on Board: Place: Buenaventura, Colombia	
	USD 2.495		Signature: 	
In Witness Whereof 3 original Bills of Lading have been signed, not otherwise stated above, one of which being accomplished the others shall be void			B/No: SSOF090406718 Terms of landing continued on reverse side	

**BILL OF LANDING
FOR PORT TO PORT
SHIPMENT**

Shipper (Complete Name And Address) Puerto de Tanger Med Oued Rmel Tanger, Marruecos		Packing List No.: 1	Bill of Landing No.: SSOF0904067 24	
		Freight And Charges Payable By: Shipper Zhangjiang, Shanghai, China	Terms Of Sale: DDP	
Consignee (Complete Name And Address) Puerto de Malaga Muelle de Cánova Malaga, España		Number of Original Bill of Landing Issued: ONE (1)		
		Place and date of issue: Tanger, Marruecos		
Notifv Partv (Complete Name And Address)		For Release Of Shipment, Please Contact: Tanger, SIATA Tel: (+212) 622 112 169		
Place of Receipt: Oued Rmel	Port Of Loading: Tanger, Marruecos	Total No. Of Container/Package Received 1671M³		
Place of Delivery: Muelle de Cánova	Port Of Discharge: Malaga, España	Carrier: 1 / 0		
		For Transshipment To CMA-CGM	Vessel/Voyage: CSCL LE HAVRE / 0029W	
Marks And Numbers	No. of PKGS	Description of Packages And Goods	Gross Weight	Measurement
20" STEEL DRY CARGO SHARED CONTAINER No CSQU3042518	14.000	T-Shirt Polyester especially designed for the practice of cycling with long sleeve with a very fine fabric, made with synthetic fibers of great capacity of transpiration known as wicking.	236,8 Kg	
<p>The above particulars are according to the declaration of the shipper. The carrier received the above goods in apparent good order and condition, unless otherwise specified, for carriage to the place as agreed above subject to the terms of this Bill of Landing including those on the back pages. If required by the Carrier, one original of this Bill of Landing must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order. In witness whereof original Bill of Landing has been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void.</p> <p>CARD IN ACCEPTING THIS BILL OF LANDING, the Shipper, Consignee, Holder hereof, and Owner of the goods, agree to be bound by all of its stipulations, exceptions and conditions, whether written, printed or stamped on the front or back hereof, as well as the provisions above Carrier's published Tariff Rules and Regulations.</p>				
Ocean freight		Prepaid	Collect	Shipped on Board: Place: Tanger, Marruecos
		USD 114		Signature: 
In Witness Whereof		<input type="checkbox"/> original Bills of Lading have been signed, not otherwise stated above, one of which being accomplished the others shall be void		B/No: SSOF090406718 Terms of landing continued on reverse side

Certificado de Origen
COLOMBIA - MARRUECOS

Número de Certificado:

1. Nombre, dirección y número de registro fiscal (RUT) del Exportador Supertex S.A NIT. 800.130.149 Carrera 45 # 32 - 127 Yumbo, Valle del cauca				
2. Nombre, dirección y número de registro fiscal (RUT) del Importador Said Mahmani Puerto de Tanger Tanger, Marruecoa				
3. Descripción de las mercancías	4. Clasificación S.A. 6 dígitos	5. Criterio de Origen	6. Número de Factura Comercial	7. Peso bruto (kg.) u otra medida (opcional)
182 rollos de tela de color amarillo llamativo utilizada para la producción y confección de camiseta para ciclismo con manga	591190	COL	100	5.460 Kg
8. Observaciones:				
9. Declaración del exportador El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la emisión del presente certificado. Pais de origen Colombia Lugar y fecha 03/05/2017  Firma.....		10. Visado de la autoridad competente o entidad habilitada Certifico la veracidad de la presente declaración Nombre..... Sello Lugar y fecha..... Firma.....		



Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes
Formulario No. 2
 Circular Reglamentaria Externa DCIN-83 de febrero 24 de 2011

I. TIPO DE OPERACIÓN

1. Número:	INICIAL 001
------------	-------------

II. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN

2. Nit del I.M.C o Código cuenta de compensación	3. Fecha AAAA-MM-DD	4. Número
800004567-3	03-Mayo-2017	22342

III. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE CAMBIO ANTERIOR

5. Nit del I.M.C o Código cuenta de compensación	6. Fecha AAAA-MM-DD	7. Número
800123567-2	6-Mayo-2017	432654

IV. IDENTIFICACIÓN DEL EXPORTADOR

8. Tipo	9. Número de identificación	DV	10. Nombre o razón social
NI	800130149	4	Supertex S.A

V. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

11. Código moneda reintegro	12. Valor moneda reintegro	13. Tipo de cambio a USD
Euros	107.114,53 €	1,10

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

VI. IDENTIFICACIÓN DEL DECLARANTE




14. Nombre	15. Número de identificación	16. Firma
Eduardo Herrera	1.098.723.876	

Observaciones:

INFORMACIÓN REQUERIDA POR LA DIAN:**VII. INFORMACIÓN DE LOS DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN**

(Declaración de exportación / Formulario de movimiento de mercancías y/o Factura Comercial)

17. Número	18. Fecha AAAA-MM-DD	19. Numeral	20. Valor reintegrado USD
14348992041	03-May-2017	1040	
21. Total valor FOB			59.426 USD
22. Total gastos de exportación (numeral cambiario 1510)			771 USD
23. Deducciones (numeral cambiario 2016)			
24. Reintegro neto (FOB + gastos - deducciones)			60.197 USD

 DIAN <small>Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales</small>		Declaración de Exportación			 MUSCA <small>Modelo Único de Inspección, Servicio y Control Aduanero</small>		600								
1. Año <input type="text"/>				4. Número de formulario				14348992041							
Espacio reservado para la DIAN															
20. Tipo de documento		18. Número de identificación		6. DV.	7. Primer apellido		8. Segundo apellido		9. Primer nombre		10. Otros nombres				
NIT		8 0 0 1 3 0 1 4 9		4	Herrera		Botta		Eduardo						
11. Razón social															
Supertex S.A.															
24. Tipo de documento		25. Número documento de identificación		26. DV.	27. Primer apellido		28. Segundo apellido		29. Primer nombre		30. Otros nombres				
CC		1.098.567.345			Coral		Herrera		Angelo		Alejandro				
31. Razón social															
Supertex S.A.															
32. Tipo de documento		33. Número documento de identificación		34. Primer apellido		35. Segundo apellido		36. Primer nombre		37. Otros nombres					
NIT		456.892.678		Mahmani				Said							
38. Razón social															
39. Domicilio destinatario															
Puerto de Tanger															
40. Ciudad															
Tanger															
41. Clase DEX				Cód.		42. No. Formulario anterior		43. Tipo de diligenciamiento				Cód.			
Definitiva				198				Inicial				1			
44. Tipo despacho			Cód.		45. Tipo de corrección		Cód.		46. No. Referencia		47. No. Programa especial de muestras o contrato de suministro de energía		48. No. Autorización de embarque global		
49. Régimen aduanero				Cód.		50. Aduana despacho				Cód.		51. Cód. País trámite		52. Cód. Región de procedencia	
Buenaventura						Buenaventura				BUN					
53. Tipo de datos				Cód.		54. Tipo de embarque		Cód.		55. Cód. Naturaleza transacción		56. Cód. Incoterms		57. Lugar de entrega	
Definitivos al embarque				D		Unico		U						Puerto de Tanger	
59. Cód. Moneda de transacción		59. Valor factura en moneda de transacción		60. Tasa de cambio		61. Forma de pago		Cód.		62. Cantidad de pagos anticipados					
EUR				\$3.200		Carta de credito		3							
83. Fecha 1er. pago anticipado		84. Mercancía a la mano con el viajero		85. Sistemas especiales		86. Exportación en tránsito		87. Modo de transporte		Cód.		88. Tipo de carga		Cód.	
2017 05 10		SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		Maritimo							
69. Aduana de salida				Cód.		70. País destino final		Cód.		71. Cód. Lugar destino final					
Bueaventura				35		Marruecos									
72. Valor total FOB USD			73. Valor total fletes USD			74. Valor total seguros USD			75. Valor total otros gastos USD						
56.426			2.503			296			771						
76. Valor total exportaciones USD			77. Valor a reintegrar USD			78. Total valor agregado nacional USD									
63.796															
Totales para control															
79. Total series			80. Total número de bultos			81. Total peso bruto kgs.									
82. No. Autorización embarque				83. Fecha autorización embarque				84. No. Solicitud autorización de embarque				85. Fecha solicitud autorización embarque			
				Año Mes Día								Año Mes Día			
86. Nombre funcionario responsable								Firma funcionario responsable							
87. Cargo.															
88. Tipo de documento		89. No. del documento de identificación													
90. No. Radicación															
Firma de quien suscribe el documento															
1001. Apellidos y nombres		1002. Tipo doc.		1003. No. identificación		1004. DV		1005. Cód. Representación		1006. Organización		997. Fecha declaración exportación		AAAA MM DD hh mm ss	

 DIAN <small>Directorio de Impuestos y Aduanas Nacionales</small>		Declaración de Exportación			 MUSCA <small>Modelo Único de Ingresos, Servicio y Control Aduanero</small>		600			
Espacio reservado para la DIAN 				Página de Hoja No. 2		4. Número de formulario 14348992041				
				 <small>(415)7707212489984(8020) 000001434899204 1</small>						
20. Tipo de documento NIT		18. Número de identificación 8 0 0 1 3 0 1 4 9		6. DV. 4	7. Primer apellido Herrera	8. Segundo apellido Botta	9. Primer nombre Eduardo	10. Otros nombres		
11. Razón social Supertex S.A.										
Subpartidas declaradas										
98. No. Serie	99. Subpartida		100. Cód. Complementario	101. Cód. Suplementario	102. Unidad física		Cód.	103. Cantidad Unid. Físicas	104. Unidad comercial	Cód.
105. Cant. Unid. Comerciales 182	106. Clase embalaje ROLLO		Cód. RO	107. No. Bultos	108. Peso bruto kgs.		109. Peso neto kgs. 5.460 Kg		110. Valor FOB USD	
111. Marcas Supertex										
112. Descripción <p style="text-align: center;">Tela de color amarillo llamativo utilizada para la producción y confección de camiseta para ciclismo con manga.</p> <p>Dimensiones: - Largo: 1,55m - Alto: 0,50 m - Ancho: 0,50 m</p>										
113. Unidad de medida plazo			Cód.	114. Plazo	115. País de origen Colombia		Cód. COL	116. Región. de origen Valle del cauca		Cód. 76
117. Preferencia arancelaria 5911.90.90.00									Cód.	
Régimen precedente										
118. Aduana precedente		Cód.	119. No. Declaración precedente		120. Año aceptación	121. Régimen precedente		Cód.	122. Cód. Modalidad precedente	123. No. Serie precedente



Declaración de Exportación



600

Página de Hoja No. 3

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario 14348992041







20. Tipo de documento NIT	18. Número de identificación 8 0 0 1 3 0 1 4 9	6. DV. 4	7. Primer apellido Herrera	8. Segundo apellido Botta	9. Primer nombre Eduardo	10. Otros nombres
11. Razón social Supertex S.A.						BUN


Detalles del transporte

124. Tipo de documento CC	125. Número de identificación 60.567.567	126. DV	127. Primer apellido Hernandez	128. Segundo apellido Serrano	129. Primer nombre Ernesto	130. Otros nombres
131. Razón social Maersk flota						
132. Nacionalidad bandera	Cód.	133. No. Manifiesto de carga 34523454	134. Fecha manifiesto 2017-05-04	135. Identificación medio de transporte 98874712819	136. Lugar de embarque Buenaventura	Cód.
124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Primer apellido	128. Segundo apellido	129. Primer nombre	130. Otros nombres
131. Razón social						
132. Nacionalidad bandera	Cód.	133. No. Manifiesto de carga	134. Fecha manifiesto Año Mes Día	135. Identificación medio de transporte	136. Lugar de embarque	Cód.
124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Primer apellido	128. Segundo apellido	129. Primer nombre	130. Otros nombres
131. Razón social						
132. Nacionalidad bandera	Cód.	133. No. Manifiesto de carga	134. Fecha manifiesto Año Mes Día	135. Identificación medio de transporte	136. Lugar de embarque	Cód.
124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Primer apellido	128. Segundo apellido	129. Primer nombre	130. Otros nombres
131. Razón social						
132. Nacionalidad bandera	Cód.	133. No. Manifiesto de carga	134. Fecha manifiesto Año Mes Día	135. Identificación medio de transporte	136. Lugar de embarque	Cód.
124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Primer apellido	128. Segundo apellido	129. Primer nombre	130. Otros nombres
131. Razón social						
132. Nacionalidad bandera	Cód.	133. No. Manifiesto de carga	134. Fecha manifiesto Año Mes Día	135. Identificación medio de transporte	136. Lugar de embarque	Cód.

Colombia, un compromiso que no podemos evadir.

 DIAN <small>Directorio de Impuestos y Aduanas Nacionales</small>		Declaración de Exportación				 MUSCA <small>Municipio Único de Impuestos, Servicios y Control Aduanero</small>		600	
Espacio reservado para la DIAN 					Página _____ de _____ Hoja No. 4 4. Número de formulario 14348992041  <small>(415)7707212489984(8020) 0000014348992041</small>				
Exportador	20. Tipo de documento	18. Número de identificación			6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres
	NIT	800130149			4	Herrera	Botta	Eduardo	
11. Razón social									
Supertex S.A.									
Documentos soporte y vistos buenos									
1	137. No. de serie	138. Cód. Tipo documento	139. Descripción		140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor	
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento		146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial		Cód.	149. Cantidad unidad comercial
<small>Año Mes Día Año Mes Día</small>									
2	137. No. de serie	138. Cód. Tipo documento	139. Descripción		140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor	
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento		146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial		Cód.	149. Cantidad unidad comercial
<small>Año Mes Día Año Mes Día</small>									
3	137. No. de serie	138. Cód. Tipo documento	139. Descripción		140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor	
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento		146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial		Cód.	149. Cantidad unidad comercial
<small>Año Mes Día Año Mes Día</small>									
4	137. No. de serie	138. Cód. Tipo documento	139. Descripción		140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor	
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento		146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial		Cód.	149. Cantidad unidad comercial
<small>Año Mes Día Año Mes Día</small>									
5	137. No. de serie	138. Cód. Tipo documento	139. Descripción		140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor	
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento		146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial		Cód.	149. Cantidad unidad comercial
<small>Año Mes Día Año Mes Día</small>									
6	137. No. de serie	138. Cód. Tipo documento	139. Descripción		140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor	
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento		146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial		Cód.	149. Cantidad unidad comercial
<small>Año Mes Día Año Mes Día</small>									
7	137. No. de serie	138. Cód. Tipo documento	139. Descripción		140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor	
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento		146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial		Cód.	149. Cantidad unidad comercial
<small>Año Mes Día Año Mes Día</small>									
8	137. No. de serie	138. Cód. Tipo documento	139. Descripción		140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor	
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento		146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial		Cód.	149. Cantidad unidad comercial
<small>Año Mes Día Año Mes Día</small>									
9	137. No. de serie	138. Cód. Tipo documento	139. Descripción		140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor	
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento		146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial		Cód.	149. Cantidad unidad comercial
<small>Año Mes Día Año Mes Día</small>									
10	137. No. de serie	138. Cód. Tipo documento	139. Descripción		140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor	
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento		146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial		Cód.	149. Cantidad unidad comercial
<small>Año Mes Día Año Mes Día</small>									
11	137. No. de serie	138. Cód. Tipo documento	139. Descripción		140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor	
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento		146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial		Cód.	149. Cantidad unidad comercial
<small>Año Mes Día Año Mes Día</small>									
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.									

 DIAN <small>Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales</small>		Declaración de Exportación			 MUSCA <small>Modelo Único de Ingreso, Servicio y Control Aduanero</small>		600	
Espacio reservado para la DIAN					Página de Hoja No. 5			
					4. Número de formulario 14348992041			
					 <small>(415)7707212489984(8020) 000001434899204 1</small>			
Exportador	20. Tipo de documento	18. Número de identificación	6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres	
	NIT	8 0 0 1 3 0 1 4 9	4	Herrera	Botta	Eduardo		
11. Razón social Supertex S.A.								
Sistemas especiales								
Item	150. No. Serie	151. No. Programa	152. Reposición	153. No. Cuadro insumo producto (CIP)	154. No. Producto	155. Cantidad producto a exportar por CIP	156. Valor agregado nacional (VAN) en USD	157. Valor insumo externo (VIE) en USD
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.								

 DIAN <small>Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales</small>		Declaración de Exportación			 MUSCA <small>Modelo Único de Ingresos, Servicios y Control Aduanero</small>		600	
Espacio reservado para la DIAN 				Página _____ de _____ Hoja No. 6		4. Número de formulario 14348992041		
				 <small>(415)7707212489984(8620) 000001434899204 1</small>				
Exportador	20. Tipo de documento	18. Número de identificación	6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres	
	NIT	800130149	4	Herrera	Botta	Eduardo		
11. Razón social Supertex S.A.								
Detalle provisionales a definitivos								
1	158. No. DEX fraccionado	159. No. Serie	160. Subpartida	161. Cód. Complement.	162. Cód. Suplement.	163. Descripción		
	165. Cantidad unidades comerciales	166. Cantidad unidades comerciales realmente pagadas		167. Valor FOB USD realmente pagado				
2	158. No. DEX fraccionado	159. No. Serie	160. Subpartida	161. Cód. Complement.	162. Cód. Suplement.	163. Descripción		
	165. Cantidad unidades comerciales	166. Cantidad unidades comerciales realmente pagadas		167. Valor FOB USD realmente pagado				
3	158. No. DEX fraccionado	159. No. Serie	160. Subpartida	161. Cód. Complement.	162. Cód. Suplement.	163. Descripción		
	165. Cantidad unidades comerciales	166. Cantidad unidades comerciales realmente pagadas		167. Valor FOB USD realmente pagado				
4	158. No. DEX fraccionado	159. No. Serie	160. Subpartida	161. Cód. Complement.	162. Cód. Suplement.	163. Descripción		
	165. Cantidad unidades comerciales	166. Cantidad unidades comerciales realmente pagadas		167. Valor FOB USD realmente pagado				
5	158. No. DEX fraccionado	159. No. Serie	160. Subpartida	161. Cód. Complement.	162. Cód. Suplement.	163. Descripción		
	165. Cantidad unidades comerciales	166. Cantidad unidades comerciales realmente pagadas		167. Valor FOB USD realmente pagado				
6	158. No. DEX fraccionado	159. No. Serie	160. Subpartida	161. Cód. Complement.	162. Cód. Suplement.	163. Descripción		
	165. Cantidad unidades comerciales	166. Cantidad unidades comerciales realmente pagadas		167. Valor FOB USD realmente pagado				
7	158. No. DEX fraccionado	159. No. Serie	160. Subpartida	161. Cód. Complement.	162. Cód. Suplement.	163. Descripción		
	165. Cantidad unidades comerciales	166. Cantidad unidades comerciales realmente pagadas		167. Valor FOB USD realmente pagado				
8	158. No. DEX fraccionado	159. No. Serie	160. Subpartida	161. Cód. Complement.	162. Cód. Suplement.	163. Descripción		
	165. Cantidad unidades comerciales	166. Cantidad unidades comerciales realmente pagadas		167. Valor FOB USD realmente pagado				
9	158. No. DEX fraccionado	159. No. Serie	160. Subpartida	161. Cód. Complement.	162. Cód. Suplement.	163. Descripción		
	165. Cantidad unidades comerciales	166. Cantidad unidades comerciales realmente pagadas		167. Valor FOB USD realmente pagado				
10	158. No. DEX fraccionado	159. No. Serie	160. Subpartida	161. Cód. Complement.	162. Cód. Suplement.	163. Descripción		
	165. Cantidad unidades comerciales	166. Cantidad unidades comerciales realmente pagadas		167. Valor FOB USD realmente pagado				
11	158. No. DEX fraccionado	159. No. Serie	160. Subpartida	161. Cód. Complement.	162. Cód. Suplement.	163. Descripción		
	165. Cantidad unidades comerciales	166. Cantidad unidades comerciales realmente pagadas		167. Valor FOB USD realmente pagado				
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.								



Declaración de Exportación



600

Página de Hoja No. 7

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario 14348992041



(415)7707212489984(8020) 000001434899204 1

Exportador	20. Tipo de documento	18. Número de identificación	6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres
	NIT	800130149	4	Herrera	Botta	Eduardo	
11. Razón social Supertex S.A.							

Detalle embarques fraccionados

168. Total embarques consolidados

168. No. DEX fraccionado	170. Fecha DEX			174. Peso bruto	175. No. Bultos	169. No. DEX fraccionado	170. Fecha DEX			174. Peso bruto	175. No. Bultos
	Año	Mes	Día				Año	Mes	Día		
1						44					
2						45					
3						46					
4						47					
5						48					
6						49					
7						50					
8						51					
9						52					
10						53					
11						54					
12						55					
13						56					
14						57					
15						58					
16						59					
17						60					
18						61					
19						62					
20						63					
21						64					
22						65					
23						66					
24						67					
25						68					
26						69					
27						70					
28						71					
29						72					
30						73					
31						74					
32						75					
33						76					
34						77					
35						78					
36						79					
37						80					
38						81					
39						82					
40						83					
41						84					
42						85					
43						86					



Declaración de Exportación



600

Página de Hoja No. 8

Espacio reservado para la DIAN



4. Número de formulario

14348992041



(415)7707212489984(8020) 000001434899204 1

Exportador	20. Tipo de documento	18. Número de identificación	6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres
	NIT	800130149	4	Herrera	Botta	Eduardo	
11. Razón social							
Supertex S.A.							

Continuación Descripción Subpartidas Declaradas

171. No. Grupo	172. No. Serie	
----------------	----------------	--

173. Descripción

10.7 Costeo DFI

ROLLOS TELA WICKING	
COSTO	COP 900.000
PESO	25,00 KGS

EMBALAJE		
COSTO	COP 3.000	
PESO	5000 GRM	5,00 KGS

DIMENSIONES		
LARGO	155 CMS	1,55 MTS
ANCHO	50 CMS	0,50 MTS
ALTO	50 CMS	0,50 MTS
UNIDADES A DESPACHAR	182	

PESO MERCANCIA	
PESO PRODUCTO	30,00 KGS
PESO TOTAL MERCANCIA	5460,0 KGS
PESO MERCANCIA TON	19,00 TON

COSTO TRANSP. NACIONAL	
TCC YUMBO- BUENAVENTURA	1'300.000
SEGURO NACIONAL	1%

COSTO TRANSP. INTERNACIONAL	
COSTO TON BUENAVE- MARRUECOS	120,00 €
SEGURO INTERNACIONAL	0,01 €

COSTO MAQUILA PRODUCCION MARRUECOS	
COSTO POR PIEZA (BUSO)	3,50 €
COTO TOTAL 14,000 UNIDADES	49.000,00 €

EXPPORTACION TELAS WICKING				
DESCRIPCION	COP TOTALES	COP UNIDAD	TASA DE CAMBIO	COP 3.200
			EURO TOTAL	EURO UNIDAD
COSTO PRODUCTO (SIN MARGEN)		COP 917.000		
COSTO EMBALAJE		COP 3.000		
COSTOS ADICIONALES		COP 0,00		
EXWORK YUMBO	COP 167.440.000	COP 920.000	52.325,00 €	287,50 €
FLETE YUMBO - BUENAVENTURA	COP 1.300.000	COP 406		
SEGURO NACIONAL	COP 1.674.400	COP 523		
TRANSPORTE INTERNO	COP 2.974.400	COP 930	929,50 €	5,11 €
GASTOS EN DOCUMENTOS Y TRAMITES		COP 16.343	40,00 €	0,22 €
GASTOS LOGISTICOS		COP 3.868	220,00 €	1,21 €
GASTOS DE EXPORTACION			260,00 €	1,43 €
GASTOS PORTUARIOS			183,71 €	1,01 €
FAS BUENAVENTURA			53.958,21 €	296,47 €
TARIFA DE CARGUE Y DESCARGUE			222,87 €	1,22 €
FOB BUENAVENTURA			54.181,08 €	297,70 €
FLETE INTERNACIONAL			2.280,00 €	12,53 €
CFR TANGIER			56.461,08 €	310,23 €
SEGURO INTERNACIONAL			269,79 €	1,48 €
CIF TANGIER			56.730,87 €	311,71 €
GASTOS DESCARGUE EN PUERTO			150,00 €	0,82 €
DAT TANGIER			56.880,87 €	312,53 €
TRANSPORTE INTERNO EN DESTINO			450,00 €	2,47 €
DAP			57.330,87 €	315,00 €
GASTOS IMPORTACION LOGISTICOS			300,00 €	1,65 €
GASTOS IMPORTACION DOC Y TRAMITES			100,00 €	0,55 €
GASTOS IMPORTACION AGENTES			100,00 €	0,55 €
PAGO DE ARANCEL PREFERENCIAL (0,5%)			283,65 €	1,56 €
DDP			58.114,53 €	319,31 €
COSTOS MAQUILA PRODUCCION			107.114,53 €	7,65 €

POR CAMISA

CAMISAS DEPORTIVAS PARA CICLISMO	
COSTO	COP 24.480
PESO	0,11 KGS

EMBALAJE		
COSTO	COP 2.000	
PESO	200 GRM	0,20 KGS

DIMENSIONES CAJA		
LARGO	15 CMS	1,55 MTS
ANCHO	60 CMS	0,60 MTS
ALTO	60 CMS	0,60 MTS
UNIDADES DE CAJAS A DESPACHAR	280	
UNIDADES DE CAMISAS A DESPACHAR	14000	
PESO MERCANCIA		
PESO PRODUCTO	0,31 KGS	
PESO TOTAL MERCANCIA	236,8 KGS	
PESO MERCANCIA TON	2,61 TON	

COSTO TRANSP. INTER	
ZONA FRANCA- PUERTO TANGIER	\$ 500.000,00
SEGURO NACIONAL	1%

COSTO TRANSP. INTERNACIONAL	
COSTO TON MURRECOS- ESPAÑA	40,00 €
SEGURO INTERNACIONAL	0,01 €

COSTO MAQUILA PRODUCCION MARRUECOS	
COSTO POR PIEZA (BUSO)	3,50 €
COTO TOTAL 14,000 UNIDADES	49.000,00 €

EXPORTACION DEFINITIVA CAMISAS DEPORTIVAS PARA CICLISMO				
			TASA DE CAMBIO	COP 3.200
DESCRIPCION	COP TOTALES	COP UNIDAD	EURO TOTAL	EURO UNIDAD
COSTO PRODUCTO + MARGEN		COP 29.580		
COSTO EMBALAJE		COP 2.000		
COSTOS ADICIONALES		COP 3.000,00		
EXWORK YUMBO	COP 484.120.000	COP 34,580	3.025,75 €	10,81 €
SEGURO NACIONAL	COP 4.841.200	COP 1.513	29.612,49 €	2,12 €
TRANSPORTE INTERNO (SEG+FLETE)	COP 500.000	COP 156	156,25 €	0,01 €
GASTOS EN DOCUMENTOS Y TRAMITES		COP 36	40,00 €	0,00 €
GASTOS LOGISTICOS		COP 50	220,00 €	0,02 €
GASTOS EN AGENTES			92,76 €	1,55 €
GASTOS DE EXPORTACION			352,76 €	0,03 €
FAS TANGER			203.312,42 €	14,52 €
FLETE INTERNACIONAL			104,40 €	0,01 €
CFR MALAGA			203.416,82 €	14,53 €
SEGURO INTERNACIONAL			1.016,56 €	3,63 €
CIF MALAGA			204.433,38 €	18,16 €
GASTOS DESCARGUE EN PUERTO			100,00 €	0,01 €
DAT TANGIER			204.533,38 €	14,61 €
TRANSPORTE INTERNO EN DESTINO			250,00 €	0,02 €
DAP			204.783,38 €	14,63 €
GASTOS IMPORTACION LOGISTICOS			300,00 €	0,02 €
GASTOS IMPORTACION DOC Y TRAMITES			100,00 €	0,01 €
GASTOS IMPORTACION AGENTES			100,00 €	0,01 €
PAGO DE ARANCEL PREFERENCIAL (0,0%)			0,00 €	0,00 €
DDP			205.283,38 €	14,66 €

11. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

Es muy importante la penetración adecuada en el mercado español, es uno de los países con mayor auge social y el que más incremento de práctica deportiva principalmente en el ciclismo ya que las personas cada vez están más preocupadas por las enfermedades y los comportamientos pasivos de los ciudadanos por esto mismo el gobierno se ha dedicado a inculcar la práctica de deportes y una vida más saludable. Sin embargo, hoy por hoy en el mundo que vivimos de competitividad y globalizado, vemos algunas barreras de entrada que no permiten desarrollar o más entrar el producto al mercado. Por eso es fundamental para nosotros proyectar y desarrollar las siguientes estrategias, las cuales nos llevaran al éxito de nuestro objetivo:

11.1 Análisis del consumidor

Con el análisis adecuado del consumidor final vamos a proyectar en un producto integral e innovador que cumpla con las necesidades del deportista y así venderle un producto a Le coq sportif y este se encargara de distribuirlo a las diferentes tiendas y países que considere adecuado.

11.2 Desarrollo del producto

Con rápidos avances en materiales y tecnologías, y a la vez desarrollar una estrategia del crecimiento donde la meta del negocio es introducir nuevos productos en mercados existentes. Esta estrategia puede requerir el desarrollo de nuevas capacidades y es necesario que el negocio produzca nuevos productos de valor social o emocional, Mejorando la seguridad o confort, modelos innovadores y productos más rentables y de más calidad.

11.3 Fijación de precios:

Es clave asignar un precio óptimo para el producto, lo cual es uno de los elementos de la mezcla de marketing y muchas veces se interpreta como indicador de la calidad. Basando la decisión de fijación de precios en puntos de referencia de la industria y expectativas de ingresos, debemos determinar la estrategia de fijación de precio adecuada para atraer clientes y a la vez maximizar el margen sobre ventas.

11.4 Branding

A pesar de que Supertex, es una de las marcas en el sector textil más reconocidas en Colombia, pero gracias a el reconocimiento que tiene Le coq sportif a nivel mundial esta unión hará que nuestros productos sean cada vez más reconocidos y adaptados a nuevos países y culturas.

11.5 Ventas y distribución

La marca y el producto no son suficientes si no hay cómo llegar al consumidor. El desarrollo de una extensa red de representantes, agentes de comercio exterior, puertos, aduanas, tiempos y lenguaje puede ser un desafío, sobre todo para una empresa colombiana penetrando mercados europeos. Por eso, Marruecos fue un país estratégico que ayuda a la producción y distribución de nuestra mercancía

12. EVALUACIÓN FINANCIERA

12.1 Viabilidad del Mercado

Tabla 30

EVALUACION FINANCIERA					
AÑO	2017	2018	2019	2020	2021
INFLACION ESPAÑA	1.80%	1.70%	1.50%	1.60%	1.70%
TOTAL DE VENTAS					
INGRESOS					
PRECIOS DAP	14.63 €	14.88 €	15.10 €	15.34 €	15.60 €
CANTIDADES	14,000	14420	14853	15298	15757
TOTAL	204,820 €	214,551 €	224,302 €	234,728 €	245,880 €

La viabilidad del mercado está dada por el total de unidades por el precio de venta, el crecimiento de las unidades vendidas esta dado con la proyección de crecimiento del Mercado español que es a una tasa de 3,5% para la compra de ropa deportiva en especial ciclismo; el aumento del precio de venta está determinado por la inflación proyectada de España los 5 años siguientes.

Tabla 31

FWD A 5 AÑOS	
SPOT	3200
RF ESPAÑA (Bloomberg)	1.30%
RF COL (BVC)	6.69%
TIEMPO	5
FWD A 5 AÑOS	1.38235178
	1.06671211
	1.29589958
TOTAL FWD 5 AÑOS	4146.88

El precio forward a 5 años fue calculado tomando como base un spot de 3200 COP, el dato que se utilizó para el RF de España fue sacado por la plataforma Bloomberg de los bonos emitidos por el gobierno de los España y para el RF de Colombia fue tomada por la BVC.

Tabla 32

INDICADORES	2017	2018	2019	2020	2021
INFLACION PROYECTADA DE COL	3.2%	3.2%	3.30%	3.25%	3.25%
INFLACION PROYECTADA DE ESP	1.80%	1.70%	1.50%	1.60%	1.70%
FORWARD A 5 AÑOS USD/COP	4,146.88	4,146.88	4,146.88	4,146.88	4,146.88

La inflación proyectada de Colombia se obtuvo de un estudio realizado por Banco de la Republica en 2016 y para la de España se sacó de una proyección realizada por la página Datosmacro.

Tabla 33

COSTO DE MANUFACTURA					
CONCEPTO	2017	2018	2019	2020	2021
COSTO PRODUCTO TERMINADO	14,011	14,431	14,863	15,309	15,768
COSTO TOTAL	14,011	14,431	14,863	15,309	15,768

El costo de manufactura fue determinado por las unidades vendidas (el crecimiento es del 3,5%) por el precio EXW que es de 1,81 Euros por producto.

Tabla 34

COBERTURA INTERNACIONAL					
EXPORTACIONES PROYECTADAS USD=3887,70 COP	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS	\$ 204,820.00	\$ 214,551.00	\$ 224,302.34	\$ 234,727.91	\$ 245,879.84
FWD 5 AÑOS	4146.88	4146.88	4146.88	4146.88	4146.88
TOTAL COP/USD	\$ 849,363,685.80	\$ 889,716,954.51	\$ 930,154,590.09	\$ 973,388,175.44	\$ 1,019,633,847.66

Tabla 35

PRESUPUESTO DE EFECTIVO						
DESCRIPCION	AÑO BASE	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS		\$ 849,363,685.80	\$ 889,716,954.51	\$ 930,154,590.09	\$ 973,388,175.44	\$ 1,019,633,847.66
TOTAL DE INGRESOS		\$ 849,363,685.80	\$ 889,716,954.51	\$ 930,154,590.09	\$ 973,388,175.44	\$ 1,019,633,847.66
EGRESOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
COSTOS		\$ 781,648,516.36	\$ 820,730,942.18	\$ 861,767,489.29	\$ 904,855,863.75	\$ 950,098,656.94
TOTAL DE EGRESOS		\$ 781,648,516.36	\$ 820,730,942.18	\$ 861,767,489.29	\$ 904,855,863.75	\$ 950,098,656.94
SALDO NETO		\$ 67,715,169.44	\$ 68,986,012.33	\$ 68,387,100.81	\$ 68,532,311.69	\$ 69,535,190.72
SALDO INICIAL DE CAJA		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SALDO FINAL DE CAJA	-\$ 58,101,129	\$ 67,715,169.44	\$ 136,701,181.77	\$ 205,088,282.58	\$ 273,620,594.27	\$ 343,155,784.99

Los costos fueron calculados por los costos de manufactura y costos operacionales que se requieren para la correcta distribución del producto.

Tabla 36

FLUJO DE CAJA						
DESCRIPCION	AÑO BASE	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS		\$ 849,363,685.80	\$ 889,716,954.51	\$ 930,154,590.09	\$ 973,388,175.44	\$ 1,019,633,847.66
GASTOS		\$ 781,648,516.36	\$ 820,730,942.18	\$ 861,767,489.29	\$ 904,855,863.75	\$ 950,098,656.94
TOTAL	-\$ 58,101,129	\$ 67,715,169.44	\$ 68,986,012.33	\$ 68,387,100.81	\$ 68,532,311.69	\$ 69,535,190.72

Tabla 37

INDICADORES		
CONCEPTO	VALOR	
VPN	\$137,741,231.38	
TIR	32%	>17%
PERIODOS DE RECUPERACION	2,5 años	

El proyecto muestra una tasa interna de retorno del 32% lo cual representa que es rentable, y se espera que la inversión se recupere al 2,5 año.

13. CONCLUSIONES FINALES

- El Sector textil y de confecciones en Colombia representa en la economía el 6,94% de el PIB industrial, es un sector que le aporta al país en tema de generación de empleo un promedio de 112.840 personas en empleo formal, lo que hace notar que es un sector dinámico con altas proyecciones de crecimiento tanto en los mercados nacionales como en los internacionales, ya que en los tratados de libre comercio suscritos por Colombia tienen ventajas competitivas por su propuesta de valor frente otros países. Además es uno de los sectores con más promoción ya que se encuentra dentro del programa de transformación productiva.
- Las empresas colombianas pertenecientes al sector textil cuentan con oportunidades de expansión comercial en países de la Unión Europea, ya que

Colombia cuenta con tratado de comercio con esta region del mundo. El sector cuenta con desgravacion de tarifas arencelarias en productos textil o de confecciones. Ademas el sector cuenta con una oportunidad latente en temas de ropa deportiva en paises como España ya que las tendecias muestran crecimeintos del 3,5% de consumo de prendas de este tipo.

- Con sus fortalezas y conocimientos en el campo textil y merced a sus altos estándares de calidad e innovación, Supertex S.A. logró convertirse en uno de los principales proveedores de reconocidas marcas internacionales como Nike, Adidas, Under Armour, Patagonia, Zumba, New Balance y North Face. Lo que representa gran oportunidad para esta empresa y para el país en temas de confecciones. Además que le aporta a Colombia cifras positivas en las exportaciones totales.
- Aunque Supertex demuestra que su situacion Economica a corto plazo no resulta optima, a corto plazo aumenta su patrimonio ya que ha venido invirtiendo en maquinaria planta, equipo en colombia y en paises centro americanos.
- Supertex es reconocida a nivel de Latinoamérica como la empresa pionera en la confección de prendas deportivas con alto valor agregado, que involucra en sus procesos productivos y de desarrollo lo último en tecnología (in house), para la confección y embellecimiento de prendas. Todo esto se ha logrado gracias a la inversión en innovación y desarrollo de telas, insumos y tecnología empleados tanto en la producción de las prendas como en los procesos de embellecimiento y confección.

- Adicional a la innovación del producto, Supertex busca brindar la mejor atención al cliente a través de Unidades de Negocio, de su sistema de gestión de calidad y de su logística de despachos a través de un sistema de distribución directo a la tienda a países como México, Chile, Ecuador, Perú, Canadá, Australia, Reino Unido, Japón, China, Hong Kong, EE.UU, entre otros, aspectos que le permiten estar en las primeras posiciones del ranking de la excelencia de calidad.

Bibliografía

Banco Davivienda . (2016). *Perspectiva Macroeconomica Colombia 2016*.

Banco de la Republica . (s.f.).
<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/068.htm> .

Benchmark. (2016). *Reporte Anual del sector Textil y de Confecciones de Colombia* .

CASTELLI. (s.f.). Obtenido de <https://www.castelli-cycling.com/#>

COLOMBIATARDE. (s.f.). Obtenido de
http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_espana.pdf

COLOMBIATRADE. (s.f.). Obtenido de
http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_marruecos.pdf

CRAFT. (s.f.). Obtenido de <http://www.craftsportswear.com>

CVN . (2016). Obtenido de <https://www.cvn.com.co/balanza-comercial-colombia-julio-agosto-y-septiembre-2016/>

DANE . (2015). *Ingresos de colombia en el 2016*.

DANE . (2016). *Informe Anual de indices de desempleo en colombia* .

DANE. (2016). *INFORME ANUAL DE PIB* .

DATOS MACRO. (s.f.). <http://www.datosmacro.com/ipc-paises/colombia>.

DIAN. (s.f.). Obtenido de
https://www.dian.gov.co/descargas/ayuda/guia_rut/content/usuarios_aduaneros.htm#02

DIAN . (2016). *Sector Textil y De Confecciones*
http://www.dian.gov.co/descargas/tlc/USAID_Manual_Sector_Textil_Confecciones.pdf.

DINERO, R. (s.f.). LA COLOMBIANA SUPERTEX CONQUISTA EL MERCADO DEPORTIVO INTERNACIONAL . *DINERO*, <http://www.dinero.com/edicion->

impresa/negocios/articulo/la-colombiana-supertex-conquista-el-mercado-deportivo-internacional-2016/223536.

El Portafolio. (2015). COLOMBIA AVANZA EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN.

El Tiempo . (2015). Sector TIC, motor que crece en la economía nacional. *el tiempo* .

ENDURA. (s.f.). Obtenido de http://www.endurasport.com/support/technology/?backto=PRODUCTS&backtoId=1068#FEATURE_9

EUROMONITOR. (2016). *ROPA DEPORTIVA EN ESPAÑA*.

EXPORTHELP. (s.f.). Obtenido de http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=cd/cd_Marruecos.html&doctype=main&languageId=ES

Fashion Network . (2017). Colombia: falta de mano de obra calificada será remplazada por tecnología.

GIANT. (s.f.). Obtenido de <https://www.giant-bicycles.com/es/about-us>

Global Economy . (s.f.). http://es.theglobaleconomy.com/Colombia/wb_political_stability/.

Grupo Sura . (2015). *Informe economico Sector Textil y de confecciones (de Moda)*. medellin

<http://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/crecimiento-del-sector-de-tecnologias-de-la-informacion-y-las-comunicaciones/15618741>. (s.f.).

macmap. (2017). *macmap*. Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>

Maersk Flota. (2017). *Maersk Flota*. Obtenido de <http://www.maerskline.com/en-us/shipping-services/dry-cargo/equipment-and-services/dry-containers>

Marruecos, N. c. (s.f.). Obtenido de http://www.negociomarruecos.com/doc/cooperacion/guia_import_export_marru

Ministerio de Educacion Nacional de Colombia . (2016). *La educacion en Colombia* . Bogota

Ministerio de Educación, Cultura y Deporte España. (2016). Obtenido de <http://www.mecd.gob.es/portada-mecd/>

Ministerio de Salud Publica . (2016). *Seguridad social Y prestaciones Sociales* .

Ministerio de Transporte . (2016). *Proyectos* .

PROCOLOMBIA. (2015). Obtenido de <http://colombiatrade.com.co/sites/default/files/Perfil%20Colombia%20para%20portal%20Colombiatrade.pdf>

PTP. (2015). *Programa de transformacion Productiva*. Obtenido de <http://ptp.amagi4all.com/informacion-estadistica/textil>

Revista Dinero . (dic 2016). Incrementos Salariales de 2017.

Revista Dinero. (2017). La inflación de 2016 cerró en 5,75%. *dinero* , <http://www.dinero.com/economia/articulo/inflacion-en-colombia-2016/240638>.

Revista Semana . (s.f.). Instituciones en Crisis . *Semana* <http://www.semana.com/nacion/articulo/instituciones-en-crisis/409100-3>.

SEMANA, R. (2015). Obtenido de <http://www.semana.com/economia/articulo/cinco-lios-sin-resolver-del-transporte/419344-3>

Supertex. (2017). *Supertex Corp*. Obtenido de http://supertexinc.com/web/?page_id=2676

SURA. (s.f.). Obtenido de <https://www.sura.com/estrategiasComerciales/documentos/pdf/informeSectorial-sistemaModa.pdf>

TCC. (2017). *TCC*. Obtenido de <https://www.tcc.com.co/web/portal/acerca-de-tcc>

Transporte & Distribucion. (2017). Obtenido de <http://www.tydtransportes.com/nosotros/>