

Fatelastex

José Vicente Rodríguez Pérez.

Jhorman Hermel Caro Martínez

Julián serrano García

Andrea Coronel Sierra

Mayo 2017

Universidad Pontificia Bolivariana.

Administración de Negocios Internacionales.

Seminario de investigación

Tabla de contenido

1.ANTEPROYECTO	4
1.1. Problema	4
1.1.1 Identificación del Problema:	4
1.1.2. Formulación del Problema:	4
1.1.3. Descripción del Problema:	4
1.2 Objetivos	5
1.2.1) General.....	5
1.2.2) Específicos.....	5
1.3) Justificación.....	5
1.4) Cronograma.	6
2. Diagnóstico de la empresa	7
2.1 Caracterización del sector	7
2.2 Variables económicas.....	7
2.3 Tendencias mundiales, retos y oportunidades	9
2.3.1 análisis externo	12
2.4 matriz POAM.....	22
2.4.1 Análisis Matriz Poam.....	24
3.Oportunidades de mercado	25
3.1 preselección del mercado	25
3.2 análisis del mercado objetivo.....	26
3.2.1 condiciones de acceso.....	26
3.2.2 Competencia	27
3.2.3 Precio	29
3.2.4 Evaluación y caracterización de los acuerdos	29
4. Estrategia de Internacionalización Tipo de operación: Exportación Directa	32
4.1 Análisis Financiero de fatelastex.....	33
4.1.1 Indicadores de Tamaño.....	33
4.1.2 Indicadores de liquidez	33
4.1.3 Indicadores de endeudamiento	35
4.1.4 Indicadores de rentabilidad	36
4.1.5 Indicadores de rotación	37
4.2.1 Cadena Logística De La Exportación.....	37

4.2.2 Ruta Internacional:.....	38
4.2.3 logística de transporte	39
4.2.4 Empaque Y Embalaje.....	40
4.2.5 Cubicaje	42
4.2.6 Rúbrica arancelaria	42
4.2.7 Documentación	43
4.2.8 tabla de costeo	44
5. Evaluación Financiera.....	45
5.1 Viabilidad del mercado	45
6. Conclusiones Finales	46
7. Referencias bibliográficas.....	47

1. ANTEPROYECTO

El fin de este proyecto es enfocarnos en el sector textil de Colombia a través de la empresa Fatelastex.

1.1. Problema

Dar a conocer los tejidos Powernet de la empresa Fatelastex y abrir nuevos mercados internacionales.

1.1.1 Identificación del Problema:

Oportunidades para internacionalizar textiles powernet en tejido de punto Raschell fortaleciendo relaciones con clientes existentes y aumentar mercados Internacionales a través de estrategias de internacionalización, Logrando solidez y reconocimiento a nivel internacional apoyado en la calidad, experiencia y un excelente manejo del Good Will con nuestros clientes.

1.1.2. Formulación del Problema:

¿Cuáles son las estrategias a utilizar para poder llevar tela powernet de tejido de punto Raschell a unos nuevos mercados internacionales?

1.1.3. Descripción del Problema:

La empresa Fatelastex que ya ha tenido éxito con empresas extranjeras ha demostrado su experiencia, esto se debe a que estuvo presente en el COLOMBIATEX 2016, con diseños exclusivos, siendo parte de esta feria de negocios del sector textil-confección, la cual es una de las más importantes de Latinoamérica, contando con una experiencia de 40 años en el mercado textil, con el tejido de punto Raschell de powernet con colores ágata, cuarzo, jazmín, amatista.

El tejido powernet puede ser utilizado en su gran mayoría por empresas que trabajan elaborando fajas, brasier, lencería, calcetines, ropa de baño de rendimiento aprovechando las cualidades del tejido powernet que cuenta con la capacidad de elaborar este tipo de productos con los cuales fatelastex ha tenido éxito con los clientes existentes permitiendo facilidad al momento de comercializar esta línea de productos. Gracias a este segmento de mercado Fatelastex tendrá oportunidad de expender sus productos a mercados internacionales dando a conocer la calidad de sus telas.

La estrategia de Fatelastex para poder incursionar en los mercados internacionales está basada en la participación de ruedas de negocios en el sector textil como lo hizo en el colombiatex 2016 en el cual hubieron exhibiciones de maquinaria, textiles, confecciones e insumos y como lo hará en el inxmoda obteniendo información de moda textil agrupada por productos como tejido plano, algodones, lanas, sintéticos y mezclas incluyendo temas de comercio exterior, conceptos de moda y estrategias de venta.

La empresa fatelastex cuenta con 250 carretes que son embobinados a una temperatura de 24°C hacia un carrete más grande, los carretes de lycra son montados para ser entretejidos aplicándose una primera revisión de calidad produciendo el tejido raschel y tricot, este proceso lleva a cabo por jiggers, máquina especializada en tinte el proceso de acabo consta de 3 etapas, 1-proceso foulard en rodillos de presión, garantizando uniformidad del teñido, 2- termo fijado de tinte al tejido, 3- salida, se envuelve en tela en su estado de tinte

1.2 Objetivos

A continuación se presentara un objetivo general y tres objetivos específicos donde se conocerá el objetivo de esta investigación.

1.2.1) General

Identificar las posibles estrategias para introducir la tela Powernet de tejido de punto Raschell de la empresa Fatelastex a nuevos mercados internacionales

1.2.2) Específicos

1.2.2.1) Diseñar estrategias de carácter gerencial con el fin de obtener una mayor posición de la empresa Fatelastex mediante la exportación de la tela Powernet de tejido de punto Raschell a nuevos mercados internacionales.

1.2.2.2)

Analizar financieramente la viabilidad de las estrategias planteadas por la empresa Fatelastex de exportar la tela Powernet de tejido de punto Raschell en nuevos mercados internacionales.

1.2.2.3)

Crear una estrategia para la exportación de las telas Powernet fabricadas por Fatelastex buscando sacar provecho a los tratados de libre comercio que maneja Colombia con distintos países y definir un incoferm adecuado para una óptima exportación, disminuyendo costos de exportación y aumentando eficiencia en la entrega y servicio, debido a esto se precisará unos precios favorables para la empresa e igualmente para los clientes finales. Para obtener esto se diseñará una estrategia de promoción que permita impulsar nuestro producto y la marca Fatelastex.

1.2.2.4)

Diseñar una estrategia para el producto ágata, cuarzo, jazmín y amatista Powernet de tejido punto de raschell de la empresa Fatelastex con el fin de desarrollar un sistema logístico para poder realizar la red de distribución de nuestro producto o poder realizar una alianza con una empresa logística conocida para ir a mercados internacionales.

1.3) Justificación.

La presenta investigación busca identificar las oportunidades apropiadas para el procesamiento de apertura en nuevos mercados para la marca Fatelastex empezando con uno de los productos claves que son las telas powernet, se necesita una investigación rigurosa que nos permita reducir el margen de error existente en cualquier exportación y que nos brinde una mayor confiabilidad de que Fatelastex podrá cubrir los costos de exportación y generar ingresos moderadamente lucrativos, también debemos estar seguros de que el producto a exportar será aceptado en el nuevo mercado y tener un amplio conocimiento de cuáles pueden ser los problemas potenciales de este estudio.

Teniendo en cuenta que conocer los consumidores y sus características es parte fundamental para el éxito de la incursión a un nuevo mercado, la investigación permite ver un mejor panorama del comportamiento del cliente con el cual se espera empezar

negociaciones. Teniendo esta información se facilita la adaptación de la compañía a estos nuevos clientes, Además de brindar información de nuestras clientes la investigación permitirá que Fatelastex pueda tomar mejores decisiones con datos precisos, esto da a conocer el tamaño del mercado que se puede cubrir al introducir las telas powernet y se puede determinar un sistema de ventas y mercadeo adecuado y específico para el mercado nuevo.

Con el producto ágata, cuarzo, jazmín y amatista powernet de tejido punto de Raschell de la empresa Fatelastex es que a pesar de que la empresa ya trabaje con clientes en otros países se puede buscar ampliar el mercado utilizando nuevas estrategias de incursión para ir a mercados internacionales para buscar las ventajas competitivas que podemos encontrar y compararnos con las empresas que tiene ese país, también saber la aceptación que puede tener nuestro producto, saber la producción de telas en tejido powernet para conocer los tipos de telas que manejan y la diversificación que tienen de ellas, todo con el fin de poder ampliar la participación de la empresa Fatelastex para poder lograr y generar una imagen de la marca powernet de tejido punto de Raschell.

1.4) Cronograma.

Actividades	Meses			
	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Delimitación de la investigación y problema.	X			
Formulación de objetivos y realización del diagnóstico de la empresa	X			
Elaboración de las fuerzas de Porter		X		
Realización de las estrategias y su estructura		X		
Elaboración del plan financiero		X		
Preselección del mercado		X		
Análisis del mercado objetivo y sus condiciones de acceso			X	
Evaluación de los acuerdos			X	
Definición de la estrategia de producción y determinación de las cantidades y costos			X	
Realización de la cadena logística, estrategia DFI y determinar términos logísticos y aduaneros			X	
Realización de la evaluación financiera, punto de equilibrio, tasa de retorno, TIR, Payback del proyecto.				X
Sustentación Final del proyecto.				X

2. Diagnóstico de la empresa

2.1 Caracterización del sector

Las cuales son variables económicas y tendencias mundiales, retos y oportunidades

2.2 Variables económicas

Información y análisis centrado acerca de algunos variables económicos dados dentro de la economía colombiana y su desarrollo a través de los años y como estas variables pueden llegar a afectar la empresa fatelastex y su contexto económico.

Cuanto representa el sector en el PIB

3% del PIB nacional

Inviertaencolombia/ Sectores de manufacturas, textiles y confección (2015)

PIB Industria

El sector representa el 7,5% del PIB manufacturero.

Inviertaencolombia/ Sectores de manufacturas, textiles y confección (2015)

Niveles de producción y ventas

Ventas

A lo largo de la última década, las ventas del sector de prendas crecieron a una tasa compuesta anual del 9,9% con un valor de mercado de US\$ 6.832 a 2014. Colombia se ubicó como el tercer país en la región que creció en este sector. Euromonitor International 2015.

Producción

Según datos del Dane, en noviembre de 2015 el sector textil-confección registró un crecimiento de 4,8% en producción, 4,3% en ventas y 0,7% en generación de empleo, también tenemos en cuenta que la producción nacional de telas es de 950 millones de m2.

Dinero/ El sector textil vive su cuarto de hora gracias a la devaluación. (2016)

Contribución al empleo

Genera cerca de 200 mil empleos directos y 600 mil indirectos.

Inexmoda/ Datos de utilidad sobre el sector textil-confeccion de Colombia (2014)

Balanza comercial

En el año 2016, disminuyo el déficit comercial de colombia en US\$4.103millones

Las cifras están dadas en millones de US\$ CIF

	Diciembre		Enero-Diciembre	
Años	2015	2016	2015	2016
Exportaciones	2.543	3.374	35.691	31.045
Importaciones	3.973	3.861	51.598	42.849
Balanza Comercial	(1.430)	(487)	(15.907)	(11.804)

Tabla hecha personalmente.

Para diciembre de 2016 se presentó superávit del grupo de combustibles y productos de las industrias extractivas de US\$1.158,3 millones FOB, cifra superior en US\$580,0 millones FOB a la de diciembre de 2015 cuando fue US\$578,3 millones FOB. Los US\$2.200,1 millones FOB de déficit del grupo de manufacturas disminuyeron en US\$45,6 millones FOB con relación a diciembre de 2015 cuando fue US\$2.245,7.

En el año 2016, Colombia aumentó su déficit con Bolivia, India y Brasil al mismo tiempo que disminuyó el déficit con China, México, EEUU, Alemania, Francia, Japón, Corea, Vietnam, Taiwán y Bolivia pero también disminuyó el superávit con Panamá, Países Bajos, Venezuela, España y Ecuador teniendo en cuenta que aumentó el superávit con Perú y con Turquía.

Mincomercio/Informe sobre importaciones y balanza comercial a diciembre (2016)

Empresas productoras a nivel regional y nacional

No	RazonSocial	Ventas	Acumulado Ventas	Acumulado Empresas	Rentabilidad sobre Ventas	Rentabilidad sobre Patrimonio	Endeudamiento	Utilidad Neta
1	CRYSTAL S.A.S.	644,110	14.41%	0.51%	1.2%	2.2%	49.5%	7,591
2	MANUFACTURAS EIJOT S.A.	567,120	27.10%	1.01%	0.2%	0.4%	62.1%	964
3	PERMODA LTDA	313,535	34.12%	1.52%	2.9%	2.0%	33.0%	9,198
4	DISTRIBUIDORA DE TEXTILES Y CONFECCIONES S.A.	180,280	38.15%	2.02%	3.4%	3.3%	16.1%	6,058
5	C.I. HERMECO S.A.	172,798	42.02%	2.53%	-1.0%	-7.7%	77.5%	-1,747
6	INDUSTRIAS CANNON DE COLOMBIA S.A.	143,099	45.22%	3.03%	0.9%	1.9%	47.9%	1,335
7	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL JEANS S.A.	131,989	48.17%	3.54%	-1.6%	-10.1%	66.2%	-2,175
8	ESTUDIO DE MODA S.A.	109,408	50.62%	4.04%	-0.7%	-7.4%	89.1%	-754
9	INDUSTRIA MERCADEO Y COLOR S.A.S.	87,748	52.58%	4.55%	1.7%	12.0%	83.5%	1,466
10	CO & TEX S.A.S.	75,320	54.27%	5.05%	8.2%	50.7%	59.9%	6,150
11	INDUSTRIA COLOMBIANA DE CONFECCIONES S.A. INCOCO	71,077	55.86%	5.56%	0.7%	2.7%	68.5%	523
12	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL EXPOFARO S.A.S.	66,310	57.34%	6.06%	-40.2%	-71.3%	67.3%	-26,663
13	SUPERTEX S.A.	63,986	58.77%	6.57%	0.8%	3.5%	73.0%	540
14	WKENZO JEANS S.A.	61,026	60.14%	7.07%	2.8%	10.8%	64.5%	1,680
15	FIGURAS INFORMALES S.A.S.	58,315	61.44%	7.58%	1.8%	13.1%	83.4%	1,049
16	COLOMBIANA DE NO TEJIDOS Y ACOLCHADOS S.A.	50,204	62.57%	8.08%	0.7%	1.4%	61.1%	340
17	PORTAFOLIO TEXTIL S.A.S.	45,604	63.59%	8.59%	1.4%	9.7%	78.7%	632
18	STOP S.A.S.	45,279	64.60%	9.09%	1.6%	2.3%	49.1%	715
19	INDUSTRIA AMERICANA DE COLCHONES S.A.	43,468	65.57%	9.60%	1.3%	5.5%	56.8%	553
20	DOLCE SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA	40,918	66.49%	10.10%	0.4%	2.7%	74.5%	171

Extraído de Industry report.Pdf

Estas son las 20 principales empresas en el sector textil y manufacturero en Colombia, estas 20 empresas abarcan un gran porcentaje de las ventas hechas en Colombia, entre las 3 primeras empresas, CRYSTAL S.A.S, MANUFACTURAS ELLIOT S.A, PERMODA LTDA superan el \$1'400.00 USD.

2.3 Tendencias mundiales, retos y oportunidades

Tratados de libre comercio en el sector textil	
TLC con la UE	<p>El sector de textiles y confección podría ser uno de los más beneficiados con el Tratado de Libre Comercio firmado entre Colombia y la Unión Europea. En el acuerdo se incluyeron ventajas arancelarias indefinidas en el tiempo. Sumado a que las exportaciones colombianas hacia la Unión Europea, de los capítulos 50 al 60, es decir aquellos tejidos que hoy tienen aranceles desde 0,0%, 2,0%, 2,9% hasta 7,5% y 8,0%, quedarán totalmente libres de gravámenes, una vez se ponga en marcha el acuerdo.</p>
TLC con USA	<p>Colombia tiene ventajas y un terreno ganado. Para el caso de la industria textil, de confección, diseño y moda, el país cuenta con el reconocimiento en este mercado por la calidad de su materia prima, mano de obra calificada, diseño e innovación. Ropa de control, vestidos de baño, ropa interior, confecciones para el hogar, jeans, calcetería, ropa casual y uniformes son algunos de los productos para los que se tienen identificadas oportunidades de negocio en el mercado estadounidense.</p> <p>En el caso de materias primas como la lycra o el elastómero, existe la posibilidad de incorporarlos hasta en un 10% del peso final de la prenda.</p>
TLC con Canadá	<p>Una de las fortalezas exportadoras colombianas es, precisamente, la cadena textil-confección, cuyos productos, como prendas de vestir y para el hogar, gozan de acceso preferencial (no pago de aranceles) al rico mercado canadiense.</p> <p>El impacto positivo se verá en la producción de azúcar, arroz procesado, textiles ,otros cereales, aceites y grasas vegetales y vestidos y confecciones, entre otros</p> <p>productos colombianos que entrarán con cero aranceles</p>
TLC con Chile	<p>Ninguna parte podrá mantener cualquier arancel, impuesto u otro tipo de Cargo sobre las exportaciones de las mercancías al territorio de la otra parte.</p>
TLC CARICOM	<p>En el marco de este Acuerdo, Colombia recibe preferencias arancelarias del 100% en 1.074 productos por parte de Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados y Guyana. Por su parte, Colombia otorga a los doce países del Caricom preferencias arancelarias del 100% a 1.128 productos en nomenclatura nandina. Entre los productos en los cuales Colombia recibe preferencias del 100% sobre los aranceles,</p>

	podemos citar: Tabaco, Poliestirenos, maquinaria agrícola, sulfatos de amonio, cloruro de potasio, policloruro de vinilo, sulfatos de calcio, polipropileno, almidón de maíz, textiles.
Tratados de libre comercio en el sector textil	A continuación se leerán ciertos tratados de libre comercio vigentes en Colombia que ofrecen un ventaja comercial para el sector de los textiles, de estos tratados de libre comercio Fatelatex puede tomar ventaja para escoger nuevos mercado en los que fatelastx puede incurrir.
TLC con la UE	El tratado de libre comercio le dio a sector textiles y confecciones siendo uno de los más beneficiados con TLC firmado entre Colombia y la Union Europea las ventajas arancelarias indefinidas en el tiempo. “Sumado a que las exportaciones colombianas hacia la Unión Europea, de los capítulos 50 al 60, es decir aquellos tejidos que hoy tienen aranceles desde 0,0%, 2,0%, 2,9% hasta 7,5% y 8,0%, quedarán totalmente libres de gravámenes, una vez se ponga en marcha el acuerdo”. (dinero.com TLC con la UE, el renacer del sector textil 12/19/2012) http://www.dinero.com/imprimir/166874
TLC con USA	El caso de la industria textiles, diseño y moda, en el cula Colombia tiene un gran reputación por su calidad y mano de obra calificada e innovación, lo que se ven con grandes oportunidades de negocios en el mercado de estados unidos “En el caso de materias primas como la lycra o el elastómero, existe la posibilidad de incorporarlos hasta en un 10% del peso final de la prenda.” (BANCO DE COMERCIO EXTERIOR , TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOSPDF MAYO 2012) https://www.bancoldex.com/documentos/3715 TLC eltiempo 02.pdf
TLC con Canadá	<i>Una de las fortalezas exportadoras colombianas es, precisamente, la cadena textil-confección, cuyos productos, como prendas de vestir y para el hogar, gozan de acceso preferencial (no pago de aranceles) al rico mercado canadiense.</i> <i>El impacto positivo se verá en la producción de azúcar, arroz procesado, textiles ,otros cereales, aceites y grasas vegetales y vestidos y confecciones, entre otros productos colombianos que entrarán con cero aranceles</i> (PROCOLOMBIA, ABC del TLC con Canada, 7 2011) http://www.procolombia.co/noticias/abc-del-tlc-con-canada
TLC CARICOM	En este acuerdo Colombia resivio preferencias areancelarias del 100% de 1.074 productos en los cuales se encuentra el sector de textiles, lo cual favorece de gran manera la competencia y productividad del sector textil. (minci.gov.co, Acuerdo de Alcance Parcial sobre comercio y cooperación económica y técnica entre la República de Colombia y la Comunidad del Caribe (CARICOM), 3 de marzo de 2017) http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones/11951/acuerdo_de_alcance_parcial_sobre_comercio_y_cooperacion_economica_y_tecnica_entre_la_republica_de_colombia_y_la_comunidad_del_caribe_caricom
TLC EFTA	<i>Las compras de EFTA al mundo en el 2007 superaron los 263 mil millones de dólares, equivalentes a 8 veces las importaciones de Colombia. Este mercado compra</i>

	<p><i>maquinaria y equipo, productos químicos, vehículos, textiles, productos alimenticios, entre otros. Adicionalmente, importó en servicios cerca de 77 mil millones.</i></p> <p>(PORTAFOLIO, TLC con los países del Efta: para aprovechar, JULIO 01 DE 2008)</p> <p>http://www.portafolio.co/economia/finanzas/tlc-paises-efta-aprovechar-400532</p>
MERCOSUR	<p>El Mercosur otorga textiles tiene 79% para 127 posiciones con aranceles 17 % lo que nos abre un gran mercado en los países que participan en el TLC.</p> <p>“Aunque tiene preferencias para pocas posiciones (90% para 12 posiciones), sus exportaciones participan en un 22% del valor exportado bajo AAP; textiles “</p> <p>(banrepcultural.org, Luis Jorge Garay S , PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE COLOMBIA CON MERCOSUR, Enero, 02 del año 2003)</p> <p>http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industriatina/175.htm</p>
TLC EFTA	<p>Las compras de EFTA al mundo en el 2007 superaron los 263 mil millones de dólares, equivalentes a 8 veces las importaciones de Colombia. Este mercado compra maquinaria y equipo, productos químicos, vehículos, textiles, productos alimenticios, entre otros. Adicionalmente, importó en servicios cerca de 77 mil millones.</p>
MERCOSUR	<p>Los sectores donde se concentran el mayor número y nivel de preferencias recibidas por Colombia son: plásticos (en promedio, preferencia del 60% en 34 posiciones con arancel del 18%), productos metálicos (62% en 60 posiciones con un arancel del 16%), maquinaria eléctrica (70% en 70 posiciones con arancel del 13%), equipo y material de transporte (61% en 34 posiciones con arancel del 9%), textiles (79% para 127 posiciones con arancel del 17%), sustancias químicas (72% en 93 posiciones con arancel del 12%), prendas de vestir (91% en 46 posiciones con arancel del 20%) y maquinaria no eléctrica (72% en 51 posiciones con arancel del 14%).</p> <p>Aunque tiene preferencias para pocas posiciones (90% para 12 posiciones), sus exportaciones participan en un 22% del valor exportado bajo AAP; textiles</p>

Cifras de consumo de productos textiles a nivel nacional e internacional

La industria textil y confección en Colombia cuenta con más de 100 años de experiencia y una cadena de producción consolidada y experimentada. El sector representa el 7,5% del PIB manufacturero y el 3% del PIB nacional, constituye más del 5% del total de exportaciones del país. DANE, 2015 en cuanto a nivel internacional las importaciones totales de productos con nomenclatura 600410 es de un total de 4'471,205 valor de importaciones en USA dólar

Gemio del sector textil: Acoltex

Se el gremio al que pertenece el sector textil donde es la encargada de poder ayudar a las empresas que se encuentran adscritas al gremio donde en ella pueden ser asesorados en temas de capacitación y aprendizaje para que los que se dediquen de lleno en el sector textil estén preparados para afrontar distintas en el sector textil

Innovación aplicada en el sector textil

“con estos programas estratégicos, desde el PTP trabajamos para que el sector textil y confecciones de Colombia sea reconocido en el mundo por su innovación en los productos y procesos” (Peñaloza cesar, 2015) esto algo muy importante para destacar por medio del PTP las empresas pueden desarrollarse y crecer más y poder ir a otros mercados internacionales con productos innovadores en el mercado y hacer cada vez más importante el sector textil colombiano a nivel mundial gracias al PTP pero también deben las empresas textiles tienen que poder aprovechar el PTP para poder crecer y ser más competitivas en el sector

El PTP ofrece distintas ayudas en distintas partes de los procesos del producto como puede ser el diseño que puede tener o relaciones con proveedores que pueden tener la empresa para poder fortalecer en el sector textil y reforzar su producto en términos de calidad y el valor agregado que va tener como diferenciador. Las empresas también deben tener claro a qué mercado o país van a llevar su producto en este caso las empresas deben hacer un estudio el cual le determine si optimo o no ir a ese país que iban a ir o cambiar por complemento las estrategias para poder llegar otro país donde es más potable generar impacto.

“La industria textil es una de las más grandes fuentes de contaminación del planeta debido a los procesos de producción. Empresas como Santaconstancia (Brasil), Digitale Textil (Brasil) y Enka (Colombia) se han dado al reto de disminuir el impacto de la industria en el medio ambiente, con sus productos innovadores” (revista negocios,2016). Esto debe también poder saber las tendencias que puede haber en el momento como en este caso la protección del medio ambiente donde es un algo que se debe tener en los productos como un medio de poder colaborar y proteger el medio ambiente donde también en los países ven esa parte al momento de poder adquirir los productos locales.

Diversificación de los productos

“Nuevas tecnologías para diversificar la oferta de productos, innovación para posicionar la marca y fortalecer las cadenas de abastecimiento entre la empresa ancla y sus proveedores” (datlas, 2016) esto es como una nueva de poder dar impulso totalmente diferente al sector textil donde las empresas deberían implementar tecnología de punta para poder dar un salto de calidad en sus productos y poder hacer que esta sea muy del agrado a clientes grandes que deseen adquirir el producto donde esto hace que se genere una competitividad si todas las empresas en este caso tuvieran el musculo financiero o apoyos de entidades para poder realizar inversiones de tecnología y poder ver en un tiempo corto un avance de recuperación del dinero invertido para poder posicionar la imagen del sector textil de Colombia.

2.3.1análisis externo

Se van hacer el análisis externo con: los factores económicos, políticos, sociales, tecnológicos, competitivos y geográficos.

2.3.1.1 Factores Económicos

Información y análisis centrado acerca de algunos factores económicos dados dentro de la economía colombiana y en específico en el sector textil y su desarrollo a través de los años

Inflación

7.8% (2016 est.) comparada con la inflación del 2015 del 5% logramos ver que del 2015 al 2016 creció un 2.8%.

Ciafactbook/countryprofile (2016)

Devaluación

COP/USD = 2.856

Se ha presentado una revaluación del peso colombiano en este periodo del 2017 debido a la recuperación de los precios del petróleo, pero también afectó positivamente la reforma tributaria estructural, la cual le dio confianza al inversionista sobre el futuro de la economía en Colombia, además hay que tener en cuenta que un grupo de inversionistas extranjeros incrementó considerablemente la oferta de dólares en el país durante la primera semana de marzo, empujando sus precios a la baja.

Portafolio/ Dólar se ha devaluado \$146 en el corrido del año: este viernes perdió 26 pesos (2017)

PIB

\$274.1 billion (2015 est.) con un crecimiento para el año del 2016 del 2.2%

Ciafactbook/countryprofile (2016)

Apertura económica

El objetivo es aumentar la competencia extranjera para que esta obligara al sector productivo nacional a fortalecerse y también a bajar precios, y beneficiar así al consumidor. Sin embargo, el proceso recibe críticas principalmente del sector agrícola que en consideración de algunos expertos será fuertemente debilitado, y con el paso del tiempo será necesario regresar a los subsidios y reasumir una política agraria proteccionista.

Las principales reformas fueron

Reforma cambiaria, que apoya la inversión extranjera en la mayoría de las actividades económicas en las mismas condiciones que las nacionales y facilita la repatriación de capitales. Una reforma financiera que permite un sistema abierto a la competencia internacional, con la privatización de bancos e instituciones financieras. Una reforma laboral que incluye cambios como el salario integral, el desmonte de la retroactividad de las prestaciones, el establecimiento de un fondo de pensiones mixto. A estos cambios se suman la creación del Ministerio de Comercio Exterior y del Banco de Comercio Exterior, Bancoldex, para fomentar las exportaciones, entre otros.

Mercado de valores

CIERRE ÚLTIMOS 30 DÍAS				
Índices Accionarios				
	COLCAP	COLEQTY	COLIR	COLSC
2016-12-19	1340,08	917,50	851,27	982,28
2016-12-20	1345,87	921,56	855,10	976,53
2016-12-21	1342,25	919,38	852,97	983,97
2016-12-22	1340,06	917,78	851,45	983,78
2016-12-23	1330,31	911,53	845,58	982,73
2016-12-26	1341,31	918,72	852,31	984,99
2016-12-27	1339,06	917,51	851,18	987,92
2016-12-28	1353,65	926,93	860,04	989,71
2016-12-29	1351,68	926,02	859,14	999,25
2017-01-02	1345,89	922,01	855,34	996,77
2017-01-03	1354,82	927,34	860,41	990,55
2017-01-04	1373,04	939,49	871,90	992,13
2017-01-05	1377,88	942,87	875,07	993,65
2017-01-06	1374,08	940,27	872,59	994,92
2017-01-10	1372,50	938,82	871,19	993,64
2017-01-11	1375,14	940,49	872,76	997,81
2017-01-12	1369,64	937,53	869,90	999,58
2017-01-13	1369,62	937,25	869,66	996,50
2017-01-16	1361,05	931,69	864,37	997,93
2017-01-17	1361,48	931,79	864,61	993,84
2017-01-18	1360,54	931,08	863,82	995,65
2017-01-19	1359,60	930,80	863,46	998,89
2017-01-20	1354,35	927,21	860,07	997,99
2017-01-23	1355,43	927,90	860,68	993,82
2017-01-24	1366,91	935,73	868,08	999,22
2017-01-25	1365,24	934,53	866,95	1002,48
2017-01-26	1371,38	938,28	870,43	1003,84

2017-01-27	1372,59	939,64	871,68	1005,66
2017-01-30	1364,90	934,21	866,66	987,90
2017-01-31	1357,47	929,61	862,29	990,37

Esta anterior tabla representa información detallada mensual de los índices de renta variable y renta fija como el valor de cierre, valor mínimo, valor máximo, variación mes.

Bvc/InformesBursátiles (2017)

Ley de preferencias arancelarias

Posibilidad de acceso preferencial a más de 1.500 millones de consumidores gracias a la ubicación geográfica del país y a los Tratados de Libre Comercio que se tiene con países de la Comunidad Andina, Nafta, Mercosur, Estados Unidos, Unión Europea, Triángulo Norte y Canadá.

Procolombia/ Inversión en el sector Manufacturas en Colombia (2015)

Estabilidad de la política cambiaria

La Junta Directiva del Banco de la República decidió bajar la tasa de interés de intervención en 25 pb y dejarla en 7,25%.

En enero la inflación anual disminuyó posición en 5,47%. El promedio de las medidas de inflación básica se mantuvo estable en 5,61%.

Los efectos de los fuertes choques transitorios de oferta que desviaron la inflación de la meta se siguen diluyendo. Así lo indica, por ejemplo, la desaceleración del IPC de alimentos en enero.

Bancodelarepublica/ Banco de la República reduce la tasa de interés de intervención en 25 puntos base y la sitúa en 7,25% (2017)

Deuda externa

Aunque el monto de deuda externa colombiana está creciendo a menor ritmo, cada vez ocupa un porcentaje más amplio del mismo PIB.

El Banco de la República informó que el saldo de obligaciones en el exterior del sector público y privado llegó a 112.786 millones de dólares a febrero.

Portafolio/ La deuda externa colombiana llegó al 41,7% del PIB (2016)

Impuestos: 27.7% of GDP (2016 est.)

Esta entrada registra el total de impuestos y otros ingresos recibidos por el gobierno nacional durante el periodo de tiempo indicado, expresados como porcentaje del PIB. Impuestos incluyen impuestos sobre la renta personal y corporativa, impuestos sobre el valor añadido, impuestos especiales y las tarifas.

Ciafactbook/countryprofile (2016)

Ingreso per cápita: \$14,200 (2016 EST.)

Esta variable indica el PIB por paridad del poder adquisitivo dividido por la población al 1 de julio de ese mismo año.

Ciafactbook/countryprofile (2016)

Tasas de interés

Banco Central mantiene la tasa de interés sin cambios en enero del 2017.

La junta directiva del Banco Central decidió mantener la tasa de interés sin cambios en un 7,50% en una decisión de 4 a 3 en su reunión de política monetaria el 27 de enero, que fue la primera encabezada por el recién nombrado gobernador Juan José Echavarría. La decisión sorprendió a los analistas de mercado, que habían esperado ampliamente que el Banco redujera las tasas por segundo mes consecutivo.

La decisión de mantener las tasas se produjo después de que la inflación disminuyó por un quinto mes consecutivo en diciembre, cayendo al 5,8%, la más baja en 2016. Según la declaración oficial del Banco, los choques del lado de la oferta que habían desviado la inflación de su objetivo continúan invirtiendo, Como lo demuestra la desaceleración de los precios de los alimentos. A pesar de la mejora, las expectativas de inflación siguen por encima de la meta del 3,0%

Focuseconomics/InterestRateinColombia (2017)

2.3.1.2factores políticos

En el tema de la estabilidad política el gobierno busca ayudar al sector textil con medidas de protección nacional donde esto es algo positivo a destacar por parte del gobierno donde esto se hace para poder impulsar al sector a tener un mayor crecimiento en el sector y darle más importancia a lo nacional.

Esto es algo que queda evidenciado lo que va suceder con los productos textiles donde ellos van a tener un aumento un poco alto si quieren ser vendidos en el país.

En normas en el sector textil existen salvaguardias las cuales hacen que se protejan los productos textiles nacionales, como también hay casos en donde existen dificultades para el sector textil en donde en ellos se pueden problemas.

“Las principales dificultades de este sector y su relación con la industria de las confecciones son las barreras cambiarias que facilita la entrada de prendas de vestir de bajo costo e imposibilita su exportación al exterior y la entrada de prendas de vestir de contrabando”. (Pereira Jackson, 2014) donde esto deja en falta la difícil relación que tiene el sector textil con las industrias y sus problemas en relación con las normas o reglas a las que se debe regir, pero también puede haber soluciones para el sector textil, como son las de protección a nuestros productos textiles donde lo podemos hacer por medio de decretos o leyes para así poder colocar un arancel a productos textiles extranjeros con el fin de proteger nuestra industria textil.

Otro problema es la falta de credibilidad donde es relacionado en el tema de competitividad por parte de las empresas locales donde puede haber unos factores internos como lo son los altos costos como por ejemplo en los costos de las materias primas donde

pueden ser muy caros para poder realizar todo el proceso para después obtener el producto final al cliente esto puede hacer que necesariamente se suba el precio del producto, otros son los ineficientes que pueden ser la maquinaria de la empresa esto hace que se pueda demorar mucho al momento de fabricar los productos como en el caso textil y otro la falta de experiencia o capacitación en el caso gerencial de las personas o altos gerentes de las compañías los cuales no tienen las habilidades suficientes para poder afrontar los retos que puede tener una compañía como es una textil esto como algo que a nivel interno en las empresas.

Otros son los externos como la falta de ayuda por parte del gobierno como lo pueden ser por medio de subsidios y esto a su vez relacionado con apoyo financiero van de la mano donde puede ser que esto haga la poca ayuda que ha tenido el gobierno en el sector textil.

2.3.1.3 Factores Tecnológicos

A continuación, se presentará aspectos relevantes para la investigación de los factores tecnológicos para el sector textil.

Aplicación de las TIC en procesos textiles y de gestión

En esta línea se pretende acercar los beneficios de la tecnología RFID a las empresas del sector textil.

Además, su aplicación a nivel de tienda textil aporta grandes beneficios, principalmente en cuanto a control de producto y automatización de procesos, como por ejemplo:

- Recepción o salida de mercancía, identificando de forma unitaria cada artículo.
- Reducción notable del tiempo de inventario y aumento de la fiabilidad de la información del sistema de gestión de la tienda.
- Estanterías inteligentes, que permiten tener un control preciso de los productos etiquetados ubicados en los diferentes estantes, registrando cualquier movimiento de los mismos.

El grupo de investigación TIC centra sus actividades en esta área, principalmente en actuaciones de control de calidad en procesos industriales, tales como como:

- Detección de diferencias de mezclas en bobinas de hilo en crudo, permitiendo asegurar al 100% la ausencia de mezclas en éstas. Esto permite paletizar las bobinas directamente a la salida de la máquina, lo que supone un importante ahorro de tiempo para las empresas dedicadas al sector de hilatura.
- Sistema de detección de contaminaciones en floca, de forma que se garantice la ausencia de las mismas en el producto final. Además, el sistema será capaz de generar informes cuantificaditos sobre el nivel y tamaño de las contaminaciones.

Aitex/Aplicación de las TIC en procesos textiles y de gestión/2011/

Automatización

I. PREPARACIÓN DE LA FIBRA

- Control de toda la línea: apertura, limpieza, mezcla y cardado

- Conexión en red inteligente de toda la maquinaria
- Gestión modular del sistema

II. PEINADO

- Máxima velocidad de pisado [pisadas/min.]
- Movimiento optimizado del peine
- Control preciso de las pinzas

III. ESTIRAMIENTO

- Adquisición de datos rápida del disco de exploración
- Análisis FFT integrado
- Control de uniformidad de los hilos
- Cambio automático de bobina

IV. HILADO

- Movimiento de alta precisión de las guías circulares
- Corrección automática de rotura del hilo
- Cambio y transporte automático de la canilla

V. TEJIDO

- Máximo rendimiento de inserción de trama
- Árbol de levas configurable para toberas de relevo
- Fácil integración de dispositivos auxiliares

VI. TEJIDO DE PUNTO

- Fácil integración de los datos del patrón
- Variedad de patrones de tejido de punto
- Selección electrónica de agujas
- Cortos tiempos de configuración

VII. PRODUCCIÓN DE TELA NO TEJIDA

- Sistemas de geotextiles
- Máquinas de punzonado
- Sistemas de hilado por adhesión
- Unidades de estiramiento
- Máquinas de corte
- Máquinas de bobinado

VIII. ACABADO DE TEXTILES

- Alisado óptimo con sistema de control de patrones integrado
- Teñido y recubrimiento
- Control de tensión integrado

IX. IMPRESIÓN

- Máxima sincronización
- Resolución angular de alta precisión
- Agrupación flexible de unidades de impresión

X. PLANCHADO Y PLEGADO

- Sistema de control secuencial flexible
- Control de tensión
- Control de temperatura de alta precisión
- Tamaño de producto flexible

XI. LAVADO, TEÑIDO Y BLANQUEADO

- Secuencias de lavado flexibles
- Monitorización del flujo de material con lector de código de barras
- Configuración de la maquinaria
- Control central de estaciones de maquinaria

XII. EXTRUSIÓN

- Control de los tornillos sin fin
- Perfiles de inicio
- Control de la presión de fusión
- Asignación de zona configurable
- Sincronización de todo el sistema
- Configuración de los dispositivos posteriores

XIII. BOBINADO

- Preciso control de la tensión
- Máxima sincronización
- Variedad de patrones de bobinado
- Interconexión de las bobinas
- Máxima velocidad de bobinado

XIV. TEJIDO Y TRENZADO

- Control del hilo de urdimbre y trama
- Tela trenzada en 2D y 3D
- Perfiles variables de grupos trenzados
- Cortos tiempos de configuración

Internet

Cada vez más empresas textiles comienzan a crear sus propios e-commerce para vender sus productos online, y forman parte de grandes plataformas de venta a través de internet para ofrecer sus artículos a sus clientes. Las ventas online de ropa y calzado han superado las expectativas ya que se ve reflejado en las tendencias e intereses de los consumidores. Los nuevos programas permiten al operario poco conocimiento en

ingeniería para cortar en 15 minutos tela suficiente para fabricar 100 camisetas sport han hecho parte de las nuevas tecnologías al igual que el uso de equipos para bordar cualquier tipo de diseño con mayor durabilidad son recursos en desarrollo de renovación de tecnología del sector textil. Elaboración: Andrea Coronel

2.3.1.4 Factores sociales

En Colombia el factor social se puede ver como uno de los factores que nos indican respecto a como se mueve el mercado nacional teniendo en cuenta la distribución de ingresos el cual se divide de esta manera :

Total Nacional

- El Ingreso Promedio Total es \$1.388.124 y el Gasto Promedio Total \$1.291.248
- El Ingreso Promedio Monetario de la Unidad de Gasto³ es \$1.198.732
- El Gasto Promedio Monetario es \$1.122.536

Cabecera

- El Ingreso Promedio Total es \$1.582.128 y el Gasto Promedio Total \$1.488.124
- El Ingreso Promedio Monetario de la Unidad de Gasto es \$1.380.148
- El Gasto Promedio Monetario es \$1.305.844

Resto

- El Ingreso Promedio Total es \$661.471 y el Gasto Promedio Total \$553.841
- El Ingreso Promedio Monetario de la Unidad de Gasto es \$519.227
- El Gasto Promedio Monetario es \$435.945

Ciudades

A nivel de ciudades, Bogotá presenta el mayor ingreso promedio total de la UG con \$2.167.998, seguido por

Armenia con \$1.923.393. Las ciudades con menor ingreso promedio total son Quibdó con \$978.982 y

Valledupar con \$982.952.

(dane.gov.co, ENCUESTA DE INGRESOS Y GASTOS 2006/2007, 19 de Junio de 2009)

Lo cual nos indica que en Colombia los ingresos de la mayoría de la población son ingresos que permiten cubrir las necesidades básicas y poder ahorrar para cubrir las necesidades secundarias las cuales son los gustos, gracias a que el desempleo ha disminuido en el “2016 la tasa de desempleo fue 9,2%, aumentando 0,3 puntos porcentuales respecto al mismo período del año anterior (8,9%).

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%.”

Hoy en día Colombia se encuentra en un excelente paisaje comercial en los mercados internacionales gracias al tratado de paz que muestra una mayor confiabilidad del país a nivel internacional y le permite a los mercados exteriores entrar en una fase de negociación con Colombia.

2.3.1.5 Factores Geográficos

Un problema que se evidencia mucho en Colombia es la infraestructura es que muchas partes en las carreteras de Colombia son que no tienen un sistema de vías óptimas esto hace que sea un problema al momento de poder transporte por las carreteras como por ejemplo si se lleva una mercancía esto genera retraso en tiempo y su vez un incremento en costos por las demoras por no llegar a la hora que se necesita ir la mercancía en este caso textil como producto esto hace que sea un problema importante.

También existen problemas con las empresas transportadoras al momento de adquirir sus servicios debido a que existen problemas en los precios por los fletes que ellos pueden llegar a cobrar y la poca relación todo es también puede hacer que se origine informalidad en términos de empresas que presten el servicio y esto pueda ocasionar problema con el transporte de la mercancía donde dado el caso de ir con una empresa ilegal que le preste los servicios de transporte esto hace que la mercancía este insegura como dañarse, etc.

En el tema de vías, aeropuertos, puertos Colombia se encuentra en una posición muy favorable porque tiene mucha conectividad por muchas partes por vía mar, aérea donde es algo donde las empresas tienen opciones al momento de exportar al extranjero. Las empresas en este pueden buscar opciones que les convengan más por costos por donde les salga más barata y rentable al momento de gastos.

Variedad de clima

El extenso territorio colombiano, atravesado por la línea del ecuador y situado por entero dentro de la zona intertropical, posee un clima tropical que mantiene una temperatura uniforme la mayor parte del año, pero que presenta una gran variedad de condiciones climáticas. Dicha variedad climática se debe fundamentalmente al relieve, marcado por claras variaciones altimétricas, y a factores atmosféricos de carácter local. Entre dichos factores atmosféricos locales se incluyen: precipitaciones, intensidad radiación solar, temperatura, sistemas de vientos, continentalidad y humedad atmosférica. Estos factores desarrollan un amplio mosaico de climas y microclimas en Colombia que van desde los más calurosos a 30° C en las costas y llanuras hasta lo más frío, temperaturas bajo 0° C en los picos de las montañas de la Cordillera de los Andes y la Sierra Nevada de Santa Marta.

Acceso al Océano Atlántico y Pacífico

La ubicación geográfica colombiana le permite acceder a una gran cantidad de mercados, pues por el Océano Pacífico, Colombia tiene acceso a mercados del Cono Sur latinoamericano (Chile, Argentina) y a los países de la Cuenca del Pacífico, que

constituyen uno de los mercados más grandes a nivel mundial. Por el Océano Atlántico, se tiene acceso a mercados de Centroamérica, Norteamérica, Europa y África, por lo cual Colombia tiene una ventaja potencial en cuanto a accesibilidad a mercados se refiere. (Innovar vol.16 no.27 Andrés Alberto Mariño Arévalo* y Diana Josefina Fernández Villa, El mar: una opción de competitividad olvidada Bogotá Jan. /Jun. 2006)

2.4matriz POAM

Factores/Calificacion	POAM- EMPRESA FATELASTEX SECTOR : Textil y confecciones								
	OPORTUNIDADES			AMENAZAS			IMPACTO		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Factores Economicos									
Inflacion					X		X		
devaluacion	X					X	X		
Pib				X					
Apertura economica		X		X				X	
Mercado de valores			X						X
ley de preferencias arancelarias	X					X			
Estabilidad de politica cambiaria		X				X	X		
Deuda Externa				X				X	
Impuestos					X			X	
Ingreso per capita	X					X		X	
Politica fiscal					X		X		
Tasa de interes						X			X
Balanza comercial		X			X			X	
Factores Politicos									
Constitucion			X						X
Normas	X							X	
Estabilidad Politica		X						X	
Falta de credibilidad				X			X		
Tipo de gobierno		X					X		
Factores Sociales									
Tasa de natalidad		X			X			X	
Distribucion de ingresos		X				X			X
Desempleo		X			X			X	
Paz Social			X		X			X	
Discriminacion	X				X				X
Sistema de seguridad		X			X				X
Indice delincencial	X					X		X	
Crisis de valores		X				X			X
Medios de comunicaci3n			X		X				X
Sistema educativo		X				X		X	
Salarios		X		X				X	
Migracion a las ciudades		X			X			X	
Factores Tecnologicos									
Tecnologias de informacion		X						X	
Automatizacion de procesos	X						X		
Facilidad de acceso a tecnologia		X						X	
Globalizacion de la informacion	X			X					
Internet	X							X	
Nuevas Tecnologias	X							X	
Factores Competitivos									
alianzas estrategicas	X					X			
Cluster	X						X		
Diversificacion de productos	X						X		
Elevados estandares de calidad	X						X		
Nuevos Competidores			X	X					
Factores Geograficos									
Dificultares de transporte terrestre					X		X		
Vias,puertos y aeropuertos		X						X	
Recurso hidrocarburifero			X						X
Variedad de climas				X			X		
Acceso al oceano atlantico			X		X				X

2.4.1 Análisis Matriz Poam

Por medio del análisis de la matriz POAM podemos ver que hay amenazas fuertes en el sector como lo es el contrabando lo cual esto afecta la competitividad en las compañías nacionales, donde esto también está el poco crecimiento del sector lo cual por medio de las ayudas de proteger a la industria busca el gobierno incentivar un crecimiento rápido para poder tomar medidas contra el contrabando un amenaza potencial del sector, problemas de costos de altos costos en producción lo cual hace que el sector textil pierda competitividad, también falta de reestructuración en maquinarias y materias primas donde también esto se debe también al principio al poco apoyo del gobierno donde hasta ahora está ayudando con planes y programas a poder fortalecer el sector textil, falta de financiación lo cual hace que les sea muy difícil poder invertir en periodos de tiempos y subsidios para ayudar a las empresas para crecer.

Una amenaza fuerte que tiene el sector textil tener problemas en el sector terrestre donde esto algo que preocupa porque se puede evidenciar el descuido que ha tenido el gobierno para tener un sistemas de vías único para poder fortalecer la competitividad en este tema con el transporte de las mercancías a los distintos sitios a donde van pero esto hace que las empresas se les genere costos, de esta manera perdemos competitividad por la falta de conectividad entre las ciudades y los costos alto de transporte en precios donde en un trayecto de Cartagena a Shanghái puede salir más barato que el propio transporte interno .

Debido al crecimiento de la inflación de 5% a 7.8% para el año 2016, se ha desestimado un poco la inversión y la comercialización de productos como lo es en el sector de los textiles.

Gracias a la ley de preferencias arancelarias también tenemos la posibilidad de acceso preferencial a más de 1.500 millones de consumidores gracias a la ubicación geográfica del país y a los Tratados de Libre Comercio que se tiene con países de la Comunidad Andina, Nafta, Mercosur, Estados Unidos, Unión Europea, Triángulo Norte y Canadá.

De acuerdo con esto en el análisis del sector textil se puede ver claramente que el factor tecnológico se encuentra en buenas condiciones ya que este sector ha invertido en automatización y nuevas tecnologías lo que hace que genere oportunidades para los nuevos mercados internacionales ya que puede ser una oportunidad pues nuestra competencia es grande en consideración con otros países. En cuanto a factores competitivos tenemos una ventaja y es el clúster en el sector textil pues uno de los mejores constituidos en nuestro país, ya que esto permite que la producción sea más efectiva al momento de exportar y esta unión permite la innovación, adicional a eso el sector textil cuenta con TLC con Estados Unidos, Canadá, y la Unión Europea dado esto es posible entrar a esos mercados sin arancel, lo que da mayor competitividad a los productos de las empresas locales, esto al mismo tiempo puede ser una amenaza para el sector textil pues en conformidad con estos mercados no tomarían el riesgo de incursionar en nuevos mercados internacionales. Algo positivo con lo que el sector textil cuenta es con la diversidad de productos pues no solo están enfocados en un solo nicho si no que ocupa la mayoría de ellos en nuestro país, esto es una oportunidad y un impacto pues al momento de ofrecer a Colombia en este sector nuestro país contaría con una gran variedad de productos.

3.Oportunidades de mercado

3.1 preselección del mercado

VARIABLE	ECUADOR	P	C	R	MEXICO	P	C	R	PERU	P	C	R	COSTA RICA	P	C	R
Importaciones USD	21.585.000	5,75%	4	0,23	85.483.000	5,75%	2	0,12	70.332.000	5,75%	3	0,17	4.072.000	5,75%	1	0,06
Crecimiento de las importaciones %	-12%	5,75%	4	0,23	34%	5,75%	1	0,06	-3%	5,75%	3	0,17	-34%	5,75%	2	0,12
Concentración de las importaciones (ppal proveedor) %	Colombia: 82,7% China:2,6% Peru: 13,5% India:1%	5,58%	5	0,28	china: 50,04% estados unidos: 17,2% colombia: 17,2%	5,58%	1	0,06	China 84,9% Republica de Corea 6,2% Brasil 3,9 %	5,58%	2	0,11	estados unidos: 46,5% colombian: 19,6 % Area Nes: 10,8 %	5,58%	1	0,06
Importaciones per capita USD	1,34	5,56%	2	0,11	0,69	5,56%	1	0,06	2,29	5,56%	4	0,22	12,33%	5,56%	2	0,11
Exportaciones Colombianas USD	18.652.000,00	5,56%	5	0,28	276.000,00	5,56%	2	0,11	2.203,00	5,56%	2	0,11	800.000,00	5,56%	3	0,17
Crecimiento de las exportaciones colombianas %	-15,0%	5,56%	4	0,22	-5,0%	5,56%	1	0,06	-10%	5,56%	3	0,17	-40%	5,56%	1	0,06
Arancel General vs Arancel Preferencial Col	General:20% Preferencial:0%	5,60%	4	0,22	general: 0% preferencial: 0%	5,60%	3	0,17	Arancel General 10% Arancel Preferencial 0%	5,60%	4	0,22	MFN 5,00%	5,60%	2	0,11
Impuestos adicionales	IVA:19%	5,56%	3	0,17	iva: 16%	5,56%	4	0,22	IVA 11%	5,56%	4	0,22	IVA:16%	5,56%	1	0,06
Restricciones técnicas	HS:2002 CINDINA Cambio de parámetros: o Que el valor CIF de los materiales no originarios no exceda el 50 por ciento del valor FOB de exportación del producto. Resolución N° 401 de 13/IV/07.COMEXI (ALADI code: S004387) Resolución N° 364 de 2/IV/06. Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, COMEXI. Modificada por Resoluciones N° 370/06, 372/06, 379/07, 381, 383, 388/07, 391, 401, 405, 453/08, 450/08, 465/08, 486/09, 491/09, 493/09, 496/09, 520/09, 528/09, 553/10, 554/11	5,70%	4	0,23	Título:Acuerdo de 22/III/02. Secretaría de Economía. (D.O. 27/III/02). Modificado por Acuerdos de 4/IV/02; 3/III/03; 19/III/03; 1/IV/04; 21/IV/05; 9/IV/05; 27/IV/05; 24/IV/06. (ALADI code: S002617) Medidas que regulan el tipo, el color y el tamaño de la impresión en envases y etiquetas y definen la información que debe proporcionarse al consumidor: Etiquetado es cualquier comunicación escrita, electrónica o gráfica en el embalaje o en una etiqueta separada pero asociada o en la etiqueta Producto mismo. Puede incluir requisitos sobre el idioma oficial que se va a utilizar, así como información técnica sobre el producto, tales como voltaje, componentes, instrucciones de uso, consejos de seguridad, etc. Ejemplo: Los refrigeradores deben llevar una etiqueta que indique su tamaño, peso, Así como el nivel de consumo de electricidad. Título: Acuerdo de 14/IV/08. Secretaría de Economía. (D.O. del 24/IV/08). (ALADI code: S004670) Un sistema de tipos arancelarios múltiples aplicable a un mismo producto: los tipos más bajos se aplican hasta cierto valor o volumen de importaciones, y los tipos más altos se aplican a las importaciones que exceden este monto. Ejemplo: El arroz puede ser importado libre de derechos hasta las primeras 100.000 toneladas; después de lo cual está sujeto a un arancel de \$ 1.5 por kg.	5,70%	3	0,17	ND	5,70%	1	0,06	ND	5,70%	1	0,06
Medio de transporte	marítimo: 18 navieras con 12 días de tránsito directo	5,65%	3	0,17	marítimo: 5 navieras entre 8 a 33 días por tránsito directo y por conexiones	5,65%	3	0,17	marítimo:8navieras entre 4-7 días por tránsito directo.	5,65%	4	0,23	Marítimo: 4 navieras entre 1 a 20 días de transporte	5,65%	2	0,11
Frecuencias	semanal	5,56%	3	0,17	de 15 a 7 días	5,56%	1	0,06	Semanal	5,56%	4	0,22	semanal	5,56%	3	0,17
Tarifas USD	\$1.477,84	5,56%	2	0,11	1200 +328= 1528 precio mas alto en contenedores de 40 pies	5,56%	1	0,06	\$ 892,03 contenedor de 40 pies	5,56%	4	0,22	1,050	5,56%	2	0,11
PIB (US\$ millones)	\$182.4 billion	5,56%	2	0,11	\$2.307 trillion	5,56%	1	0,06	\$409.9 billion	5,56%	5	0,28	\$79.26 billion	5,56%	1	0,06
PIB per capita (US\$)	15.600	5,41%	4	0,22	18.900	5,41%	2	0,11	\$ 13.000,00	5,41%	3	0,16	\$ 16.100,00	5,41%	2	0,11
Inflación	4,00%	5,60%	3	0,17	2,70%	5,60%	1	0,06	3,4%	5,60%	4	0,22	0,3% (2016 est.)	5,60%	1	0,06
Devaluación	-5,38%	5,56%	4	0,22	9,23%	5,56%	2	0,11	0,03%	5,56%	4	0,22	5,00%	5,56%	3	0,17
Pib del sector	0,84%	5,00%	1	0,05	5%	5,00%	3	0,15	2%	5,00%	3	0,15	0,069%	5,00%	2	0,10
Riesgo de no pago	BBB+	4,00%	5	0,20	RatingsMoody's: A3 RatingsS&P: BBB+ RatingsFitch: BBB+	4,00%	4	0,16	BBB+	4,00%	5	0,20	Ba2	4,00%	2	0,08
Doing Business	114	2,00%	2	0,04	47	2,00%	1	0,02	54	2,00%	4	0,08	8	2,00%	4	0,08
TOTAL		100%		3,42		100%		1,95		100%		3,45		100%		1,82

3.2 análisis del mercado objetivo

3.2.1 condiciones de acceso

Datos Generales

Capital: Lima

Idioma: español

Tipo de gobierno: República constitucional

Religión: católica 81,3%, otras 15,8%, sin especificar 2.9%

Moneda: Sol de Perú nuevo (Perú)

Principales ciudades: Arequipa, Chiclayo, Iquitos, Piura, Trujillo

Indicadores Socio-Económicos

Población: 30,400,000.00

PIB (US\$ millones): 299,100.00

PIB per cápita(US\$): 9,850.00

% Crecimiento PIB: 8.17

Tasa de devaluación (%): -7.91

Tipo de cambio (moneda del país/USD\$): 2.70

Tipo de cambio bilateral (moneda del país/CO\$): 706.15

Tasa de desempleo (%): 7.10

Inflación (%): 0.70

Riesgo de no pago: BBB

Restricciones técnicas: No registra

Regla de origen: Un cambio desde cualquier otra partida; o no se requiere un cambio de clasificación arancelaria, cumpliendo con un valor de contenido regional no menor a cincuenta por ciento (50%)

Colombia no es el principal proveedor de Perú, pero si es el 4 desde el año 2014 según trade map lo que indica que la competitividad colombiana en el sector textil se a mantenido en un muy buen margen, aunque “*La industria nacional puede aumentar su participación en esos mercados y tenemos las oportunidades comerciales identificadas para lograrlo*”, señaló María Claudia Lacouture, presidenta de PROCOLOMBIA. Las exportaciones colombianas se vieron favorecidas gracias a la Alianza del pacifico como también la relación internacional entre países vecinos.

Por este motivo pensamos que fatelatex tiene grandes oportunidades de abrir mercado con el país vecino Perú además de que las relaciones comerciales entre Colombia y Perú se encuentra en un ámbito armonioso en el cual se benefician ambos países.

Colombiatex, 2014

<http://www.procolombia.co/noticias/sector-colombiano-textil-confecciones-tiene-oportunidades-con-la-alianza-del-pac%C3%ADfico>

3.2.2 Competencia

GRUPO TEXTIL DIAZ

Se forma el 28 de diciembre del 2006 y está dedicado a la fabricación de telas de punto, con el mejor algodón del Perú para el mundo, dándole un valor agregado a cada producto. Somos innovadores con una gran variedad exclusividad en telas con diseños por temporada.

www.textildiaz.com.pe

TEJIDOS SAN JACINTO S.A.

Una empresa líder en la industria textil que viene trabajando desde 1896. Nuestra larga trayectoria nos ha brindado la experiencia para poder trabajar con calidad, innovación y tecnología de alto nivel.

www.sanjacinto.com.pe

TELAS PERÚ

Una de las principales empresas exportadoras en el sector textil de tela prima peruana desarrollando productos... En nuestra fábrica de telas ubicada en Lima, producimos telas en rayas prima, telas listadas.

www.telasperu.com

TEXTIL SAN RAMÓN

SOMOS Una empresa dedicada a la producción y comercialización de hilados y telas en tejido de punto. Nuestra cadena de valor se basa en que contamos con maquinaria de última generación estructurada por hilatura, tejido de punto, teñido de hilo y telas, así como diversos acabados para telas.

www.textilsanramon.com.pe

Tipos de internacionalización

<i>Modos de entrada</i>	<i>Ventajas</i>	<i>desventajas</i>
<i>Modos no patrimoniales : exportación</i>		
<i>Exportaciones directas</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Economías de escala en producción concentrada en casa.</i> • <i>Mejor control sobre la distribución</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Altos costos de transportación de productos voluminosos.</i> • <i>Distancia de comercialización de los consumidores.</i> • <i>Barreras comerciales y proteccionistas.</i>
<i>Exportaciones indirectas</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Concentración de recursos en la producción.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Menor control de la distribución (relativo a las exportaciones directas).</i>

	<ul style="list-style-type: none"> • Sin necesidad de hacerse cargo del proceso de exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incapacidad de aprender cómo operar en el
<i>2. Modos no patrimoniales: acuerdos contractuales</i>		
<i>Licencias/franquicias</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Bajos costos de desarrollo. • Expansión de bajo riesgo en el extranjero. • Poco control sobre la tecnología y la mercadotecnia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de crear competidores. • Incapacidad para involucrarse en coordinación global.
<i>Proyectos listos para operarse</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidad para obtener ganancias provenientes de tecnología procesada en países donde la IED está restringida. • Posibilidad de crear competidores eficientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de presencia a largo plazo.
<i>Contratos I&D</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidad para acceder a las mejores ubicaciones para ciertas innovaciones a bajo costo. • Dificultad para negociar y reforzar contratos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de alimentar competidores innovadores. • Posibilidad de perder capacidades de innovación fundamentales.
<i>Comercialización compartida</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidad para alcanzar a más clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinación limitada.
<i>3. Modo patrimonial: empresa conjunta</i>		
<i>Empresa conjunta</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Costos de participación, riesgos y ganancias. • Acceso al conocimiento y activos de los socios. • Políticamente aceptable. 	<ul style="list-style-type: none"> • Objetivos divergentes e intereses de los socios. • Patrimonio limitado y control de operaciones.
<i>4. Modos patrimoniales: subsidiarias de propiedad completa</i>		
<i>Operaciones en terreno virgen</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Patrimonio completo y control de operaciones. • Protección de los conocimientos. • Habilidad para controlar globalmente 	<ul style="list-style-type: none"> • Problemas y riesgos políticamente potenciales. • Altos costos de desarrollo. • Agregan nueva capacidad a la industria. • Velocidad de entrada lenta. (en relación a las adquisiciones)
<i>Adquisiciones</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Mismas que en terreno virgen (arriba). 	<ul style="list-style-type: none"> • Mismas que en terreno virgen (arriba), excepto que

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>No agregan capacidad nueva.</i> • <i>Gran velocidad de entrada</i> 	<ul style="list-style-type: none"> <i>agrega capacidad nueva y baja velocidad.</i> • <i>Problemas de integración después de la</i>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Sarmiento, S. (2014). Estrategias de internacionalización y globales para países en desarrollo y emergentes. Revista Dimensión Empresarial, vol. 12, núm. 122

<http://www.scielo.org.co/pdf/diem/v12n1/v12n1a10.pdf>

3.2.3 Precio

El precio promedio por metro de la tela de punto powernet para este mercado es de 1997 (PEN) metro, teniendo en cuenta que la competencia en Perú de esta tela no es muy amplia y que nuestra empresa es una de la mejores en el país por lo tanto el producto es un producto de alta calidad.

3.2.4 Evaluación y caracterización de los acuerdos

Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú

El Acuerdo Comercial entre Colombia y el Perú, por una parte, y la Unión Europea y sus Estados Miembros, por otra, fue firmado en la ciudad de Bruselas, Bélgica, el 26 de junio de 2012.

Por parte de la Unión Europea, el Parlamento Europeo aprobó el Acuerdo el 11 de diciembre de 2012, y posteriormente notificó la culminación de sus trámites internos para la aplicación provisional del Acuerdo el 27 de febrero de 2013.

Por el lado de Colombia, el trámite interno para su aprobación en el Congreso de la República inició en el mes de noviembre de 2012, hasta el 5 de junio de 2013, finalizando con la sanción del Presidente Juan Manuel Santos, mediante la Ley 1669 del 16 de julio de 2013. Sin embargo, el Acuerdo continúa su trámite ante la Corte Constitucional.

El Presidente de la República mediante el Decreto 1513 del 18 de julio de 2013 dio aplicación provisional al Acuerdo Comercial y se notificó a la Unión Europea el cumplimiento de los procedimientos internos requeridos para tal efecto. Adicionalmente, mediante el mismo Decreto se tomó la determinación de dar aplicación provisional al Acuerdo a partir del 1° de agosto de 2013.

El 31 de julio de 2013 mediante el Decreto 1636 se implementan los compromisos de acceso a los mercados adquiridos por Colombia en virtud del Acuerdo Comercial.

El 5 de noviembre de 2014 el Gobierno Nacional expidió el Decreto 2247 a través del cual se señala que nuestro país continuará aplicando sin solución de continuidad, en los términos señalados en el Decreto 1513 de 2013, el Acuerdo Comercial suscrito con la Unión Europea y sus Estados miembros, luego de haberse cumplido con todos los requisitos internos previstos en nuestra ley para la aprobación del mismo.

Tratado de Libre Comercio Perú - Colombia

Vigente desde el 01 de agosto del 2011

Paso 1: Seleccione exportar.

- Exportar hacia Colombia (arancel de Colombia en español, basado en el Sistema Armonizado 2012)

Paso 2: Ingrese los primeros 2, 4, 6 dígitos de la subpartida o su descripción en español.

Subpartida arancelaria	<input type="text" value="600410"/>	Descripción subpartida	<input type="text"/>	<input type="button" value="View Report"/>
1 of 1		Select a format	Export	

Aranceles Preferenciales

Para visualizar los datos del 2011 al 2020 hacer clic en el ícono

SUBPARTIDA	AÑO	ARANCEL NMF	ARANCEL PREFERENCIAL	OBSERVACIÓN	REGLA ESPECIFICA DE ORIGEN
<input checked="" type="checkbox"/> 6004100000 Tejidos de punto de anchura superior a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros superior o igual a 5% en peso, sin hilos de caucho, excepto los de la partida 60.01	2017	10%	0		Un cambio desde cualquier otra partida; o no se requiere un cambio de clasificación arancelaria, cumpliendo con un valor de contenido regional no menor a cincuenta por ciento (50%)

Posibles clientes

Devanlay Perú

Devanlay Perú es una compañía dedicada a la confección de prendas de vestir, enfocándose en la confección, fabricación y exportación de prendas de vestir de alto valor agregado en tejido de punto, plano y accesorios. La compañía fue fundada en el 2001, teniendo como principal mercado de Exportación a Estados Unidos, al cual dirige el 96% de sus productos

Topy Top

Sur Color Star, fundada desde noviembre del 2007 y vinculada a Topitop, se ha convertido en una de las unidades más importantes del sector textil peruano. Nuestra especialidad es el tejido de punto con algodón 100% nacional en todas sus variantes (Jersey, piqué, gamuzas, ribs, listados), de gran aceptación en los exigentes mercados de exportación como EE. UU, Europa, Venezuela y Brasil, por su textura y originalidad.

Sudamericana de Fibras, Cía. Ind.

Nuestros productos son especialmente diseñados para responder a las demandas y necesidades de nuestros clientes. Una de nuestras especialidades es la producción de Tow (Cable) que convertido a tops, es perfecto para la fabricación de hilados de fibra larga, para

tejidos de punto, calcetería, tejidos planos de vestir y para mantelería, terciopelo y tapicería. Así mismo fabricamos Tops (Bumps) que es el resultado del proceso de rotura por estiramiento del Tow y que da lugar a un corte de tipo lanero que es usado en hilados de punto.

Credisa Trutex-Creditex

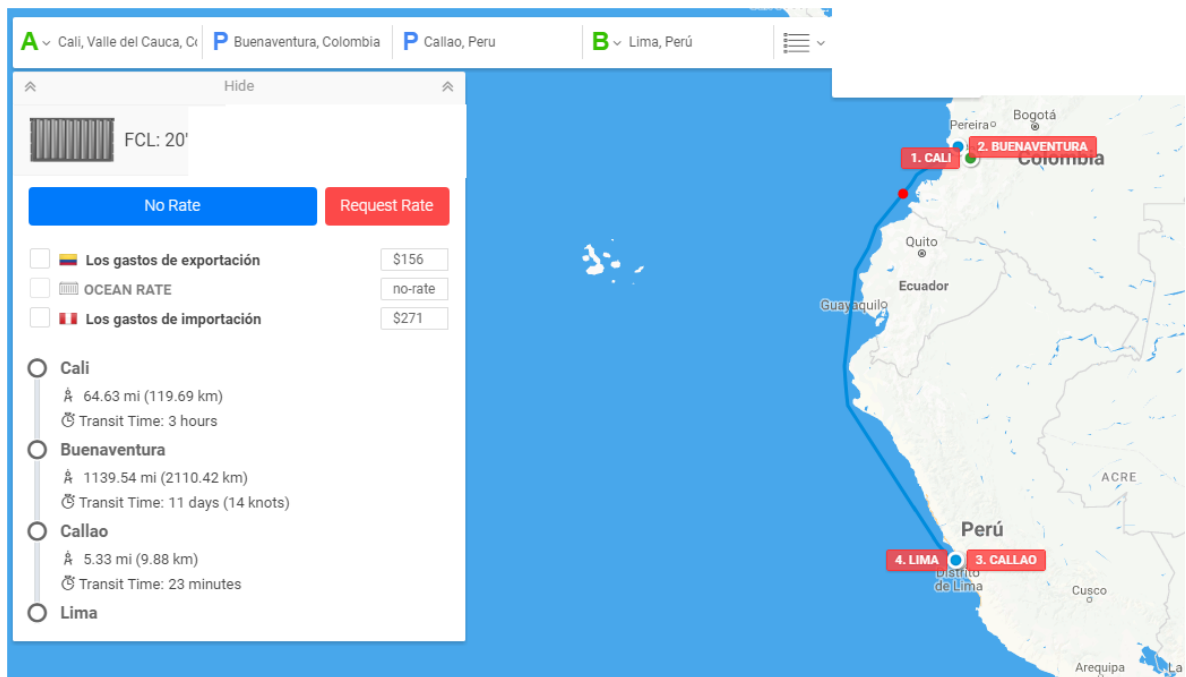
En Creditex desarrollamos productos “full package”, es decir, desde el desmotado del algodón, pasando por proceso de producción de hilos finos, por el control total del proceso de fabricación de las telas hasta la confección de una amplísima gama de prendas de calidad premium que son comercializadas en el exterior por marcas de prestigio internacional.

Nuestros creativos, profesionales y técnicos especializados trabajan de la mano con tecnología de avanzada desarrollando productos textiles únicos de altísima calidad para el mundo.

Confecciones Textimax

Confecciones Textimax, se dedica a la producción y exportación de prendas de algodón, incursionando labores de Tejeduría, Tintorería, corte, confección y acabado. Textimax exporta actualmente a países como Estados Unidos, Alemania, Italia y Hong Kong. Cuenta actualmente con 7 plantas de producción en Lima.

4. Estrategia de Internacionalización Tipo de operación: Exportación Directa De acuerdo con el perfil de nuestro país destino, y después de haber hecho nuestra matriz de selección de mercados nuestro país destino es Perú. Teniendo en cuenta y a favor que nos dirigimos a un mercado latino nuestro producto a exportar tiene grandes cualidades para llegar al mercado peruano, ya que este mercado no produce telas powernet te tejido punto rachell. La propuesta de internacionalización consiste básicamente en ya seleccionado nuestro producto “tela powernet de tejido punto rachell” lo exportaremos a Perú, por medio de una venta directa a empresas textiles como Devanlay y Topytop estas dos empresas son las dos primeros en el ranking de empresas que facturaron casi la mitad de sus ventas en el exterior el año anterior. Tanto Devanlay y Topytop tienen un proceso de producción de alta calidad. Nuestra estrategia es la más adecuada para nosotros ya que nuestra empresa no ofrece un producto terminado, lo que haremos es llevar tela powernet a estas empresas y ellas se encargaran de la producción de fajas y algunas prendas deportivas ya que es para lo que esta tela está diseñada. Nuestra empresa está ubicada en Cali valle del cauca enviaremos vía terrestre nuestras telas al puerto de Buenaventura este proceso tardara 2 horas al llegar al puerto de Buenaventura, enviaremos nuestras telas al puerto Callao en Perú con una duración de aproximadamente 11 días en tránsito, el puerto de Callao está ubicado en el distrito de Lima y nuestros clientes tienen sus fábricas en Lima lo que representa una ventaja en tiempo pues desde el puerto de Callao a Lima hay 30 minutos es el tiempo en tránsito que gastaríamos en llevar nuestras telas a nuestros clientes. Aunque el término a negociar será CIF quisimos tener en cuenta el tiempo desde el puerto de Callao a la empresa lo que representa una ventaja para la empresa.



4.1 Análisis Financiero de fatelastex

Fatelastex es una Empresa textil con más de 40 años de experiencia dedicada a la producción y comercialización de telas elásticas en tejido de punto Rachel, con altos niveles de calidad. Brindando a sus Clientes el más oportuno servicio, confianza y seguridad en las características y naturaleza de nuestros productos, beneficiando de esta manera a las personas que directamente utilizan prendas elaboradas con este tipo de tejidos para moldear su cuerpo tanto estética como médicamente, contribuyendo en el mejoramiento de la calidad de vida de todas las personas que intervienen en nuestra cadena de valor.

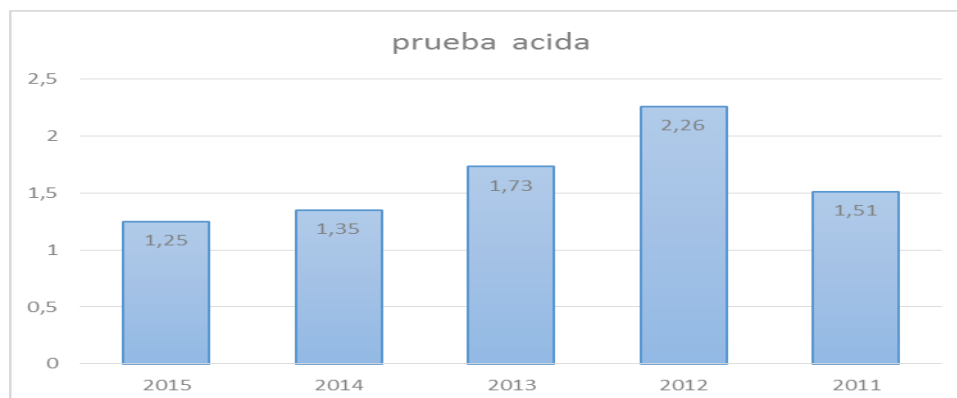
4.1.1 Indicadores de Tamaño

Para el caso de FATELASTEX, el valor de las ventas netas fueron: para el año 2011 fueron de US\$4958,62, para el 2012 de US\$6467,7, el 2013 US\$4838,6, para el 2014 US\$4460,9, para el 2015 US\$5384,35 estos están representados en la entrega de bienes a título de venta de telas elásticas para la producción principalmente de fajas y ropa interior. Este valor refleja las ventas brutas menos las devoluciones y los descuentos, lo cual se presenta en resumen por actividad, debido producción y comercialización.

4.1.2 Indicadores de liquidez

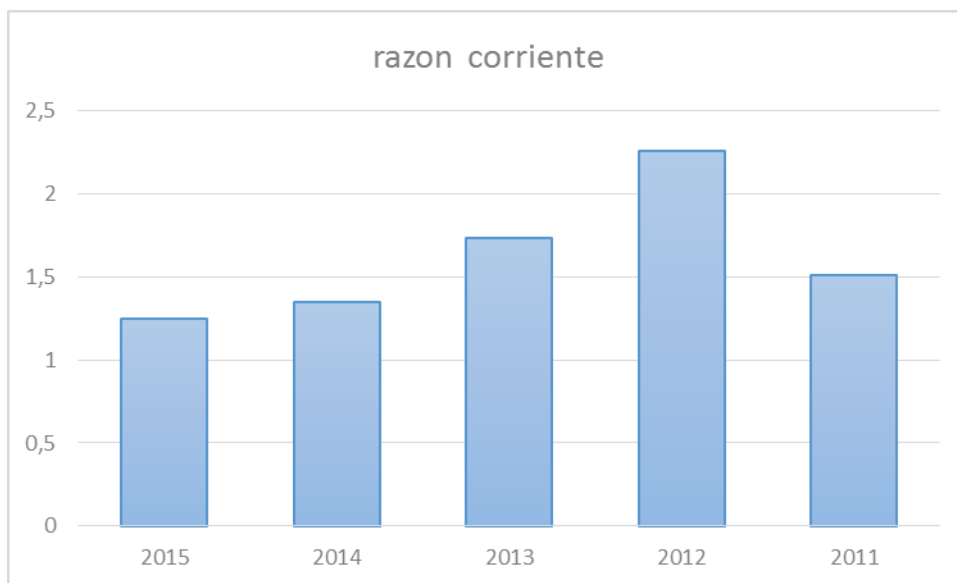
Prueba acida

De acuerdo con el indicador de la prueba acida donde el resultado más alto donde fatelastex satisfacer por cada \$1 peso dispone de 2.26 pesos, lo cual dice que están cubiertas por activos corrientes las cuales se esperan en poder convertir en efectivo. Para el año el 2013 presenta una disminución donde por satisfacer por cada \$1 peso dispone de 1.73 pesos pero puede poder cancelar sus obligaciones corrientes a corto plazo. Para el año 2011 presenta una disminución donde por satisfacer por cada \$1 peso dispone de 1.51 pesos donde tiene todavía la capacidad de cancelar sus obligaciones corrientes a corto plazo, para el año 2014 puede satisfacer por cada \$1 peso dispone de 1.35 pesos, en el año 2015 puede satisfacer por cada \$1 peso dispone de 1.25 pesos.



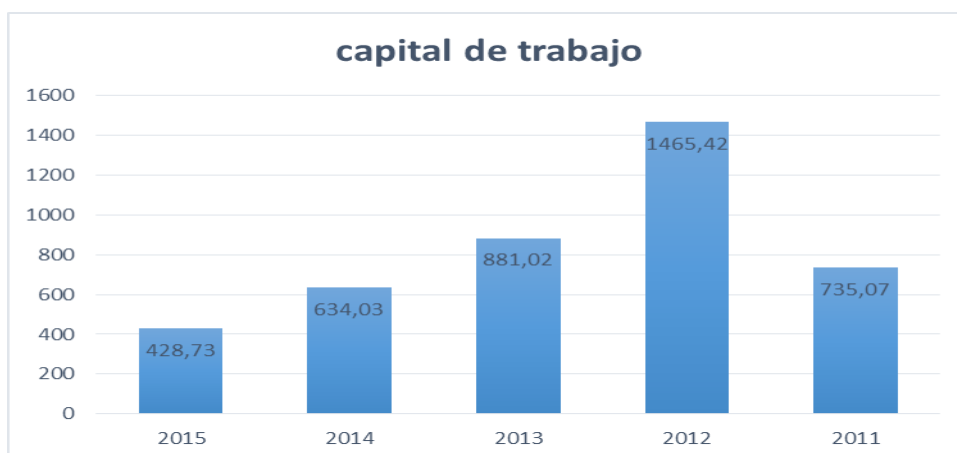
Razón corriente

De acuerdo al indicador de razón corriente para el año 2015 por cada \$1 peso que deban a corto plazo, la empresa dispone de \$1.25 pesos para su cancelación. Para el año 2014 el indicador aumento 0.10 por lo tanto la empresa dispone de \$1.35 para la cancelación de sus deudas a corto plazo. Para el año 2011 y 2013 la empresa dispuso respectivamente \$1.51 pesos y \$1.73 pesos para poder cumplir sus obligaciones financieras. En el año 2012 la compañía dispuso de más dinero donde fue de \$2.26 pesos para poder cancelar sus obligaciones financieras a corto plazo.



Capital de trabajo

En todos desde el 2011 hasta el 2015 la empresa fatelastex tiene activos corrientes suficientes para poder seguir operando donde tiene la capacidad de liquidez y pagos a corto plazo. Donde el año más bajo fue el 2015 con 429 puntos y el año más el 2012 con 1465 puntos. Donde también se ve que desde el 2015 al 2012 se ha visto un descenso en lo que respecta de capital de trabajo.



4.1.3 Indicadores de endeudamiento

Endeudamiento:

año	2015	2014	2013	2012°	2011
endeudamiento	78,54	85,38	77,82	61,49	75,8

Fatelastex siendo una empresa con experiencia en el sector textil entiende y sabe manejar el nivel de endeudamiento optimo, utilizando esto a su favor porque si se tiene deuda los intereses que se pagan son gastos deducibles y se reduce el impuesto que paga la empresa frente al que pagaría si se hubiera financiado con fondos propios, aunque en el año 2014 se vio con un porcentaje del 85.38% de endeudamiento lo cual fue bastante preocupante tanto como para la compañía como los acreedores a comparación del año 2015 en el cual fatelastex logro disminuir y promediar su porcentaje de endeudamiento a un 78.54% el cual mostros mejoras en la utilización de los recursos y mejor manejo en la administración de la compañía, en los años anteriores al 2015 y 2014 fatelastex mantuvo un endeudamiento estable de 2013 77.82% ,2012 61,49% ,2011 75.8% se puede concluir que la capacidad de crecimiento interno que puede tener las Fatelastex aumenta con el endeudamiento, siempre que el margen financiero (Re-i) sea positivo.” (Álvaro Badillo, Control de la finanzas: Estructura capital parte II, El efecto del endeudamiento sobre la empresa y el efecto apalancamiento financiero.)

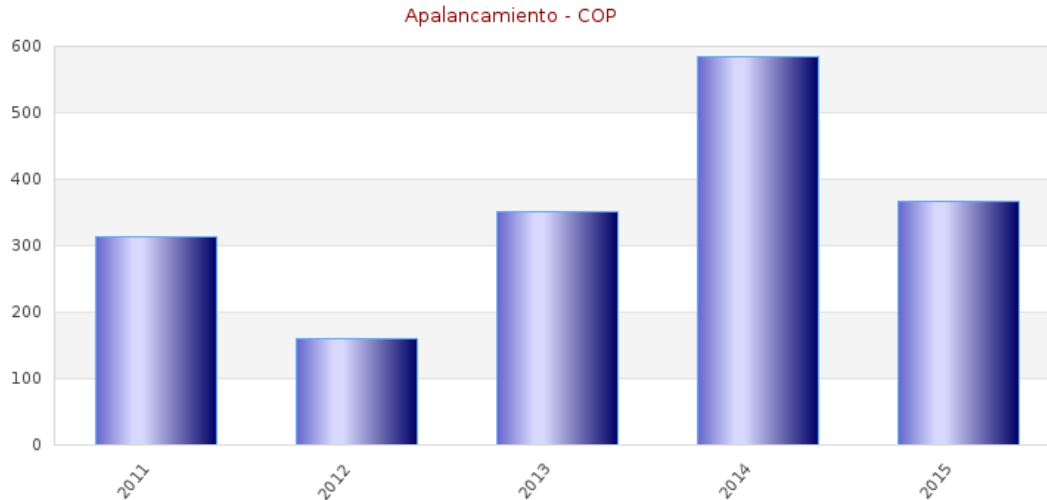
<http://alvarobadillo.com/endeudamiento-empresa-apalancamiento/>

Apalancamiento:

Año	2015	2014,	2013,	2012,	2011,
apalancamiento	, 366%	584,13%	350,78%	159,68%	313,15%

Fatelastex tiene un alto poder de apalancamiento el cual le permite financiar determinadas compras de activos a si no tenga el dinero en el momento de la operación como se puede observar en el año 2015 tuvo un apalancamiento de 366% lo cual utiliza óptimamente para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio invertido, aunque en el 2014 el apalancamiento era de 584,13% fue un año en el que el nivel de endeudamiento supero el promedio que mantiene fatelastex y no fue bueno para la compañía ya que estaba altamente endeudada con 85% de endeudamiento superando su promedio estándar que es entre 60% a 75% de endeudamiento, si esto no se maneja bien puede ser muy peligroso para la compañía financieramente.

Fatelastex es una compañía estable que maneja bien su nivel de endeudamiento y apalancamiento mediante préstamos financieros y socios lo cual le permite hacer la mayor inversión posible cuando la oportunidad financiera y operativa lo amerita.



4.1.4 Indicadores de rentabilidad

Utilidad de ventas netas:

año	2015	2014	2013	2012	2011
Rentabilidad neta/ventas	1,4	-0,7	4,23	17,17	11,78

la rentabilidad neta de fatelastex mejoro proporcionalmente en el año 2015 con 1,4 a comparación del año 2014 que fue del -0,7 esto nos muestra que gracias a los ajustes financieros que se hicieron en fatelastex y el mejor manejo de los insumos y la mejora de la producción ayudo a reducir el endeudamiento que obtuvo para el año 2014 y mejorar la rentabilidad en la compañía, fatelastex se encuentra en un buen camino para volver a la rentabilidad netas/ventas que tuvo en años atrás que se mantenían promediadas entre 4 y 12.

Rentabilidad de activos

año	2015	2014	2013	2012	2011
rentabilidad	2,2%	-0,93%	6,16%	28,6%	20,03%

El indicador muestra buenos resultados en el capital invertido en los activos y rentabilidad donde por cada \$100 peso invertido en activos se refleja que hay utilidad en la mayoría de los años. Se puede observar que la empresa fatelastex tiene alto valor en el año 2012 con un 28,6%, también se refleja que en el año 2014 refleja números negativos con -0,93%.

Utilidad neta/ patrimonio

año	2015	2014	2013	2012	2011
utilidad neta/patrimonio	10,25%	-6,39%	27,79%	74,26%	82,76%

Con este indicador podemos observar que la empresa fatelastex desde el año 2011 hasta el 2013 ha tenido una rentabilidad positiva, en el año siguiente el 2014 se ve una rentabilidad negativa respecto al año anterior con un -6,39%, pero en el último año 2015 se ve un alza en la rentabilidad con un 10,25% lo cual es alentador para la empresa fatelastex, donde también se ve un buen uso del patrimonio.

Utilidad operacional/ ventas

año	2015	2014	2013	2012	2011
Utilidad operacional/ventas	100	3,92	8,69	0	100

La utilidad operacional del año 2015 fue del 100% a comparación del año 2014 que fue del 3,92 % lo cual permite evidenciar que la compañía manejo mejor su sistema operacional y lo optimizo para tomar un aprovechamiento de las mejoras administrativas y operacionales.

4.1.5 Indicadores de rotación

Según la información registrada en Benchmark la empresa no tiene información de rotación de Inventarios y Rotación de proveedores debido a que es una empresa que no está auditada.

4.2 Análisis Logístico.

4.2.1 Cadena Logística De La Exportación

Modalidad De Exportación

Transporte Marítimo desde el puerto de buenaventura hasta el puerto de Callao con una duración de 11 días en promedio, luego se dirige a la fábrica que está ubicada en Lima a media hora del puerto. Perú cuenta con una infraestructura portuaria compuesta por catorce puertos ubicados en el Litoral Pacífico, tres de estos son fluviales, destacando el puerto de Iquitos como uno de los más importantes del país. Los restantes son puertos marítimos dentro de los cuales se encuentra Callao; principal puerto de Perú que adicionalmente cuenta con tres puertos fluviales; además el país cuenta con los puertos marítimos de ILO y Paita Servicios Marítimos Desde Colombia, existen diferentes opciones, en su gran mayoría en ruta directa, desde los puertos de Buenaventura y Cartagena, hacia los puertos de Callao y Paita.

(<http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/Perfil%20Peru.pdf>)



Fuente de proexport Colombia

4.2.2 Ruta Internacional:

Acceso marítimo: Puerto de Buenaventura-Callao

Costo de Envió: 892 PEN flete internacional

Frecuencias y tiempo de tránsito desde los Puertos Colombianos

Origen	Destino	Tiempo De Tránsito (días)Directo	Tiempo de Tránsito (días) Conexiones	Frecuencia
Barranquilla	Callao		13	Semanal
Buenaventura	Callao	3-11		Semanal
	Ilo	9		Semanal
	Paíta	14		Semanal
Cartagena	Callao	6-9	13	Semanal
	Paíta	12	5-16	Semanal
Santa Marta	Callao		13	Semanal
	Paíta		15	Semanal

(<http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/Perfil%20Peru.pdf>)

4.2.3 logística de transporte

- Ruta

Cali, Valle del Cauca - Puerta de Buenaventura

Característica del vehículo: camión para el cargue de los rollos de tela powernet

Tarifa por vehículo: \$607.500. El tiempo total de recorrido es de 2 horas y 30 minutos aproximadamente.

<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16658267>



Cr. 11 No. 18-80 P.B.X.: 885 5157. Cali, Colombia

El medio de transporte a utilizar será marítimo hasta llegar al puerto de destino. Perú posee una infraestructura portuaria compuesta así: más del 74% del total de la carga en terminales de uso público se concentró en Lima, seguida de Arequipa (9%) y Piura (5%). que están habilitados para el manejo de diferentes tipos de carga.

- Puerto de Buenaventura- Puerto de Callao (Lima, Perú)
- Tiempo de transito– 11 días



- Buenaventura
 - Patricia Higueta
 - Phigueta@famcargo.com
 - Tel: 2978867 Ext. 504
 - Ruta marítima colombiana a Perú:

- Costo del flete internacional: 500 USD
- Agente Comercial: Agencia de frontera marítima (FAM)
- Punto de envío: Buenaventura
- Agente de Aduanas:



Consultoría y gestión del proceso en diferentes formas: corta, temporal, reexportación, el transbordo, el tráfico postal y envíos urgentes, muestras sin valor comercial y artículos del hogar. La supervisión de las operaciones (programación, entrada de mercancía, fecha de embarque, la documentación en línea y un seguimiento en directo con las líneas marítimas para post- envío rastreo). Estadísticas movimiento de contenedores.

Navieras prestadoras de servicios a Perú.



<http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/Perfil%20Peru.pdf>

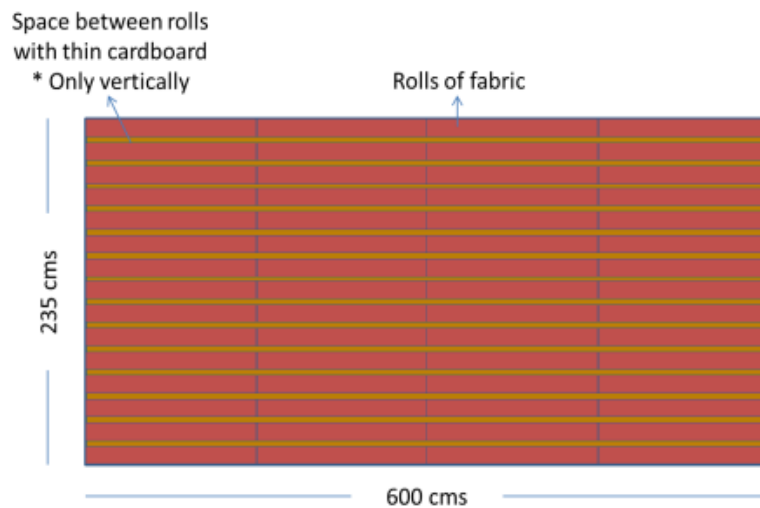
4.2.4 Empaque Y Embalaje



Un rollo de tela este compuesto por 100 metros de tela powernet tejido punto rachell con una medida de 150cm x 15cm x 15cm.

Cuando los rollos de tela powernet están listos y se ha terminado el proceso de producción de la tela se amarra con un pedazo de tela para evitar que la tela se desenrolle, adicionalmente se envuelve en un plástico de polipropileno grueso que evita que la tela sufra daños o rupturas al momento de ser transportado.

Enviaremos 675 rollos de tela powernet en un contenedor de 20 pies
Será añadida una pared de cartón entre cada uno de los rollos de tela para separar y acomodar como se muestra en la siguiente figura.



La siguiente información muestra las dimensiones, pesos y otros datos de cada rodar

- ☐ Ancho: 1,50 metros.
- ☐ Rendimiento: 5 metros por kilo.
- ☐ Compra mínima: 1 rollo de 20 kilos.
- ☐ Dimensiones por rollo: 150cm x 15cm x 15cm
- ☐ Origen del tejido: Colombia

4.2.5 Cubicaje

CONTEDEDOR MEDIDAS cm		
A	L	H
235,2	590	239
L	A	H
15	150	15
15,7	3,9	15,9
15	3	15
		675
A	L	H
150	15	15
1,6	39,3	15,9
1	39	15
		585
L	H	A
15	15	150
15,7	39,3	1,6
15	39	1
		585

Utilizamos las 3 formas posibles de acomodo para ver cuál era de la manera más óptima, según los resultados de la Primera. LAH es la más óptima donde por pallet caben 675 rollos de tela powernet cada uno de 100 metros por rollo.

4.2.6 Rúbrica arancelaria

La siguiente tabla contiene la información proporcionada por el subtítulo como el producto.

Nivel de nomenclatura	Código de nomenclatura
Posición arancelaria	6004.10.00.00
Descripción	-Prendas de punto -tejido Punto por encima de 30 cm de ancho, Que contenga hilo elastomérico o Hilo o caucho 5% en peso, Excepto los de la partida 60.01. - Que contengan elastómeros de hilados Mayor o igual al 5% por Peso, goma inalámbrica
Unidad física	M2 –metro cuadrado

medidas	
Arancel aduanero	10%
Impuesto (iva)	11%

Tarifa preferencial (Algunos países y Bloques)	0%
Esquema de Comercio	Libre

4.2.7 Documentación

EXPORTADOR

Para una exportación y obtener el DEX (Declaración de Exportación) se deberán adjuntar los siguientes documentos:

- Factura Comercial
- Registros Sanitarios o Vistos Buenos
- Documento (Guía) de Transporte
- Otros documentos exigidos para el producto a exportar.

Hay que tener en cuenta la importancia de las SIAs pues son quienes finalmente tienen la responsabilidad de que salida de la mercancía se lleve a cabo exitosamente, es así como se debe ser cuidadoso en la elección de la SIA para concluir satisfactoriamente con el proceso de exportación.

4.2.8 tabla de costeo

			TASA DE CAMBIO	COP 907,5
DESCRIPCION	PEN TOTALES	PEN UNIDAD	COP TOTAL	COP UNIDAD
COSTO PRODUCTO	PEN 1.347.786	PEN 1.997	COP 1.223.088.839	COP 1.811.983
COSTO EMBALAJE	PEN 1.000	PEN 1	COP 907.480	COP 1.344
COSTO EXWORK	PEN 1.348.786	PEN 1.998	COP 1.223.996.319	COP 1.813.328
FLETE CALI-BUENAVENTURA	PEN 1.100	PEN 2	COP 998.228	COP 1.479
SEGURO NACIONAL	PEN 200	PEN 0,30	COP 181.496	COP 269
TRANSPORTE INTERNO	PEN 1.300	PEN 2	COP 1.179.724	COP 1.748
GASTOS EN DOC & TRAMITES	PEN 300	PEN 0,44	COP 272.244	COP 403
GASTOS LOGISTICOS	PEN 2.000	PEN 3	COP 1.814.960	COP 2.689
GASTOS EN AGENTES	PEN 1.000	PEN 1	COP 3.680.000	COP 1.344
GASTOS DE EXPORTACION	PEN 3.300	PEN 5	COP 5.767.204	COP 4.437
COSTO FCA PUERTO BUENAVENTURA	PEN 1.353.386	PEN 2.005	COP 1.228.170.727	COP 1.819.512
FLETE INTERNACIONAL	PEN 176.621	PEN 262	COP 160.280.361	COP 237.452
CFR PUERTO PAITA	PEN 1.530.007	PEN 2.267	COP 1.388.451.088	COP 2.056.965
SEGURO INTERNACIONAL	PEN 1.356	PEN 2	COP 1.230.543	COP 1.823
CIF PUERTO DE PAITA	PEN 1.531.363	PEN 2.269	COP 1.389.681.631	COP 2.058.788
GASTOS DESCARGUE EN PUERTO	PEN 1.250	PEN 2	COP 1.134.350	COP 1.681
DAT PUERTO DE PAITA	PEN 1.532.613	PEN 2.271	COP 1.390.815.981	COP 2.060.468
TRANSPORTE INTERNO EN DESTINO	PEN 1.200	PEN 2	COP 1.088.976	COP 1.613
DAP LUGAR DE ENTREGA DEL COMPRADOR	PEN 1.533.813	PEN 2.272	COP 1.391.904.957	COP 2.062.081
GASTOS IMPO - LOGISTICOS	PEN 2.500	PEN 4	COP 2.268.700	COP 3.361
GASTOS IMPO - DOC & TRAMITE	PEN 1.500	PEN 2	COP 1.361.220	COP 2.017
GASTOS IMPO AGENTES	PEN 8.500	PEN 13	COP 7.713.580	COP 11.428
PAGO DE ARANCEL 0%	PEN 0	PEN 0	COP 0	COP 0
PAGO IMPUESTOS VAT 0%	PEN 0	PEN 0	COP 0	COP 0
DDP LUGAR DE ENTREGA DEL COMPRADOR	PEN 1.546.313	PEN 2.291	COP 1.403.248.457	COP 2.078.887

5. Evaluación Financiera

	0	2017	2018	2019	2020	2021
inflacion peru		2,80%	2,80%	2,80%	2,80%	2,80%
ingresos						
precio DDP		PEN 2.292	PEN 2.356	PEN 2.422	PEN 2.490	PEN 2.560
cantidades		675	675	675	675	675
total		PEN 1.547.100	PEN 1.590.419	PEN 1.634.951	PEN 1.680.729	PEN 1.727.790
egresos						
precio exw pen		PEN 1.998	PEN 2.054	PEN 2.111	PEN 2.171	PEN 2.231
COSTO LOGISTICO		PEN 293	301,204	309,637712	318,3075679	327,2201798
total		PEN 2.291	PEN 2.355	PEN 2.421	PEN 2.489	PEN 2.559
CANTIDAD		675	675	675	675	675
TOTAL		PEN 1.546.425	PEN 1.589.725	PEN 1.634.237	PEN 1.679.996	PEN 1.727.036
FC		PEN 675	PEN 694	PEN 713	PEN 733	PEN 754
precio fwd		981	981	981	981	981
total cop	-\$	1.743.952,00	\$ 662.175	\$ 680.716	\$ 699.776	\$ 719.370
						\$ 739.512
tir		28%				
VPN		\$2.221.344,56				
PAY BACK		3 AÑOS				
punto de equilibrio		198				

5.1 Viabilidad del mercado

El proyecto a presentar es completamente viable y rentable para la inversión por parte de FATELASTEX, teniendo en cuenta que el VPN es positivo, y que el valor de la TIR es por encima del 17% requerido para su viabilidad, además la inversión inicial se recuperaría en un total de 3 años, con un punto de equilibrio de 198 rollos de telas para poder cubrir con todos los costos.

6. Conclusiones Finales

- En el proceso de estudio, recolección y análisis de datos, se identificaron debilidades y fortalezas del sector textil en Colombia. Con base en todas aquellas debilidades y fortalezas se encontraron excelentes oportunidades de negocios, las cuales se están plasmadas en nuestra estrategia de internacionalización del producto. Entendimos el comportamiento de este sector las competencias, los clientes la variedad de productos y precios y tendencias de consumo en Latinoamérica para crear estrategias de marketing y así llegare al cliente.
- Esta simulación nos ayudó a conocer los puntos a cuidar al momento de realizar un proceso de internacionalización, ya que nos deteníamos a examinar y validar información para la toma de las mejores decisiones, nuestra estrategia se basa bajo el estudio de mercado pues de esos resultados se obtienen y realiza la estrategia y la logística pues es de vital importancia.
- Las ventajas competitivas de nuestro producto están basadas bajo las características que se ofrecen ya que es un producto de alta calidad y nuestro cliente al igual que nosotros maneja estándares de productos de alta calidad.
- Entendimos que una empresa para ser líder y alcanzar un buen posicionamiento en el mercado debe ser la mejor en producción, infraestructura e innovación, todo esto con el fin de llevar productos de alta calidad y dejar en buen nombre el sector textil y el de nuestra empresa todo esto le dan el poder a nuestra empresa Fatelastex para liderar en el mercado

7. Referencias bibliográficas

- Alcaldía de Bogotá, (13 de abril del 2012) decreto 0731 de 2012. Alcaldía de Bogotá. Recuperado de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=46943>
- Álzate Johan, Hernández Astrid, Ramírez Daniela (sin fecha) ¿Por qué está perdiendo competitividad el sector textil colombiano? Universidad de Antioquia. Recuperado de <http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/tgcontaduria/article/viewFile/323610/20780765>
- Archivo de portafolio, (julio 27 del 2015) tres programas para impulsar el sector textil y confecciones. Portafolio. Recuperado de <http://www.portafolio.co/negocios/empresas/tres-programas-impulsar-sector-textil-confecciones-39074>
- Banco de la republica (24 de febrero del 2017). Banco de la republica reduce la tasa de interés en 25 puntos base (p.b) y la situa 7.25%. banrep.gov.co. recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/comunicado-24-02-2017>
- Bolsa de valores de Colombia (sin fecha). Informes bursátiles. Bvc. Recuperado de <http://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Mercados/informesbursatiles?action=dummy>
- Botero Johana, (febrero 11 del 2016) top 3 de los productos más innovadores de la industria textil 2016. Revista negocios. Recuperado de <http://www.mdc.org.co/single-post/2016/02/11/Top-3-de-los-productos-m%C3%A1s-innovadores-de-la-industria-textil-2016>
- Caicedo Fernando, (2013) análisis del sector de transporte por carreteras en la economía colombiana dificultades y retos. Repositorio unimilitar. Recuperado de <http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/11806/1/An%C3%A1lisis%20del%20Sector%20de%20Transporte%20por%20Carretera%20en%20la%20Econom%C3%ADa%20Colombiana,%20Dificultades%20y%20Retos.pdf>
- Cámara de comercio de Medellín, (22 de enero 2013) gobierno anuncia nuevas medidas para la protección del sector textil colombiano. Cámara de Medellín para Antioquia. Recuperado de <http://www.camaramedellin.com.co/site/Noticias/Gobierno-anuncia-medidas-proteccion-sector-textil.aspx>
- Campos Andrés, (junio del 2014) el sector textil: ¿Cómo ser más competitivos? Repositorio unimilitar. Recuperado de <http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/12920/1/Ensayo%20Especializacion.%20EL%20SECTOR%20TEXTIL%20EN%20COLOMBIA%20%20C2%BF%20COMO%20SER%20M%C3%81S%20COMPETITIVOS.pdf>
- Central intelligence agency (sin fecha) Colombia. Cia. Recuperado de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/co.html>
- Control y automatización textil. (21 de abril del 2014). Control y automatización de procesos en la industria textil. Control y automatización textil. Recuperado de <https://controlyautomatizaciointextil2014.wordpress.com/2014/04/21/control-y-automatizacion-de-procesos-en-la-industria-textil/>

- DANE (19 de junio del 2009). Boletín de prensa. Dane.gov.co. recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/ingresos_gastos/boletin_ingresos.pdf
- El tiempo (24 de noviembre del 2010). Se afianza la apertura económica en Colombia. El tiempo. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-8435980>
- Focus economic (sin fecha) interest rate in colombia. Focus.economic.com. recuperado de <https://www.focus-economics.com/country-indicator/colombia/interest-rate>
- Garay, Luis (sin fecha). Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Banco de la república. Recuperado de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industriatina/175.htm>
- Grupo de investigación de tecnologías de la información y las comunicaciones TIC de AITEX (mayo del 2011). Aplicación de las TIC en procesos textiles y de gestión. Tagingenieros.com. recuperado de http://www.tagingenieros.com/sites/default/files/Aplicaci%C3%B3n_TIC_en_procesos_textiles_y_de_gesti%C3%B3n.pdf
- Inexmoda (sin fecha) datos sobre la utilidad del sector textil-confección Colombia. Inexmoda. Recuperado de <https://www.inexmoda.org.co/Laferia/Datosdeutilidad/tabid/180/language/en-US/Default.aspx>
- Mariño, Andrés (junio del 2006) el mar: una opción de competitividad olvidada. Scielo.org.co. recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512006000100008
- Ministerio de industria y turismo, (28 de noviembre del 2012) apoyo del gobierno a industria textil en confección. Mincit.gov.co. recuperado de http://www.mincit.gov.co/publicaciones/5133/apoyo_del_gobierno_a_industria_textil_confeccion
- Ministerio de industria y turismo. (diciembre 2016) informe sobre importaciones y balanza comercial de diciembre del 2016. Mincit. Recuperado de http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=80387&name=OEE_MA_Informe_de_importaciones_y_balanza_a_diciembre_2016.pdf&prefijo=file
- Ministerio de industria y turismo (sin fecha) mirada al sector textil. Tlc.gov.co. recuperado de http://www.tlc.gov.co/publicaciones/12780/mirada_al_sector_textil
- Portafolio. 830 de septiembre del 2016) desempleo en agosto fue 9 por ciento: más de 2,2 millones de desocupados. Portafolio. Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/empleo/desempleo-en-colombia-en-agosto-de-2016-500701>
- ministerio de industria y turismo (sin fecha). Acuerdo de Alcance Parcial sobre comercio y cooperación económica y técnica entre la República de Colombia y la Comunidad del Caribe (CARICOM). Mincit.gov.co. recuperado de http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones/11951/acuerdo_de_alcance_parcial_s

obre_comercio_y_cooperacion_economica_y_tecnica_entre_la_republica_de_colombia_y_la_comunidad_del_caribe_caricom

- Portafolio (3 de febrero del 2017). Dólar se ha devaluado \$146 en lo corrido del año: este viernes perdió \$26 pesos. Portafolio. Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/precio-del-dolar-hoy-en-colombia-03-de-enero-de-2017-503138>
- Portafolio (17 de mayo del 2016). La deuda externa colombiana llego al 41,7% del pib. Portafolio. Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/gobierno/deuda-externa-colombiana-llego-41-pib-495987>
- Portafolio. (1 de julio del 2008). Tlc con países del efta. Para aprovechar. Portafolio. Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/tlc-paises-efta-aprovechar-400532>
- Procolombia, (2015) infraestructura logística y transporte de carga en Colombia 2015. Colombia trade. Recuperado de <http://colombiatrader.com.co/sites/default/files/Perfil%20Colombia%20para%20portal%20Colombiatrader.pdf>
- Procolombia (sin fecha) inversión en el sector sistema de moda. Invierta en Colombia. Recuperado de <http://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/manufacturas/textil-y-confeccion.html>
- Procolombia (5 de agosto del 2011) abc de tlc con Canadá. Proclombia. Recuperado de <http://www.procolombia.co/noticias/abc-del-tlc-con-canada>
- Proclombia. (sin fecha). Inversión en el sector Manufacturas en Colombia. Procolombia. Recuperado de <http://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/manufacturas.html>
- Revista dinero (2 de abril del 2016) el sector textil vive su cuarto de hora gracias a la devaluación. Dinero. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/resultados-del-sector-textil-en-el-ano-2016-en-colombia/218787>
- Revista dinero (19 de diciembre del 2012). Tlc con la UE, el renacer del sector textil. Dinero. Recuperado de <http://www.dinero.com/imprimir/166874>
- Superintendencias de sociedades (2013). Desempeño del sector textil confección 2008-2012 informe. Superintendencias de sociedades. Recuperado de <http://www.supersociedades.gov.co/Documents/Informe-Sector-Textil-Oct152013.pdf>
- <http://www.fatelastex.com/index.html#clientes>