



**EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES INTERNACIONALES**

**EMPRESA CASO DE ESTUDIO**

**AUTOR (ES):**

**DANIEL CALERO VALENCIA**

**CRISTHIAN ANDRÉS TENA ROSERO**

**DIRECTOR DEL PROYECTO:**

**FABIÁN MEJÍA ESPINAL**

**UNIVERSIDAD ICESI**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ECONOMIA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES (ENI)**

**SANTIAGO DE CALI**

**2021**

## Tabla de Contenido

Introducción .....	8
Capítulo I. Generalidades del proyecto.....	9
1.1 Antecedentes .....	9
1.2 Planteamiento del problema .....	11
1.3 Pregunta problema.....	12
1.4 Justificación.....	12
1.5 Objetivos .....	14
1.5.1 Objetivo general.....	14
1.5.2 Objetivos específicos .....	14
1.6 Marcos de referencia .....	15
1.6.1 Marco Teórico.....	15
1.6.2 Marco conceptual.....	19
1.6.3 Marco contextual.....	21
1.6.4 Marco Legal.....	22
Capítulo II. Metodología de investigación.....	25
2.1 Antecedentes y definición del problema .....	25
2.2 Los objetivos .....	25
2.3 Referencias teóricas.....	26

2.4	Objetivo 1.....	27
2.5	Objetivo 2.....	27
2.6	Objetivo 3.....	27
2.7	Objetivo 4.....	27
Capitulo III. Plan de importación.....		28
3.1	Análisis del sector de construcción en Colombia, en específico la ciudad de Cali. 28	
3.2	Seleccionar un proveedor para la grifería de lujo.....	32
3.3	Identificación de condiciones de acceso al mercado en Colombia. ....	33
3.3.1	Tratamiento arancelario en el mercado objetivo.....	33
3.3.2	Requisitos técnicos exigidos por el mercado (técnicos). ....	35
3.3.3	Claridad en las condiciones de acceso.....	36
3.3.4	Condiciones Logísticas .....	39
3.4	Simular el proceso de importación para productos de grifería relacionados con el sector constructor. ....	42
3.4.1	Factibilidad y análisis financiero de la importación .....	42
Conclusiones.....		51
Recomendaciones.....		52
Bibliografía.....		53

## Lista de tablas

Tabla 1. <i>Productos importados por el sector de la construcción</i> .....	30
Tabla 2. <i>Variables de selección de proveedores</i> .....	33
Tabla 3. <i>Acuerdos comerciales vigentes</i> .....	34
Tabla 4. <i>Escenario pesimista matriz de costos con cantidad mínima</i> .....	44
Tabla 5. <i>Escenario intermedio matriz de costos con cantidad mínima</i> . ....	45
Tabla 6. <i>Escenario optimista matriz de costos con cantidad mínima</i> .....	46
Tabla 7. <i>Escenario pesimista matriz de costos contenedor completo</i> .....	47
Tabla 8. <i>Escenario optimista matriz de costos contenedor completo</i> .....	48
Tabla 9. <i>Escenario intermedio matriz de costos contenedor completo</i> . ....	49

## Lista de figuras

Figura 1. <i>Dinámica actual de importaciones sector de la construcción</i> .....	29
Figura 2. <i>Tasa de cambio representativa del dólar en Colombia de mayo a noviembre de 2021</i> .....	43

## Resumen

El proyecto tuvo como objetivo evaluar y seleccionar proveedores internacionales para la importación de grifería de lujo, por parte de una empresa-caso de estudio del sector de la construcción. Lo anterior, con el propósito de examinar la factibilidad logística, técnica, legal y financiera de la importación.

Se realizó una investigación cualitativa y cuantitativa, exploratoria y descriptiva para tal fin, consiguiendo un análisis de factores y fuerzas externas relacionadas con la importación del producto al mercado colombiano. El fin de buscar un proceso de importación de grifería de lujo se basa en que la empresa-caso de estudio busca ofrecer acabados de lujo en sus construcciones y encontrar precios competitivos en el mercado internacional.

**Palabras clave:** grifería de lujo, globalización, importación y construcción.

### **Abstract**

The objective of the project was to evaluate and select international suppliers for the importation of luxury faucets by a case study company in the construction sector. The above, with the purpose of examining the logistic, technical, legal, and financial feasibility of the importation.

A qualitative and quantitative, exploratory, and descriptive research was carried out for this purpose, achieving an analysis of external factors and forces related to the importation of the product to the Colombian market. The purpose of looking for an import process of luxury faucets is because the company-case study seeks to offer luxury finishes in its constructions and to find competitive prices in the international market.

Translated with [www.DeepL.com/Translator](http://www.DeepL.com/Translator) (free version)

**Keywords:** luxury faucet, construction, imports, and globalization.

## Introducción

La creciente oferta de productos alrededor del mundo es una consecuencia de la integración de los mercados, el comercio internacional y la globalización. Hoy en día, es muy común que distintos actores del comercio tengan redes de contacto alrededor de todo el mundo, buscando la mejor relación calidad-precio y una buena comunicación entre las partes.

La globalización hace que las barreras para el comercio internacional disminuyan, creando acuerdos, tratados y métodos de cooperación que hacen que existan condiciones óptimas para las distintas transacciones que se realizan. Colombia cuenta con todas las condiciones logísticas para realizar importaciones y exportaciones, la empresa caso-estudio, de la que se habló, se encuentra localizada en la ciudad de Cali, a solamente 127 km de Buenaventura, un puerto que movilizó para el año 2020 el 35% de la carga internacional que ingresó a Colombia (Diario La República, 2021).

El presente trabajo buscó realizar un estudio para la importación de grifería de lujo, desarrollando un plan de importación y selección de proveedores internacionales para la adquisición de la mercancía, a través de la empresa caso-estudio. La misma, pertenece al sector de la construcción en la ciudad de Cali.

Se hizo una conceptualización y una justificación de la necesidad de llevar a cabo la importación, para luego evaluar proveedores en China bajo criterios tangibles e intangibles. Lo anterior justificado con un análisis del sector de la construcción en la ciudad de Cali y las condiciones de acceso al mercado. Finalmente se realizó una simulación de la importación con escenarios de sensibilidad financiera y todos los aspectos legales pertinentes para uno de los proveedores seleccionados.



## Capítulo I. Generalidades del proyecto

### 1.1 Antecedentes

En el marco existente de una economía global, las distintas empresas se ven en la ardua tarea de examinar cómo obtener mejores productos y servicios “se destaca así, la selección y evaluación de proveedores como factores claves en la consecución eficaz y eficiente...como determinantes de una gestión empresarial competitiva” (Torres et al., p. 1 2015). El ambiente descrito anteriormente es propio de la globalización, que hizo que cada país se especializara en los sectores que les brindaran más ventajas competitivas y comparativas frente a sus demás pares, generó así una interdependencia, producto de una economía que se encaminó a integrarse en mayor medida.

Es preciso mencionar, que esta área de investigación hizo parte de “La logística empresarial y, por extensión, la gestión de cadenas de abastecimiento” (Sarache et al., 2009, p. 147) que se hacen cada vez más teniendo en cuenta el costo-beneficio del producto que se busca, con la gran ventaja de que existe una amplia gama de proveedores y productos en el mercado global. La construcción se especializó en acabados de lujo y es por ello por lo que hoy más que nunca es necesario seleccionar un proveedor que pueda acaparar las exigencias del mercado.

Para examinar proveedores se tuvieron en cuenta países como la República Popular de China, pues es el tercer mayor importador del mundo con 660,1 billones de dólares, equivalentes al 6,1% de las importaciones mundiales en el 2005 (OMC, 2007). Es por excelencia un proveedor que debe ser examinado, y en este caso se exploraron muy de cerca; así es como Ahcar y Osorio (2008) afirmaron que las mercancías colombianas procedentes de China venían en franco ascenso y fueron consistentes con el poderío comercial del país asiático (p.36), por lo que se tiene entendido que las relaciones comerciales entre ambas naciones son existentes y ya

una gran base de empresarios realizaron sus importaciones de una amplia gama de productos con este país.

Por otro lado, es fundamental importante conocer la relación comercial entre los países que fueron objeto de estudio para la evaluación de proveedores que en esta ocasión son China e India y el Valle del Cauca, para esto se resaltaron aspectos de la tesis de grado de Buriticá y Silva (2014) “Análisis del intercambio comercial entre el Valle del Cauca y China, India, Japón, Corea del Sur y Singapur” en la que se ofreció una buena caracterización sobre los perfiles económicos de estos países, la situación diplomática entre Colombia, China e India que ayuda en una apropiada evaluación de proveedores en estos países, además de que se afirmó que:

El Valle del Cauca goza con una ventaja competitiva grande respecto al resto del país, no sólo por tener unos de los puertos más importantes en Colombia, si no por tener una economía fuerte y capital humano preparado para enfrentar la globalización. (Buriticá y Silva, 2014, p. 54)

Razón que contribuyó a la relación costo-beneficio que se buscó a la hora de realizar el proceso de importación más eficiente.

Por otra parte, en el artículo de investigación de Guo y Zhang (2016) titulado “Sinks of steel in China—addition to in-use stock, export and loss”, en el que se habló acerca de la situación extractivista del acero en países asiáticos como China y cómo afectó esto en la producción de accesorios de construcción como lo es la grifería, siendo este producto un accesorio común e importante para estos proyectos, de tal modo es importante resaltar que “la tasa de exportación de productos de acero debe controlarse adecuadamente. Por tanto, debería desarrollarse la economía del reciclaje para reducir las pérdidas de acero” (Guo y Zhang, 2016, p. 1), por lo que los productos usados para los proyectos de construcción se vieron obligados a realizar una

actualización en su composición con el fin de no perder calidad y minimizar cuanto más se pueda los costos.

Finalmente, en la tesis de grado realizada por Acosta y Cantillo (2019) se precisaron algunas recomendaciones a la hora de realizar un proceso de evaluación y selección de proveedores para importar productos desde la República popular de China, en la que es importante destacar que:

Para llevar a cabo un plan de importación impecable es importante estar actualizados en los trámites de negociación en cuanto a leyes y distribución física del producto, tanto nacional como internacional, para tomar decisiones correctas y no incurrir en errores logísticos innecesarios que conllevan inevitablemente a pérdidas significativas de capital, afectando así, la transacción comercial. (p. 86)

Dicho esto y teniendo en cuenta la finalidad de este proyecto, la información brindada en el mencionado trabajo de grado será de vital importancia para efectuar un plan de importación, evaluación y selección de proveedores de la manera más eficiente posible.

## **1.2 Planteamiento del problema**

La globalización es un tema que con el pasar de los años y los avances tecnológicos que han ocurrido en el mundo, se ha convertido en la clave para la interconexión e intercambio del que ahora se puede gozar como habitante de este planeta, esto no es ajeno en materia de la economía y comercio, así lo define De la Hoz Correa (2018), “El comercio internacional estudia las causas y leyes que gobiernan los intercambios de bienes y servicios entre los habitantes de los diferentes países en su interés por satisfacer sus necesidades de bienes escasos” (p. 15), esta será la base sobre la que se regirá cualquier tipo de proceso de importación o exportación en el mundo.

Según el presidente de Constructora Bolívar, Carlos Arango “Si la situación sigue como hasta ahora, para el año entrante (2021) esperamos crecer sobre el 10% con respecto a este año, eso representa unas 25.000 viviendas y \$2,7 billones” (Vega, 2020, párr. 1). Se hace entonces importante enfocarse en las nuevas tendencias de acabados de lujo que acompañan el crecimiento de la construcción, es por esto que las empresas se ven obligadas a dar una búsqueda más amplia en aras de analizar diferentes alternativas a las que ofrecen los mercados locales, logrando un toque diferenciador.

Se evaluarán diferentes proveedores para considerar la posibilidad de importar accesorios para construcción de lujo para una empresa que hace parte del sector de construcción en el Valle del Cauca. Se analizarán las barreras logísticas que se puedan presentar en las importaciones, en específico para el sector de la construcción, por otro lado, se busca hacer una indagación acerca de la demanda de dichos productos en los distintos proyectos de construcción de la zona.

### **1.3 Pregunta problema**

Teniendo en cuenta el costo-beneficio, ¿Cuáles son los proveedores convenientes para importar los accesorios de construcción para esta compañía caso de estudio del sector de la construcción?

### **1.4 Justificación**

Aún no se ha elegido un país en específico para realizar la elección del proveedor. Sin embargo, es importante tener en cuenta a China entre los países a analizar, la razón es que es el principal socio comercial para el sector de la construcción en Colombia, con un valor de importaciones para 2020 de \$57.675.000 USD (MARO, 2020). Lo anterior, indica que existe por

parte de Colombia una gran confianza para adquirir artículos en este sector productivo y además una potencial oferta que puede suplir con las necesidades explícitas anteriormente. Llama la atención, sin embargo, que, en los últimos 3 años, este rubro ha disminuido gradualmente, con un declive más pronunciado en el 2020 producto de la pandemia Covid-19.

Asimismo, se considerará a la República de la India para realizar el proceso anteriormente mencionado. Este país es el noveno país que más exporta a Colombia en productos del sector de construcción, con un valor para el año 2020 de \$5.786.720 USD (MARO, 2020). La demanda de productos del sector de construcción ha mostrado un comportamiento irregular en los últimos años y como ya se mencionó un declive mucho más marcado para el año 2020.

Las recientes dinámicas para la grifería de lujo indican que una de las principales características con las que debe contar es, que tan eficiente logra ser con el uso del agua potable. A esto se le suma un diseño que tenga un estilo en línea a la arquitectura del proyecto y además con rasgos minimalistas. Es trascendental tener en cuenta la calidad de los productos que se adquieren y su respectiva garantía, por lo tanto, es otro aspecto que no se debe dejar de lado a la hora de comparar proveedores locales y extranjeros.

El costo logístico de realizar una importación directa es un aspecto relevante a tener en cuenta para el sector de la construcción, según la Encuesta Nacional De Logística (ENL, 2018), dichos costos son los más altos cuando de construcción se trata, el estudio afirma que, del valor total de las ventas, un 54,5% corresponde netamente a costos relacionados con dinámicas de comercio exterior. Sin duda alguna, a lo largo de la investigación este será un factor decisivo para que la empresa elija un proveedor.

En adición a esto, podemos encontrar información acerca de la calidad y estado final de los pedidos realizados a otros países en el sector de la construcción, según la Encuesta Nacional

De Logística (ENL, 2018), aproximadamente un 75,4% de la totalidad de pedidos se pueden considerar como perfectos de acuerdo a los indicadores de calidad manejados por las empresas importadoras, dato que nos da a entender sobre el cuidado, cumplimiento y responsabilidad en productos del mencionado sector es de alto nivel y rara vez se encuentran fallas importantes con los mismos.

## **1.5 Objetivos**

### **1.5.1 Objetivo general**

- Evaluar proveedores internacionales de grifería de lujo de acuerdo con las necesidades que plantee la empresa de construcción simulando sus costos y condiciones de acceso a Colombia.

### **1.5.2 Objetivos específicos**

- Analizar el sector de construcción en Colombia, en específico la ciudad de Cali, determinando la demanda de accesorios de lujo para proyectos de vivienda y comercio que los requieran.
- Seleccionar proveedores internacionales para accesorios de lujo usados en proyectos de construcción.
- Identificar las condiciones de acceso al mercado para la importación de accesorios de construcción de lujo en Colombia.
- Simular el proceso de importación para accesorios de lujo relacionados con el sector constructor.

## 1.6 Marcos de referencia

### 1.6.1 Marco Teórico

En las dinámicas propias de la globalización empiezan a aparecer conceptos clave, relacionados con la integración de las firmas, especialmente cuando se busca elegir un proveedor, o bien conocidas como: cadenas de abastecimiento. Lo anterior se conoce como “un organismo multiagente, que busca satisfacer las demandas del cliente final por medio de la coordinación efectiva de los flujos de información, productos y recursos financieros que la recorren, desde el proveedor del proveedor hasta el cliente del cliente” (Cáceres y Escobar, 2006, p. 197). Como se evidencia, es una constante interacción entre todos los individuos, que es producto de acuerdos comerciales previos que buscan fortalecer el valor del bien o servicio que se desea ofertar al comprador final.

Beamon (1998) también definía las cadenas de abastecimiento como un proceso de manufactura, donde los materiales se transforman hasta convertirse en bienes finales, que terminarían en las manos de los clientes y/o consumidores. Es preciso mencionar, que, durante este proceso de transformar los productos en bienes finales, se le está agregando valor a lo que se quiere suplir, incluso si solo se trata de “una locación a otra” (Janvier-James, 2011).

Al buscar tener una cadena de abastecimiento o suministro, es necesario clarificar el concepto de gestión de compras, por ello es preciso comenzar con decir que la necesidad de compra surge cuando existe la necesidad de adquirir a terceros cierto producto. Es aquí donde inicia lo que se conoce como la gestión, pues “Implica poner en funcionamiento una serie de fases concatenadas que se inician cuando surge la necesidad de abastecerse y concluye cuando el producto y la factura llegan al almacén” (Escrivá et al., 2014, p. 1), las fases de esta serie de procesos son las siguientes: solicitud de compra, evaluación y selección de proveedor,

negociación, seguimiento del pedido, recepción de la mercancía y por último, la entrega de la factura de la transacción.

Como bien se menciona, durante la gestión de compras existe una fase clave para el desarrollo del presente documento, es precisamente: la evaluación y selección del proveedor y la negociación. Cabe recalcar que, durante el desarrollo de este trabajo, el objetivo es centrarse en el primer paso, para que la compañía de estudio pueda crear una cadena de abastecimiento y gestionar sus compras con base al proveedor óptimo.

Por otro lado, al hablar de cadenas de abastecimiento o suministros también es preciso tratar la gestión de estas y es ahí donde podemos encontrar una de las tantas aplicaciones de un término tan integrador como lo es la logística, según el Council of Supply Chain Management Professionals (2013), logística es:

La parte de la gestión de la cadena de suministro que planifica, implementa y controla el flujo eficiente y eficaz hacia adelante y hacia atrás y el almacenamiento de bienes, servicios e información relacionada entre el punto de origen y el punto de consumo con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes. (p. 117)

De este modo, encontramos la relación directa que tiene el proceso de logística dentro de la formación y mantenimiento de una buena cadena de abastecimiento o suministro, sin embargo, en el contexto actual, altamente globalizado es necesario examinar la logística y todos sus procesos adjuntos desde un punto mucho más integrado porque:

A la visión global de las actividades tradicionales de aprovisionamiento, producción, almacenaje, transporte y distribución. Todas estas tareas han pasado de tratarse separadamente a considerarse bajo una visión conjunta, para realizarlas con la máxima eficacia y de la forma más económica posible. (Gómez, 2013, p. 7)



Dicha integración de actividades puede significar la obtención de una ventaja comparativa como empresa y por ende determinar el éxito o fracaso de esta.

En adición, ya es clara la visión global que se ha adaptado para cada uno de los conceptos tratados y es que enfrentarse a una clientela cada vez más exigente es algo normal por lo que brindar un valor agregado en los productos que se ofrece es crucial, de modo que, no únicamente ese aspecto se vuelve más complejo sino que también, “el nivel de globalización de los competidores en una industria es un buen indicador de las características del sector, pero también actúa como una presión que fuerza a las empresas locales a globalizarse” (Barber y Darder, 2004, p. 87), en ese momento es donde se vuelve una necesidad ejercer un proceso de creación de cadenas de abastecimiento globales que brindarán una ventaja, ya que como lo afirma Ocampo (2009):

Generan todo un engranaje organizacional que se encarga de satisfacer las necesidades del cliente dentro de un aspecto local, nacional e internacional, con un óptimo retorno de la inversión, diversificando nuevos productos a través de todos los continentes y generando no solamente valor agregado sino enmarcado en un ámbito colaborativo entre vendedores y compradores, con impacto social y variables geopolíticas que son necesarias contemplar entre todos los eslabones involucrados. (p. 117)

De esta manera, además de recibir todos los beneficios anteriormente mencionados se puede obtener una ventaja calidad-precio en cuanto al producto a importar, este proceso puede ser conocido como la estrategia de compras globales, aunque por su visión internacionalizada pueda acercarse a la definición integral de logística donde las tareas o procesos que hacen parte de la estrategia deben trabajar como uno solo, el proceso de compras continua contando con las

mismas fases que una gestión de compras local o nacional, sin embargo debe tenerse en cuenta el impacto de los costos en la logística, aspecto no menor cuando se trata de compras globales.

En este campo, se deben medir los costos totales de logística para medir el estado de dichas operaciones, esto permite “establecer estrategias para optimizar su operación en la búsqueda de la ventaja competitiva” (Guerrero, 2012, p. 1). Tener indicadores de los costos logísticos sobre las ventas proporciona una manera de compararse con las distintas empresas que compitan con la propia.

Teniendo en cuenta lo anterior, uno de los tantos costos a convenir a la hora de realizar el proceso logístico es el transporte internacional; es una tarea un tanto más compleja si se compara con su análogo nacional puesto que posee aspectos en concreto que se deben considerar para ejecutar dicho proceso de la mejor manera, algunos de los factores que pueden llegar a incidir en la complejidad del transporte internacional son:

- Mayor distancia y tiempo de transporte
- Múltiples participantes en la cadena logística internacional
- Necesidad de desarrollar gestiones aduaneras de exportación e importación
- Necesidad de conocer la práctica comercial y la normativa internacional
- Necesidad de coordinar el contrato de compraventa con el de transporte
- Mayor riesgo de siniestro
- Necesidad de cumplir con la normativa de envases y embalajes.

De este modo, teniendo esta información acerca del transporte internacional y sus implicaciones, se puede afirmar que es un proceso que para específicamente Colombia es posiblemente más complejo, ya que tal y como lo afirma Zamora (2013):

La infraestructura relativa al transporte internacional para el caso de Latinoamérica aún no está del todo desarrollada y existen áreas de oportunidad donde es necesario trabajar. No obstante, es evidente la importancia que tiene el comercio internacional para algunos países. (p. 117)

Entonces esto consigue incurrir en nuevos obstáculos para la empresa que considere realizar un proceso de compraventa internacional.

### 1.6.2 Marco conceptual

**Aranceles:** se conoce como “un instrumento económico con el que se regula el intercambio comercial de un país con otros países” (Malaver, 2007, p. 1). Se busca gravar a las mercancías que entran o salen de un territorio y tienen como objetivo ser comercializadas, su uso es conocido en todo el ámbito del comercio internacional y sirve para regular el movimiento de mercancías y recaudar dinero por parte del gobierno.

**Proveedores:** son quienes proporcionan el material o producto que se desea para continuar con la manufactura del producto final (Lemke et al., 2003). Los proveedores tienen una influencia importante en el desempeño de la empresa que los utiliza, pues nace de aquí la estrategia de seguir mejorando aspectos como costos y calidad.

**Incoterms:** La palabra “Incoterms” hace una abreviación a términos de comercio internacional en inglés. Son reglas para compraventas internacionales, pero se pueden usar en contratos por referencia. Los Incoterms se publicaron por primera vez en 1936, según (Ramberg (2011), sirven para los movimientos de mercancía de vendedor a comprador, para exportar, importar y explicar la división de costos y riesgos entre las partes. De igual forma, dichos elementos son clave para los contratos de venta, pues guía a las partes y les dice que hacer respecto a las situaciones mencionadas anteriormente.

Es recomendable especificar a qué versión de los Incoterms se hace referencia en los contratos, pues usualmente se revisan las normas para que estas se encuentren actualizadas de acuerdo con los contextos actuales.

**Importación:** Elizondo (2013), la importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales.

**Costos de Importación:** Gavelán (1999), el costo de importación está constituido por el precio original de compra, más todos los gastos incurridos para poner el producto importado en el almacén de la empresa. Estos gastos adicionales están constituidos por flete, seguro, derechos e impuestos que gravan la importación, transporte, acarreo y gastos de aduana en general; por consiguiente, incluye todos los gastos atribuibles directamente al producto, así como también los indirectos, como son los gastos administrativos generados por los entes que apoyan a la operación de compraventa del exterior.

**Estrategia Competitiva:** Porter (1990), es la manera en que una organización mantiene una ventaja competitiva en su industria, es decir, como crear estrategias genéricas.

Con esto se pretende crear un puente entre la estrategia y las herramientas a utilizar. Lo anterior con el fin de mecanizar el proceso de crear ventajas competitivas y asimismo ser más efectivo a la hora realizar compras en el exterior.

### 1.6.3 Marco contextual

Para dar contexto a la situación actual del sector de la construcción en Colombia, se tendrá como referencia al boletín técnico de *Indicadores económicos alrededor de la construcción con corte de marzo 8 de 2021* (DANE, 2021). Inicialmente el principal hallazgo de dicho informe, que toma como referencia el cuarto semestre de 2019 y 2020, es que el PIB del sector a precios constantes disminuyó en un 3,6%, teniendo como principales ramas en decrecimiento a los valores agregados de obras civiles, construcción y de edificaciones. Es apenas normal para el DANE que se haya presentado una variación negativa en dicho sector, debido a la emergencia sanitaria causada por el COVID 19, varios países de América Latina tuvieron un comportamiento similar, a excepción de Perú, donde hubo una variación positiva.

Según MARO (2020), los países para los cuales Colombia solicita la mayoría de sus importaciones en la industria constructora son en orden: China, México, Japón y Brasil. Cabe resaltar, además, que dichas importaciones tuvieron una drástica disminución en el año 2020 si se compara con su año anterior, e incluso los que le anteceden. Las cifras para el 2021 empiezan a demostrar recuperación con China, el principal proveedor de Colombia, si se compara enero-febrero del año 2020, con el 2021 de estos mismos meses, hubo una variación positiva del 50%.

Específicamente para el departamento del Valle del Cauca, en el sector de la construcción se ha presentado una variación positiva del 20,8% para el año 2020 a 2021, pasando de una cifra de 30.977 miles de USD a 37.411 miles de USD, en cuanto a materia de importaciones de productos para la construcción.

Los productos para los cuales se han realizado un mayor número de importaciones son las placas y baldosas de cerámicas seguidos de productos planos de acero inoxidable que en este caso son aquellas mercancías que están bajo estudio para la empresa en cuestión. El valor de las

importaciones para dichos productos planos de acero inoxidable para lo corrido del año 2021 ha sido de 1.863 millones de USD.

Por otro lado en cuanto a los principales países de origen para dichas importaciones de productos para el sector de la construcción se encuentran tanto China como India en los que para lo corrido del 2021 se han importado un total de 21.363 millones de USD y 3.566 millones de USD respectivamente, lo que indica que estos dos países son los principales proveedores y quizás más atractivos a la hora de realizar una compraventa internacional en materia de mercancías para el sector de la construcción.

#### **1.6.4 Marco Legal**

Legalmente este proyecto se sustentará en los decretos 1165 de 2019 y 360 de 2021.

Para el caso del primer decreto mencionado, 1165 de 2019, se dictan disposiciones relativas con respecto al régimen de aduanas, simplificando normativas anteriores en cuanto a operaciones aduaneras. El entonces director de la DIAN José Andrés Romero afirmó en ese momento que:

Antes las normas reglamentarias estaban muy dispersas y muchas veces se contradecían entre sí o establecían unos requisitos en una y otros en otra, y eso genera problemas de inseguridad jurídica y problemas de interpretación entre la Dian y los operadores.

Este decreto busca ser el único ordenamiento para conducir las operaciones aduaneras, dentro de las principales características se encuentran; procedimientos aduaneros para el manejo de las ayudas humanitarias, la adhesión de la figura de puertos turísticos, ampliación al plazo de legalización de las mercancías y nuevos procedimientos aduaneros del ministerio de comercio, industria y turismo (Decreto 1165 de 2019).

En cuanto a otra adición considerable que tuvo este decreto, fue la inclusión de la definición de “mandato aduanero”, donde por medio de la elección de una agencia de aduanas el importador o exportador puede delegar las obligaciones pertinentes a todos los trámites de la mercancía que tengan que ver con la normativa.

Cabe resaltar que este decreto deroga al anterior, el Decreto 390 de 2016, según el mismo documento publicado el objetivo del gobierno fue:

Una nueva regulación aduanera con el ánimo de armonizarla con los convenios internacionales, particularmente con las normas de la Comunidad Andina y el Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros - Convenio de Kyoto revisado de la Organización Mundial de Aduanas...para facilitar el comercio exterior y el cumplimiento de los compromisos adquiridos por el país dentro de los acuerdos comerciales.

Al igual que el decreto 1165 del 2019 ya mencionado, el decreto 360 de 2021 lo expide el Gobierno nacional con la intención de modificar y se adicionan a algunos aspectos del régimen aduanero anterior, dándole no solo mayor claridad y precisión a la normatividad, sino que, además, facilitando las operaciones de comercio exterior debido a la afectación que ha provocado la pandemia en este sector.

Ahora bien, esta norma está relacionada directamente con el tema en investigación, debido a que este decreto ajusta el régimen aduanero en cuanto a ciertos aspectos que se consideran relevantes los cuales son: los procedimientos y régimen sancionatorio, ajustes respecto a disposición de mercancías y derogatorias, y algunas partes sustitutivas donde se promueve la facilitación del comercio.

En cuanto a este último punto se establecen modificaciones verbigracia, el desglose de las declaraciones se haga a partir de trámites manuales con excepción de los operadores económico-autorizados, la creación de la figura de usuario aduanero con trámite simplificado o la eliminación de la prohibición para realizar labores de transporte, consolidación y desconsolidación de la carga y depósito para Agentes de Aduanas.

Así pues, aunque algunas modificaciones solo son transitorias y volverán a la normalidad en el 2022, se mantendrán permanentes algunos temas como la parte sustantiva que tiene como ya se mencionó, ajustes que promueven la facilitación del comercio. Ajustes de definiciones, usuarios Aduaneros, precisiones en materia de valoración y origen; se mantendrán también las modificaciones respecto a disposiciones de mercancías entre otras tales como los procedimientos al régimen sancionatorio y por último las disposiciones derogatorias.



## **Capítulo II. Metodología de investigación**

Para la realización del presente proyecto se usó una metodología de investigación descriptiva, cualitativa y cualitativa, se consultó diferente material bibliográfico como; libros, estadísticas, normativa legal, artículos y proyectos académicos relacionados con procesos de exportación, importación y análisis de proveedores. Lo anterior consistió en las siguientes fases de investigación: antecedentes y definición del problema, la construcción de los objetivos, referencias teóricas, estructura metodológica, enumeración de los objetivos y finalmente, conclusiones y recomendaciones.

### **2.1 Antecedentes y definición del problema**

Consistió en la revisión de diferentes fuentes bibliográficas, de carácter académico o científico. Los insumos investigados se centraron en planes de mercadeo para productos de construcción y documentos que se elaboraron con el fin de evaluar proveedores. Esto con el fin de establecer qué autores han abordado el tema en la academia. Para el planteamiento del problema, se realizó un diagnóstico de la situación y la necesidad que se tenía inicialmente, justificada debidamente por datos cuantitativos, que soportaban la problemática de elegir proveedores internacionales.

### **2.2 Los objetivos**

Se dividieron en uno general y cuatro específicos. En la elaboración se identificó la problemática principal de la empresa constructora, posteriormente para definir los objetivos específicos, se determinaron en que se sustentaba la necesidad de la compañía al seleccionar un proveedor, es decir ¿por qué se hacía conveniente buscar y seleccionar un proveedor para

insumos de la construcción? Resultado de ello, hubo tres requerimientos; Seleccionar proveedores internacionales para la grifería de lujo, identificar las condiciones de acceso al mercado para la importación de estos productos en Colombia y, por último, simular el proceso de importación para la misma categoría.

### **2.3 Referencias teóricas**

Desde el inicio se hizo una división entre los tipos de referencias teóricas que se necesitarían para desarrollar la investigación, estas fueron; conceptual, contextual y legal. En la primera se investigaron y definieron de acuerdo con el contexto académico ciertos términos que eran de suma importancia y rigor para dar referencia de manera acertada. En el marco contextual se realizó un estudio a grandes rasgos del sector de la construcción en Colombia, especialmente en Cali, por otro lado, se describió un panorama de las importaciones para el mismo.

Por último, el marco legal abarcó la investigación de dos decretos, necesarios para ubicarse bajo el amparo legal y normativo vigente en el país, pues dichas operaciones de importación y exportación cuentan con decretos y normas que se actualizan periódicamente y es menester actuar conforme a estas modificaciones.

- Analizar el sector de construcción en Colombia, en específico la ciudad de Cali, con el fin de evaluar la demanda de accesorios de lujo para proyectos de vivienda y comercio que los requieran.
- Seleccionar proveedores internacionales para la grifería de lujo
- Identificar las condiciones de acceso al mercado para la importación de grifería de lujo en Colombia.
- Simular el proceso de importación para la grifería de lujo.

## **2.4 Objetivo 1**

Se estableció como objeto de estudio para el proyecto, el análisis del sector de la construcción para Colombia y la ciudad de Cali en específico, para tener un panorama más claro de la situación de oferta y demanda para los productos ofrecidos por la empresa caso de estudio.

## **2.5 Objetivo 2**

Se analizaron distintos proveedores, se contactaron y además se lograron obtener distintas cotizaciones. Con todo lo anterior se evaluaron las alternativas existentes dentro del proceso de importación de dichos artículos como sus respectivos costes totales, aislando las opciones más viables para la empresa caso de estudio en línea con la relación calidad-costo-beneficio.

## **2.6 Objetivo 3**

Se hizo un exhaustivo análisis de las condiciones para realizar una eventual importación de grifería de lujo en Colombia, para lo anterior, fue necesario consultar bases de datos especializadas como; Doing Business y MARO.

## **2.7 Objetivo 4**

Contiene todo lo concerniente al proceso total de la importación de la mercancía. Se trató de una investigación en etapas, teniendo en cuenta todos los subprocesos.

### Capítulo III. Plan de importación

#### 3.1 Análisis del sector de construcción en Colombia, en específico la ciudad de Cali.

La base de datos Doing Business define como uno de sus criterios en el sector de la construcción, al manejo de permisos de construcción.

Este indicador investiga los procedimientos, el tiempo y el costo de construir un almacén, incluidos la obtención de todas las licencias y los permisos necesarios, la realización de todas las notificaciones e inspecciones pertinentes y las conexiones a los servicios públicos. (Doing Business, s.f., p. 1)

Cabe resaltar, que Doing Business utiliza esta misma metodología en todos los países, para posteriormente clasificarlos en el orden correspondiente, este indicador mundial analiza la facilidad de hacer negocios alrededor de todo el mundo, para ello utiliza distintas categorías, en el caso del sector de la construcción es; la facilidad y manejo de los permisos concernientes.

Según este indicador, la facilidad para el manejo de permisos de la construcción en Cali se encuentra de penúltima entre las 32 capitales del país. En la ciudad deben hacerse alrededor de 18 procedimientos, en un tiempo de 318 días en promedio, con aproximadamente un valor total del 5% de la construcción. El puntaje obtenido fue de 50.68, siendo uno de los más bajos en Colombia, por el contrario, una ciudad como Manizales, obtuvo el primer lugar y un puntaje de 74.04.

Regionalmente, la ciudad se encuentra por encima del promedio en número de procedimientos y días para la obtención de los permisos, 15.5 procedimientos y 191 días. Por otro lado, al compararse con países del mundo con ingresos altos, estos indicadores son aún más eficientes, con 12.7 procedimientos y 152 días para su realización en promedio.

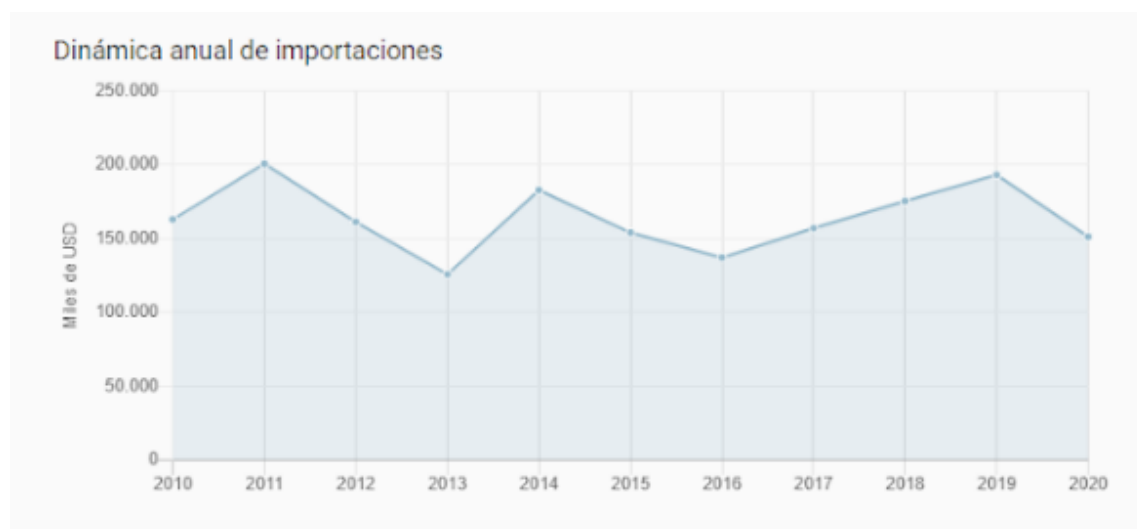
Se conoce como el mapa regional de oportunidades o por sus siglas MARO. Esta es una base de datos donde se presentan cifras por sectores económicos, de manera general y por departamentos. Es importante también mencionar que MARO desglosa los datos de los bienes y servicios en: Producción, comercio, ventas, importaciones y exportaciones. Para el caso puntual, la industria a mirar fue la construcción, en su ámbito de importaciones para el departamento del Valle del Cauca.

Inicialmente para el año corrido de 2021, entre enero y junio, se observó un aumento del 68% en las importaciones de materiales para la construcción en el departamento del Valle del Cauca (MARO, 2020). De 78 millones de dólares en importaciones en 2020 se pasaron a importar 131 millones de dólares.

Como se puede observar en la Tabla 1, el valor de las importaciones en los años en mención se ha mantenido en un intervalo de 100 y 200 millones de dólares. Entre el año 2019 y 2020 se evidenció un declive, sin embargo, para el año 2021 y según las cifras preliminares, existen posibilidades de una recuperación en este ámbito.

Figura 1.

*Dinámica actual de importaciones sector de la construcción*



*Nota.* Tomado por Mapa Regional de Oportunidades- Industrias para la construcción MARO, 2020.

Esta tabla muestra el valor total de las importaciones para el sector de la construcción en el departamento del Valle del Cauca.

Según MARO (2020), China es el principal socio importador del Valle del Cauca para la industria de los materiales de construcción, seguido de Brasil e India.

Para continuar con el análisis realizado al sector de la construcción, la plataforma Trademap brinda datos estadísticos sobre el comercio internacional como valores de crecimiento, participación, datos de importaciones y exportaciones y cuotas de mercado; para este caso en concreto, observamos la participación que tiene el sector de la construcción en el ámbito importador para el País.

Tabla 1.

*Productos importados por el sector de la construcción*

Descripción del producto	Valor importado en 2019	Valor importado en 2020	Participación en valor en el clúster de las importaciones del país, % en 2020
<b>Todos los productos</b>	\$50,413,025	<b>\$43,488,662</b>	<b>100.00%</b>
<b>Fundición, hierro y acero</b>	\$1,551,866	\$1,172,038	2.70%
<b>Manufacturas de fundición, de hierro o acero</b>	\$988,075	\$657,902	1.51% <b>5.01%</b>
<b>Aluminio y sus manufacturas</b>	\$383,214	\$349,335	0.80%
<b>Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado ...</b>	\$381,814	\$284,979	0.66%
<b>Cobre y sus manufacturas</b>	\$291,735	\$283,687	0.65%
<b>Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera</b>	\$219,887	\$206,266	0.47%

<b>Manufacturas diversas de metal común</b>	\$205,556	\$178,577	0.41%
<b>Vidrio y sus manufacturas</b>	\$215,521	\$170,897	0.39%
<b>Productos cerámicos</b>	\$189,304	\$140,016	0.32%
<b>Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas</b>	\$100,002	\$94,873	0.22%
<b>Plomo y sus manufacturas</b>	\$22,400	\$27,043	0.06%
<b>Níquel y sus manufacturas</b>	\$5,164	\$4,315	0.01%
<b>Sector constructor</b>	\$19,992,119	<b>\$17,776,266</b>	<b>40.88%</b>
	Valores en miles de dólares		

Para el año 2020, según Trademap (2021) el valor neto de las importaciones realizadas por Colombia fue de 43.488.662 miles de dólares, valor que reflejó una caída del 14% con respecto al neto importado en el año 2019, descenso que se puede ver mayormente explicado por la coyuntura del COVID-19 que azotó al mundo en el año 2020.

El sector de la construcción es uno de los sectores económicos más importantes para el país, esto observado en su participación en el neto importado por el país para el año 2020, donde el 40.88% (17.776.266 miles de dólares) del total de importaciones se ve reflejado por grupos de productos pertenecientes o relacionados a la actividad constructora en Colombia.

Del mismo modo, del total importado por Colombia en el 2020 relacionado con el sector de la construcción, las manufacturas metalúrgicas (fundición, hierro y acero; manufacturas de fundición, hierro o acero y aluminio y sus manufacturas) son los principales productos importados para este sector con una participación del 5% en conjunto con respecto al valor total de importaciones en el 2020.

### 3.2 Seleccionar un proveedor para la grifería de lujo

Para este objetivo, el trabajo se hizo en tres etapas distintas; una fase exploratoria, una fase analítica y otra de toma de decisiones.

Para la primera etapa, se consultaron distintos sitios web que reúnen proveedores de países productores como: Estados Unidos, China e India. Muchos de ellos no tienen precios visibles, por lo que para situaciones como esas se elaboró un correo en inglés con todos los requerimientos que eran necesarios para tener una cotización; Incoterms, medios de pago, si eran fabricantes, precios, catálogos y cantidades mínimas. Pasados algunos días, muchos proveedores contestaron un mensaje, no todos con los requerimientos pedidos, sin embargo, de esta forma se consignaron los datos de cada uno en una base de datos.

Para la fase analítica, se tenían 23 proveedores que respondieron a la solicitud hecha en el momento del contacto. Estos proveedores se dividieron en dos, unos para grifos y otros para duchas, y aquellos que tuvieran ambas categorías de productos fueron incluidos en ambas listas.

Posterior a esto, se eligieron 7 criterios para cada proveedor; Incoterms, medios de pago, si eran fabricantes, catálogos, precios, cantidades mínimas y una calificación subjetiva basada en el trato que se tuvo al contactarlos, su página web, tiempo de respuesta y comentarios en la web. Con base en lo anterior y a la información suministrada por cada empresa, se emitió una calificación a cada aspecto, la ponderación que recibieron fue exactamente la misma. En la tabla 2 se puede apreciar lo anterior.



Tabla 2.

## Variables de selección de proveedores

	Nombre de la marca			Mínimo de compra			Maquilan			Metodos de pago			Incoterms			Precios			Link o catalogo			TOTAL
	P	C	R	P	C	R	P	C	R	P	C	R	P	C	R	P	C	R	P	C	R	
	14.29%			14.29%			14.29%			14.29%			14.29%			14.29%			14.29%			
GRIFOS	TOTO	3	0.429	No	5	0.714	Si	5	0.714	Electrónico	2.5	0.357		0	0.000	680 usd	1	0.143	<a href="https://catai">https://catai</a>	5	0.714	3.071
	ROZIN	3	0.429	No	5	0.714	No	1	0.143	Electrónico	2.5	0.357		0	0.000	26 euros	3.4	0.486	<a href="https://rozin">https://rozin</a>	5	0.714	2.843
	DOOK	4	0.571	No	5	0.714	Si	5	0.714	Electrónico	2.5	0.357		0	0.000	19 euros	3.9	0.557	<a href="https://dook">https://dook</a>	5	0.714	3.629
	KOHLER	1	0.143		0	0.000		0	0.000		0	0.000		0	0.000		0	0.000	<a href="https://kohle">https://kohle</a>	5	0.714	0.857
	Aquacubic	3	0.429	100 pcs	2	0.286	Si	5	0.714		0	0.000	FOB	3	0.429	17-38 usd	3.8	0.543	<a href="https://aquac">https://aquac</a>	5	0.714	3.114
	GemFaucet	4	0.571	101 pcs	2	0.286	Si	5	0.714	Electrónico	2.5	0.357	FOB	3	0.429	25 usd	3.9	0.557	Whatsapp	5	0.714	3.629
	Fyeer Sanitary Ware	3	0.429	50 pcs	3	0.429	Si	5	0.714	Payment: 30% deposit, balance against copy of BL.	3.5	0.500	FOB Ningbo	3	0.429		0	0.000	Whatsapp	5	0.714	3.214
	Kohmix	4.5	0.643	50 pcs	3	0.429	Si	5	0.714	30% in advance after order confirmed, balance paid before shipment for first order	3.7	0.529	FOB	3	0.429	14 usd	4.1	0.586	<a href="https://kohm">https://kohm</a>	5	0.714	4.043
	Foshan	2	0.286		0	0.000	Si	5	0.714	Payment options is 30% deposit for starting the production, pay the balance before delivery.	3.7	0.529	EXW/FOB	3	0.429		0	0.000		0	0.000	1.957
	Orchids	4	0.571	500 pcs	1	0.143	Si	5	0.714	100% avance	2	0.286	CIF by sea	5	0.714	49 usd	3.5	0.500	Computador	5	0.714	3.643
	Great Faucet	4.2	0.600	100 pcs	2	0.286	Si	5	0.714	30% deposit	3.4	0.486	FOB Ningbo	3	0.429	14 usd	4.1	0.586	<a href="https://great">https://great</a>	5	0.714	3.814
Caiba	3	0.429	200 pcs	2	0.286	Si	5	0.714		0	0.000	FOB	3	0.429	10 usd	4.5	0.643	<a href="https://caiba">https://caiba</a>	5	0.714	3.214	
DUCHAS Y ACCESORIOS	JOYODO	4.5	0.643	10 Sets	4	0.571	Si	5	0.714	L/C, D/A, D/P, T/T, Western Union, MoneyGram	3.5	0.500	FOB	3	0.429	55,34 usd	3.5	0.500	Alibaba	5	0.714	4.071
	EMPOLO	4.5	0.643	50 Un	4	0.571	Si	5	0.714	L/C, T/T, Western Union, Cash/OA, PayPal	3.5	0.500	FOB	3	0.429	77.20 usd	3.2	0.457	Alibaba	5	0.714	4.029
	SOONLN OEM	4.5	0.643	30 Un	4	0.571	Si	5	0.714	L/C, Western Union, T/T	3.5	0.500	FOB	3	0.429	40 usd	3.6	0.514	Alibaba	5	0.714	4.086
	MOXIEN	4	0.571	1 Un	5	0.714	Si	5	0.714		0	0.000	FOB	3	0.429	51 usd	3.5	0.500	Alibaba	5	0.714	3.643
	VAGUEL	4.5	0.643	5 Un	5	0.714	Si	5	0.714	L/C, T/T	3	0.429	FOB	3	0.429	33 usd	3.8	0.543	Alibaba	5	0.714	4.186
	LANERDI	4	0.571	100 Un	2	0.286	Si	5	0.714	L/C, D/A, D/P, T/T, Western Union, MoneyGram, PayPal	3.5	0.500	FOB	3	0.429	65 usd	3.3	0.471	Alibaba	5	0.714	3.686
	ROZIN	3	0.429	No	5	0.714	No	1	0.143	Electrónico	2.5	0.357		0	0.000	106 euros	2.5	0.357	<a href="https://rozin">https://rozin</a>	5	0.714	2.714
	Aquacubic	3.5	0.500	500 pcs	1	0.143	Si	5	0.714		0	0.000	FOB	3	0.429	6 usd	4.6	0.657	<a href="https://aquac">https://aquac</a>	5	0.714	3.157
	Kohmix	4.5	0.643	50 pcs	3	0.429	Si	5	0.714	30% in advance after order confirmed, balance paid before shipment for first order	3.7	0.529	FOB	3	0.429	16 usd	4.1	0.586	<a href="https://kohm">https://kohm</a>	5	0.714	4.043
	GemFaucet	4	0.571	101 pcs	2	0.286	Si	5	0.714	Electrónico	2.5	0.357	FOB	3	0.429	9 usd	4.5	0.643	Whatsapp	5	0.714	3.714
DOOK	4	0.571	No	5	0.714	Si	5	0.714	Electrónico	2.5	0.357		0	0.000	13 euros	4.1	0.586	<a href="https://dook">https://dook</a>	5	0.714	3.657	

Finalmente se hizo una sumatoria y aquellos proveedores con calificaciones más altas fueron seleccionados, para los grifos, el proveedor Kohmix y Great Faucet de China obtuvieron la más alta calificación, por el lado de las duchas fueron Vaguel de China y SOONLN OEM quienes cumplieron con los más altos estándares.

### 3.3 Identificación de condiciones de acceso al mercado en Colombia.

#### 3.3.1 Tratamiento arancelario en el mercado objetivo.

Para los productos seleccionados:

##### A. Clasificación arancelaria

- 8481.80.10.00 de Canillas o grifos para uso doméstico.

## B. Gravamen

Bajo el decreto número 2153 de 2016, ministerio de comercio, industria y turismo artículo 1º, capítulo 84 se establece un gravamen del 10% sobre el valor de la mercancía.

## C. IVA

IVA aplicable al 19%, contando además con un régimen de libre importación para la categoría de productos seleccionada.

## D. Régimen

Régimen de libre importación.

## E. Acuerdos comerciales vigentes

Tabla 3.

### *Acuerdos comerciales vigentes*

·	ALADI
·	Comunidad Andina
·	Mercosur
·	Mercosur ACE 72
·	TLC AELC
·	TLC Alianza Pacifico
·	TLC Canadá
·	TLC Chile
·	TLC Corea

- 
- TLC Costa Rica
  - TLC Estados Unidos
  - TLC Israel
  - TLC México
  - TLC Triángulo Norte
  - TLC Unión Europea (Incluye Andorra y San Marino)
- 

### 3.3.2 Requisitos técnicos exigidos por el mercado (técnicos).

Colombia cuenta con tres requisitos técnicos mínimos a cumplir para realizar el proceso de importación de los productos amparados bajo la categoría de canillas o grifos para uso doméstico, estos son:

- **Reglamento técnico de etiquetado de productos preempacados:** El sistema de inteligencia en gestión Legiscomex (2017) explica que esta regla:

Se adopta para asegurar que los productos preempacados indiquen de forma clara, precisa, indeleble y visible a simple vista en unidades, múltiplos y submúltiplos del Sistema Internacional de Unidades (SI) la cantidad nominal o contenido neto. (párr. 1)

Todo esto, bajo la resolución número 32209 de 2020, superintendencia de industria y comercio artículo 2°.

- **Reglamento técnico metrológico aplicable a productos preempacados:** El sistema de inteligencia en gestión (Legiscomex, 2017) explica que “los productos

preempacados con cantidad nominal constante deben cumplir los requisitos metrológicos para los productos preempacados etiquetados en cantidades nominales constantes predeterminadas de masa, volumen, longitud, área o cantidad.” Bajo la resolución número 32209 de 2020, superintendencia de industria y comercio artículo 3°.

- Reglamento técnico para etiquetado de productos imperfectos, usados, reparados, remanufacturados, repotencializados o discontinuados: El sistema de inteligencia en gestión Legiscomex (2017) explica que se “requiere cumplimiento de reglamento técnico de productos imperfectos, usados, reparados, remanufacturados, repotencializados o discontinuados, para los cuales el Gobierno colombiano haya autorizado previamente su importación, ensamble, distribución, uso o comercialización” (párr. 1). De ser así el caso, todo esto bajo la resolución número 497 de 2013, ministerio de comercio, industria y turismo.

### **3.3.3 Claridad en las condiciones de acceso**

- Impuestos internos
  - Como se mencionó anteriormente para el perfil de los productos canillas o grifos para uso doméstico y bajo su clasificación arancelaria 8481.80.10.00, el gravamen general arancelario es del 10%, IVA aplicado del 19%, régimen de libre importación y sin ningún tipo de gravamen o excepción por acuerdos internacionales vigentes (Legiscomex, 2017).
- Documentos

Para realizar el proceso de importación y posterior al pago de tributos aduaneros se requieren los siguientes documentos:

- Factura comercial
  - Lista de empaque
  - Registro o licencia de importación
  - Certificado de origen del producto
  - Declaración de importación
  - Documento de transporte – Embarque
  - Declaración Andina del Valor en aduana.
- Vistos buenos

Los productos amparados bajo la subpartida arancelaria 8481.80.10.00 canillas o grifos para uso doméstico no requieren de ningún visto bueno por parte de un organismo exterior.

- Descripción mínima

Para el capítulo 84, partida 84.81 se requiere como mínimo:

- Partes: Para las partes clasificadas en las partidas y subpartidas de este capítulo, indicar:
  - **Producto:** Ejemplo: Grifería para lavamanos.
  - **Destino:** Ejemplo: Lavamanos
  - **Marca:** Ejemplo: Great Faucet
  - **Referencia:** Ejemplo: GL2601A26.
- Unidad de medida

Según el decreto número 2153 de 2016, ministerio de comercio, industria y turismo artículo 4º, para la subpartida arancelaria 8481.80.10.00 se especifica como unidad de medida “unidades o artículos” abreviados por la letra “u”.

(Decreto 2153 "Por la cual se adopta el Arancel de Aduanas y otras disposiciones" del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo)

- Regímenes de importación

Régimen de libre importación para los productos bajo la clasificación arancelaria 8481.80.10.00, según la norma:

- Decreto número 925 de 2013, ministerio de comercio, industria y turismo.
- Resolución número 544 de 2017, ministerio de comercio, industria y turismo.
- Circular número 18 de 2020, ministerio de comercio, industria y turismo.

- Condiciones de etiquetado y empaque

Para los productos bajo la clasificación arancelaria 8481.80.10.00 es requisito de etiquetado:

- **Etiquetado de productos imperfectos, usados, reparados, remanufacturados, repotencializados o discontinuados:** En caso de que el producto sea con características especiales, las mismas deben ser evidenciadas en la etiqueta de manera legible y clara para el comprador traducida al castellano y de no ser posible, por lo menos estar en alfabeto latino; a todo esto, añadir la misma información en la factura de venta.

La etiqueta con la información requerida de circunstancia especial se colocará en alguna parte del producto, componente, envase, unidad de empaque o pallet, en lugar visible y de fácil acceso, y deberá estar disponible al momento de su comercialización al consumidor. Esta información también podrá estar marcada, estampada o grabada en alto o bajo relieve.

Si la etiqueta está adherida, esta deberá tener propiedades y características técnicas de seguridad que conlleven su destrucción al ser removida del sustrato sobre el cual ha sido

adherida e impida su reutilización, y no podrá superponerse sobre cualquier otra etiqueta para ocultar alguna información del producto originalmente fabricado. (Legiscomex, 2017, párr. 1)

De este modo, la etiqueta para el producto en circunstancias especiales debe contener como mínimo:

- País de origen del producto en circunstancias especiales. Será Colombia, o el país de donde se despachan hacia Colombia productos en circunstancias especiales.
- El nombre del productor o proveedor, según sea su caso.
- La circunstancia o circunstancias especiales ofrecidas al consumidor.
- Instrucciones al consumidor, en letras o símbolos o ambos, que expliquen el correcto uso, conservación e instalación del producto. (Por ejemplo: Estado del producto, la operación o uso, peligrosidad de uso, cuidado, conservación, almacenamiento, instalación, disposición final de este tipo de producto, etc.). (Legiscomex, 2017, p. 1)

### **3.3.4 Condiciones Logísticas**

- Mejor opción de transporte

Dado que los productos seleccionados provienen desde China se optó por el transporte marítimo puesto que, es la mejor opción cuando hablamos de costos y facilidades relacionadas a la ubicación geográfica de Colombia. De este modo, debido a cercanía y preferencias de los proveedores se despachará desde el puerto de Ningbo hacia el puerto de Buenaventura ubicado en el Valle del Cauca, siendo este el más importante del país.

- Rutas de transportes

Buenaventura se encuentra a aproximadamente 122 km de la ciudad de Cali, una vez la mercancía se ubique en el puerto se tomará la ruta terrestre trazada como:

- Buenaventura-Vía Loboguerrero
- Loboguerrero-Dagua
- Dagua-Cali

Todo este trayecto se presume realizar en 1 hora 54 minutos aproximadamente, sujeto a cambios existentes en la carretera provenientes del tráfico o condiciones climáticas del día en cuestión.

- Condiciones logísticas del producto.
  - Grifos y accesorios:

**Kohmix:** El producto seleccionado en esta empresa es el modelo KM1951, manufacturado en cuerpo de latón, mango de zinc, tuerca hexagonal de latón. juego de varillas de tracción de latón, inserto de acero inoxidable y tuerca de pared de acero inoxidable. Contiene como accesorios, dos piezas de inserto S, cubierta de pared de dos piezas S y codo de dos piezas S. Además, cuenta con un cartucho de cerámica de 35 mm de marca Chaoling. El grifo tiene un porcentaje de entre 57-60% de latón con una superficie niquelada y cromada.

En cuanto al embalaje del producto, se compone por dos niveles, el embalaje interior que cuenta con una pieza y sus accesorios envueltos en tela de algodón además de su caja de color con el nombre del modelo y marca. Por otro lado, el embalaje exterior viene en un set de doce piezas separadas por su embalaje interior en una caja de cartón.

**Great Faucet:** El producto seleccionado en esta empresa es el modelo GL2601A26, manufacturado en material de cobre H59, cobre > 59%, plomo <1.27%, mango de aleación de zinc. Además, cuenta con un cartucho de cerámica de 40 mm. El grifo tiene acabados en



Cromado, níquel cepillado (PVD), ORB, Latón antiguo, níquel satinado, pintura con pulido delicado.

En cuanto al embalaje del producto, se compone por dos niveles, el embalaje interior que cuenta con una pieza envuelta en tela de algodón o de papel de burbujas además de su caja de color con el nombre del modelo y marca. Por otro lado, el embalaje exterior viene en un set de diez piezas separadas por su embalaje interior en una caja de cartón que se puede personalizar a pedido del cliente.

- Cabezal de ducha y accesorios:

**VAGUEL:** El producto de esta empresa es el modelo CFT203-1, contiene una ducha pequeña cuadrada con acabados cromados en todos sus accesorios, únicamente sus manijas vienen con manufactura en zinc, la manguera flexible que acompaña a este accesorio es de 1.5 metros y viene igualmente con acabados cromados. En cuanto a la ducha principal está igualmente cromada con un cabezal cuadrado de 20x20 cm.

En cuanto al embalaje individual viene separado por cada parte que compone la ducha envuelta en tela de algodón y separado por icopor en partes. Se empaca en cartón de color normal con una forma triangular.

**SOONLN OEM:** El producto de esta empresa es el modelo SL-TR2101, contiene una ducha pequeña cuadrada con acabados cromados en todos sus accesorios, únicamente sus manijas vienen con manufactura en zinc, la manguera flexible que acompaña a este accesorio es de 1.5 mts y viene igualmente con acabados cromados. En cuanto a la ducha principal está igualmente cromada con un cabezal cuadrado de 20x20 cm. En cuanto al embalaje individual viene separado por cada parte que compone la ducha envuelta en tela de algodón y separado por icopor en partes. Se empaca en cartón de color normal con una forma triangular.

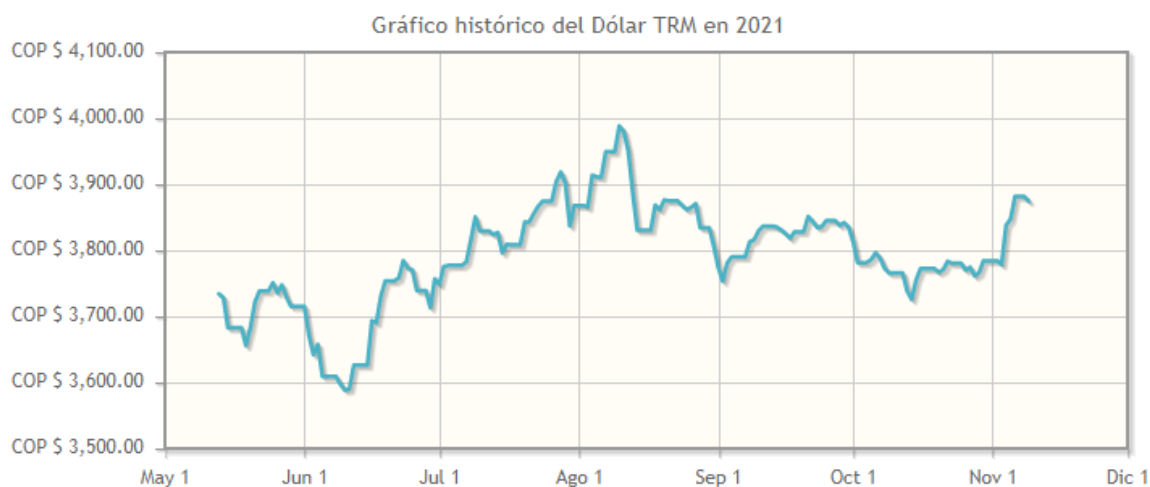
### **3.4 Simular el proceso de importación para productos de grifería relacionados con el sector constructor.**

#### **3.4.1 Factibilidad y análisis financiero de la importación**

En esta etapa se hizo un análisis teniendo en cuenta la fluctuación del dólar con respecto al peso colombiano, puesto que las cotizaciones con los proveedores y sus respectivos costos logísticos se manejan en dólares. Tratándose de un plan de importación, las proyecciones siempre deben tenerse en cuenta con escenarios de tasas spot más altas que bajas, es por ello por lo que los tres escenarios que se usaron son de los últimos 6 meses de 2021; favorable (tasa spot mínima) \$3,588.41 USD/COP, neutral (tasa spot promedio) \$3,791.88 y pesimista (máximos del año) \$3,988.27. A continuación se presenta una gráfica con el periodo señalado.

Figura 2.

*Tasa de cambio representativa del dólar en Colombia de mayo a noviembre de 2021*



*Nota.* Tomado de Lo Mejor de Ambos Mundos por Dolar Web, 2021.

Durante el año 2021 el dólar tuvo una tendencia alcista en los primeros seis meses, es por ello que se omitieron, puesto que dichas TRM se consideraron muy optimistas y podían sesgar el análisis dados los precios actuales y la poca probabilidad de que TRM tuviera un canal bajista para encontrar de nuevo dichas cifras. Sin embargo, es preciso mencionar que la volatilidad de la tasa de cambio en los últimos 20 días hábiles ha sido media (2,36%) y ello es señal de una constante fluctuación, de ahí radica la importancia de los escenarios hechos.

En las siguientes 6 tablas se discriminan los costos de importación para los escenarios mencionados anteriormente. Cabe resaltar que dichos escenarios son tres, sin embargo, se hizo

una simulación para dos casos distintos; una compra al proveedor con cantidades mínimas y otra con un contenedor completo.

Tabla 4.

*Escenario pesimista matriz de costos con cantidad mínima*

Escenario pesimista				
Producto	GL2601A26			
Cantidad	60			
Valor Unitarios USD	\$15.50			
Subpartida	8481.80.10.00			
Valor Total USD	\$930.00			
Incoterms (Lugar de Entrega)	FOB			
País de Origen	China			
País de Destino	Colombia			
Puerto de Origen	Ningbo			
Puerto de Destino	Buenaventura			
Medio de Transporte	Barco			
Arancel	10%			
IVA	19%			
TRM	\$3,988.27			
	USD	USD / Unidad	COP\$	COP\$ / Unidad
<b>FCA / FOB</b>	<b>\$930.00</b>	<b>\$15.50</b>	<b>\$3,709,091.10</b>	<b>\$61,818.19</b>
Flete Internacional	\$595.00	\$9.92	\$2,373,020.65	\$39,550.34
<b>CFR / CPT</b>	<b>\$1,525.00</b>	<b>\$25.42</b>	<b>\$6,082,111.75</b>	<b>\$101,368.53</b>
Seguro Internacional	\$30.00	\$0.50	\$119,648.10	\$1,994.14
<b>CIF / CIP</b>	<b>\$1,555.00</b>	<b>\$25.92</b>	<b>\$6,201,759.85</b>	<b>\$103,362.66</b>
Embarque	\$240.00	\$4.00	\$957,184.80	\$15,953.08
Arancel	\$155.50	\$2.59	\$620,175.99	\$10,336.27
IVA	\$325.00	\$5.42	\$1,296,167.81	\$21,602.80
Tributos aduaneros	\$480.50	\$8.01	\$1,916,343.79	\$31,939.06
<b>DDP</b>	<b>\$2,275.50</b>	<b>\$37.92</b>	<b>\$9,075,288.44</b>	<b>\$151,254.81</b>

Tabla 5.

*Escenario intermedio matriz de costos con cantidad mínima.*

Escenario intermedio				
Producto	GL2601A26			
Cantidad	60			
Valor Unitarios USD	\$15.50			
Subpartida	8481.80.10.00			
Valor Total USD	\$930.00			
Incoterms (Lugar de Entrega)	FOB			
País de Origen	China			
País de Destino	Colombia			
Puerto de Origen	Ningbo			
Puerto de Destino	Buenaventura			
Medio de Transporte	Barco			
Arancel	10%			
IVA	19%			
TRM	\$3,791.88			
	USD	USD / Unidad	COP\$	COP\$ / Unidad
<b>FCA / FOB</b>	<b>\$930.00</b>	<b>\$15.50</b>	<b>\$3,526,448.40</b>	<b>\$58,774.14</b>
Flete Internacional	\$595.00	\$9.92	\$2,256,168.60	\$37,602.81
<b>CFR / CPT</b>	<b>\$1,525.00</b>	<b>\$25.42</b>	<b>\$5,782,617.00</b>	<b>\$96,376.95</b>
Seguro Internacional	\$30.00	\$0.50	\$113,756.40	\$1,895.94
<b>CIF / CIP</b>	<b>\$1,555.00</b>	<b>\$25.92</b>	<b>\$5,896,373.40</b>	<b>\$98,272.89</b>
Embarque	\$240.00	\$4.00	\$910,051.20	\$15,167.52
Arancel	\$155.50	\$2.59	\$589,637.34	\$9,827.29
IVA	\$325.00	\$5.42	\$1,232,342.04	\$20,539.03
<b>Tributos aduaneros</b>	<b>\$480.50</b>	<b>\$8.01</b>	<b>\$1,821,979.38</b>	<b>\$30,366.32</b>
<b>DDP</b>	<b>\$2,275.50</b>	<b>\$37.92</b>	<b>\$8,628,403.98</b>	<b>\$143,806.73</b>

Tabla 6.

*Escenario optimista matriz de costos con cantidad mínima.*

MATRIZ DE COSTOS DE IMPORTACIÓN / EXPORTACIÓN				
Escenario optimista				
Producto	GL2601A26			
Cantidad	60			
Valor Unitarios USD	\$15.50			
Subpartida	8481.80.10.00			
Valor Total USD	\$930.00			
Incoterms (Lugar de Entrega)	FOB			
País de Origen	China			
País de Destino	Colombia			
Puerto de Origen	Ningbo			
Puerto de Destino	Buenaventura			
Medio de Transporte	Barco			
Arancel	10%			
IVA	19%			
TRM	\$3,588.41			
	USD	USD / Unidad	COP\$	COP\$ / Unidad
<b>FCA / FOB</b>	<b>\$930.00</b>	<b>\$15.50</b>	<b>\$3,337,221.30</b>	<b>\$55,620.36</b>
Flete Internacional	\$595.00	\$9.92	\$2,135,103.95	\$35,585.07
<b>CFR / CPT</b>	<b>\$1,525.00</b>	<b>\$25.42</b>	<b>\$5,472,325.25</b>	<b>\$91,205.42</b>
Seguro Internacional	\$30.00	\$0.50	\$107,652.30	\$1,794.21
<b>CIF / CIP</b>	<b>\$1,555.00</b>	<b>\$25.92</b>	<b>\$5,579,977.55</b>	<b>\$92,999.63</b>
Embarque	\$240.00	\$4.00	\$861,218.40	\$14,353.64
Arancel	\$155.50	\$2.59	\$557,997.76	\$9,299.96
IVA	\$325.00	\$5.42	\$1,166,215.31	\$19,436.92
Tributos aduaneros	\$480.50	\$8.01	\$1,724,213.06	\$28,736.88
<b>DDP</b>	<b>\$2,275.50</b>	<b>\$37.92</b>	<b>\$8,165,409.01</b>	<b>\$136,090.15</b>

Una vez realizada la simulación de costos para un escenario donde la cantidad mínima es la decisión de compra, se tomaron en cuenta tres posibles variables en la tasa de cambio, permitiendo conocer los valores aproximados a invertir en el caso de que la TRM tenga un comportamiento alcista, promedio o bajo según corresponda.

Tomando como referencia el escenario neutral donde la TRM es un promedio de como se ha venido comportando durante lo corrido del año 2021, el valor total de la inversión sería de \$8.628.403 COP aproximadamente, con un costo unitario por producto de \$146.806 COP aproximadamente. En caso de que suceda, el escenario optimista estaría rondando una TRM de \$3,588 COP, lo que significa un ahorro de casi el 6% de la inversión total en un escenario promedio o \$463.000 COP aproximadamente.

Por último, si la situación para que el escenario sea uno poco favorable o negativo, se tomó en cuenta la TRM máxima de lo que va de año 2021, siendo esta de \$3.988 COP, en la que la inversión total por parte de la empresa debería ser de \$9.075.288 COP aproximadamente, casi \$447.000 COP más que en el escenario promedio y \$910.000 COP para el mejor escenario posible.

Tabla 7.

*Escenario pesimista matriz de costos contenedor completo.*

<b>MATRIZ DE COSTOS DE IMPORTACIÓN / EXPORTACIÓN</b>				
<b>Escenario pesimista. Contenedor completo</b>				
<b>Producto</b>	GL2601A26			
<b>Cantidad</b>	4500			
<b>Valor Unitarios USD</b>	\$15.00			
<b>Subpartida</b>	8481.80.10.00			
<b>Valor Total USD</b>	\$67,500.00			
<b>Incoterms (Lugar de Entrega)</b>	FOB			
<b>País de Origen</b>	China			
<b>País de Destino</b>	Colombia			
<b>Puerto de Origen</b>	Ningbo			
<b>Puerto de Destino</b>	Buenaventura			
<b>Medio de Transporte</b>	Barco			
<b>Arancel</b>	10%			
<b>IVA</b>	19%			
<b>TRM</b>	\$3,988.27			
	<b>USD</b>	<b>USD / Unidad</b>	<b>COP\$</b>	<b>COP\$ / Unidad</b>
<b>FCA / FOB</b>	<b>\$67,500.00</b>	<b>\$15.00</b>	<b>\$269,208,225.00</b>	<b>\$59,824.05</b>
Flete Internacional	\$8,696.00	\$1.93	\$34,681,995.92	\$7,707.11
<b>CFR / CPT</b>	<b>\$76,196.00</b>	<b>\$16.93</b>	<b>\$303,890,220.92</b>	<b>\$67,531.16</b>
Seguro Internacional	\$167.50	\$0.04	\$668,035.23	\$148.45
<b>CIF / CIP</b>	<b>\$76,363.50</b>	<b>\$16.97</b>	<b>\$304,558,256.15</b>	<b>\$67,679.61</b>
Embarque	\$240.00	\$0.05	\$957,184.80	\$212.71
Arancel	\$7,636.35	\$1.70	\$30,455,825.61	\$6,767.96
IVA	\$15,959.97	\$3.55	\$63,652,675.53	\$14,145.04
<b>Tributos aduaneros</b>	<b>\$23,596.32</b>	<b>\$5.24</b>	<b>\$94,108,501.15</b>	<b>\$20,913.00</b>
<b>DDP</b>	<b>\$100,199.82</b>	<b>\$22.27</b>	<b>\$399,623,942.09</b>	<b>\$88,805.32</b>

Tabla 8.

*Escenario optimista matriz de costos contenedor completo.*

<b>MATRIZ DE COSTOS DE IMPORTACIÓN / EXPORTACIÓN</b>				
<b>Escenario optimista. Contenedor completo</b>				
<b>Producto</b>	GL2601A26			
<b>Cantidad</b>	4500			
<b>Valor Unitarios USD</b>	\$15.00			
<b>Subpartida</b>	8481.80.10.00			
<b>Valor Total USD</b>	\$67,500.00			
<b>Incoterms (Lugar de Entrega)</b>	FOB			
<b>País de Origen</b>	China			
<b>País de Destino</b>	Colombia			
<b>Puerto de Origen</b>	Ningbo			
<b>Puerto de Destino</b>	Buenaventura			
<b>Medio de Transporte</b>	Barco			
<b>Arancel</b>	10%			
<b>IVA</b>	19%			
<b>TRM</b>	\$3,588.41			
	<b>USD</b>	<b>USD / Unidad</b>	<b>COP\$</b>	<b>COP\$ / Unidad</b>
<b>FCA / FOB</b>	<b>\$67,500.00</b>	<b>\$15.00</b>	<b>\$242,217,675.00</b>	<b>\$53,826.15</b>
Flete Internacional	\$8,696.00	\$1.93	\$31,204,813.36	\$6,934.40
<b>CFR / CPT</b>	<b>\$76,196.00</b>	<b>\$16.93</b>	<b>\$273,422,488.36</b>	<b>\$60,760.55</b>
Seguro Internacional	\$167.50	\$0.04	\$601,058.68	\$133.57
<b>CIF / CIP</b>	<b>\$76,363.50</b>	<b>\$16.97</b>	<b>\$274,023,547.04</b>	<b>\$60,894.12</b>
Embarque	\$240.00	\$0.05	\$861,218.40	\$191.38
Arancel	\$7,636.35	\$1.70	\$27,402,354.70	\$6,089.41
IVA	\$15,959.97	\$3.55	\$57,270,921.33	\$12,726.87
<b>Tributos aduaneros</b>	<b>\$23,596.32</b>	<b>\$5.24</b>	<b>\$84,673,276.03</b>	<b>\$18,816.28</b>
<b>DDP</b>	<b>\$100,199.82</b>	<b>\$22.27</b>	<b>\$359,558,041.47</b>	<b>\$79,901.79</b>



Tabla 9.

*Escenario intermedio matriz de costos contenedor completo.*

<b>MATRIZ DE COSTOS DE IMPORTACIÓN / EXPORTACIÓN</b>				
<b>Escenario intermedio. Contenedor completo</b>				
Producto	GL2601A26			
Cantidad	4500			
Valor Unitarios USD	\$15.00			
Subpartida	8481.80.10.00			
Valor Total USD	\$67,500.00			
Incoterms (Lugar de Entrega)	FOB			
País de Origen	China			
País de Destino	Colombia			
Puerto de Origen	Ningbo			
Puerto de Destino	Buenaventura			
Medio de Transporte	Barco			
Arancel	10%			
IVA	19%			
TRM	\$3,791.88			
	USD	USD / Unidad	COP\$	COP\$ / Unidad
<b>FCA / FOB</b>	<b>\$67,500.00</b>	<b>\$15.00</b>	<b>\$255,951,900.00</b>	<b>\$56,878.20</b>
Flete Internacional	\$8,696.00	\$1.93	\$32,974,188.48	\$7,327.60
<b>CFR / CPT</b>	<b>\$76,196.00</b>	<b>\$16.93</b>	<b>\$288,926,088.48</b>	<b>\$64,205.80</b>
Seguro Internacional	\$167.50	\$0.04	\$635,139.90	\$141.14
<b>CIF / CIP</b>	<b>\$76,363.50</b>	<b>\$16.97</b>	<b>\$289,561,228.38</b>	<b>\$64,346.94</b>
Embarque	\$240.00	\$0.05	\$910,051.20	\$202.23
Arancel	\$7,636.35	\$1.70	\$28,956,122.84	\$6,434.69
IVA	\$15,959.97	\$3.55	\$60,518,296.73	\$13,448.51
Tributos aduaneros	\$23,596.32	\$5.24	\$89,474,419.57	\$19,883.20
<b>DDP</b>	<b>\$100,199.82</b>	<b>\$22.27</b>	<b>\$379,945,699.15</b>	<b>\$84,432.38</b>

Una vez finalizado el análisis con las cantidades para un contenedor de 20 pies, es fundamental recalcar como el precio unitario de cada grifo es sustancialmente mejor, esto debido a que los costos logísticos unitarios se reducen al expandir la compra a una cifra mayor. El valor de una unidad es aproximadamente un 80% más cara cuando se deja de importar en cantidades de contenedor.

Para realizar una descomposición detallada de cada escenario, se toma como referencia la situación neutral, donde la empresa realiza una inversión de \$379,945,699 millones de pesos colombianos, y el costo unitario es de \$84,432 por cada uno de los 4500 grifos que se importan. Cabe resaltar que para este escenario se usó una TRM de \$3,791 en promedio. El escenario

positivo para la empresa se simula cuando se tiene una tasa de cambio de \$3,588 y se observa que la inversión de la empresa disminuye \$20,000,000 de pesos.

El escenario pesimista se desarrolla cuando se tiene una TRM de \$3,988, es decir la más alta que se ha presentado durante el año 2021. Aquí la empresa haría un desembolso de \$399,623,942. Aproximadamente \$20,000,000 de pesos colombianos más que el escenario neutral y \$40,000,000 más que la simulación optimista. Es clave resaltar, que dentro de una importación y como se puede observar en las distintas simulaciones, los costos logísticos son los que más afectan el valor unitario de la mercancía, pues el proveedor únicamente concede un descuento por unidad de 10% y los aranceles y el iva siguen siendo los mismos en culturizar cantidad.

Los operarios logísticos manifestaron que actualmente existe una gran fluctuación en el valor de los fletes por un tema de escasez mundial de contenedores. Lo anterior causando que las cotizaciones pueden cambiar hasta no ser confirmadas en el puerto de origen.

## Conclusiones

El crecimiento del sector de la construcción ha hecho que las empresas busquen un toque diferenciador en principalmente dos aspectos; sus acabados y en la disminución de costos. La empresa del caso de estudio logra la consecución de los dos objetivos anteriores gracias a un mercado globalizado existente y al auge de las importaciones para su sector productivo en Colombia, provenientes cómo se pudo observar, de la República Popular China.

Para el caso de estudio se realizó un minucioso análisis de cada uno de los proveedores, donde no solo fue fundamental el producto que ofrecían sino también su claridad y orden en la comunicación. La amplia gama de cotizantes se enmarca en una matriz donde se tuvieron en cuenta distintos aspectos concernientes a los aspectos tangibles e intangibles de la transacción.

Se resalta además que en un caso de importación existen dos factores económicos vitales para la simulación y posterior ejecución del proceso; la TRM y los costos logísticos.

## Recomendaciones

Es más que recomendable tener un historial de comportamiento de la TRM del peso colombiano con respecto al dólar americano para poder evaluar el punto en el que se encuentra al momento de realizar el proceso de importación, con el fin de tomar un valor de la tasa que sea bajo o al menos menor al promedio de como se ha comportado en el año; puesto que, es evidente como cambios en este indicador pueden ser cruciales en el valor total de la inversión a realizar en estos procesos.

Evaluar la mayor cantidad de proveedores posibles para el producto a importar es una muy buena acción a tomar en cuenta, porque, esto permite tener varias opciones en caso de que un primer proceso de negociación se caiga, además de que permite filtrar todos los posibles precios del mercado, llegando a conocer las mejores ofertas y que más se adecuen a las necesidades de la persona como principal parte importadora.

Se recomienda mantenerse pendiente de toda actualización concerniente a documentación, noticias, costos y demás factores que puedan incidir en un proceso de importación, esto con la finalidad de sufrir los menores percances posibles y que permitan hacer de la compra una experiencia cómoda.

Tener en cuenta el comportamiento de la demanda de mercado para el producto seleccionado, todo esto para tener certeza o al menos seguridad de que la importación va a tener una rentabilidad real y no se queden como mercancías estancadas en una bodega esperando a perder valor o a deteriorarse con el tiempo, significando pérdidas económicas y logísticas para una empresa o persona natural.

## Bibliografía

- Acosta, M., & Cantillo, A. (2019). *Proceso de importación de luces led y plan de evaluación de proveedores para la empresa caso de estudio autor (es): andrés guzmán cantillo*.
- Ahcar, J., & Osorio, E. (2008). Improving business relations between Colombia and China. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 127-165.
- Barber, J., & Darder, L. (2004). *La dinámica de la competencia internacional hacia la empresa transnacional*. *Universia Business Review*.
- Beamon, B. (1998). *Supply Chain design and analysis: Models and methods*.  
<http://www.damas.ift.ulaval.ca/~moyaux/coupfouet/beamon98.pdf>
- Buriticá, L., & Silva, L. (2014). *Análisis del intercambio comercial entre El Valle Del Cauca Y China, India, Japón, Corea Del Sur Y Singapur*. Universidad Icesi Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.
- Cáceres, R., & Escobar, É. (2006). Caracterización de las cadenas de valor y abastecimiento del sector agroindustrial del café. *Cuadernos de administración*, 19(31), 197-217.
- Council of Supply Chain Management Professionals. (2013). Supply chain management: Terms and Glossary. *Healthcare Informatics : The Business Magazine for Information and Communication Systems*, 17(2).
- DANE. (2021). *Indicadores Económicos Alrededor de la Construcción (IEAC)*.  
[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib\\_const/Bol\\_ieac\\_IVtrim20.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib_const/Bol_ieac_IVtrim20.pdf)
- De la Hoz Correa, A. (2018). Generalidades de Comercio Internacional. *Journal of Materials Processing Technology*, 1(1).

- Diario La República. (2021). *Buenaventura movilizó 35% de la carga internacional que se dio en el país en 2020*. <https://www.larepublica.co/especiales/las-mas-vendedoras-del-valle/buenaventura-movilizo-35-de-la-carga-internacional-que-se-dio-en-el-pais-en-2020-322>
- Doing Business. (s.f.). *Sub National. World Bank I*.  
<https://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/colombia/sub/cali>
- Dolar Web. (2021). *Lo Mejor de Ambos Mundos*.  
<https://dolar.wilkinsonpc.com.co/divisas/dolar.html>
- Escrivá, J., Savall, V., & Martínez, A. (2014). *Gestión de compras*. McGraw Hill.
- Gavelán, J. (1999). *Costos de importación*.
- Gómez, J. (2013). *Gestión logística y comercial*. McGraw Hill.
- Guerrero, N. (2012). *Home*.  
[https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/11596/7709509.2012\\_.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/11596/7709509.2012_.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Guo, H., & Zhang, T. (2016). Sinks of steel in China—addition to in-use stock, export and loss. *Frontiers of Environmental Science and Engineering*, 10(1), DOI:  
<https://doi.org/10.1007/s11783-014-0696-3>.
- Janvier-James, A. (2011). A New Introduction to Supply Chains and Supply Chain Management: Definitions and Theories Perspective. *International Business Research*, 5(1), DOI:  
<https://doi.org/10.5539/ibr.v5n1p194>.
- Legiscomex. (2017). *Subpartida arancelaria*.  
<https://nebulosa.icesi.edu.co:2157/Subpartidas/ResultadoBusqueda?id=7387>

- Lemke, F., Goffin, K., & Szwejcowski, M. (2003). Investigating the meaning of supplier-manufacturer partnerships. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 33(1), DOI: <https://doi.org/10.1108/09600030310460981>.
- Malaver, F. (2007). *Nomenclatura Común Andina*. Secretaría General de la Comunidad Andina, Proyecto de Cooperación UE-CAN, .
- MARO. (2020). *Mapa Regional de Oportunidades- Industrias para la construcción*. <https://www.maro.com.co/apuesta-pdp/bienes/6>
- Ocampo, P. (2009). Gerencia logística y global. *Revista Escuela De Administración De Negocios*, (66), 113-136.
- Ortiz, M., Oramas, O., & Sanz, M. (2015). Procedimiento de evaluación de proveedores con herramientas de la teoría de los subconjuntos borrosos. Aplicación a proveedores seleccionados de una empresa comercial. *Journal of Business*, 7(1), DOI: <https://doi.org/10.21>.
- Porter, M. (1900). *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Grupo Editorial Patria.
- Presidencia de la República de Colombia. (2016). Decreto 390 de 7 de marzo de 2016. Bogotá, Colombia.
- Presidencia de la República de Colombia. (2019). Decreto 1165 de 2 de julio de 2019. Bogotá, Colombia.
- Ramberg, J. (2011). *ICC guide to incoterms 2010*. ICC International Chamber of Commerce.
- Sarache, W., Castrillón, Ó., & Ortiz, L. (2009). Selección de proveedores: Una aproximación al estado del arte. *Cuadernos de Administración*, 22(38), 145-167.

Vega, L. (2020). “*Es el mejor momento para comprar vivienda en Colombia por los subsidios y los productos*”. <https://www.larepublica.co/empresas/es-el-mejor-momento-para-comprar-vivienda-en-colombia-por-los-subsidios-y-los-productos-3066547>

Zamora, A. (2013). El transporte internacional como factor de competitividad en el comercio exterior. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 18(35), DOI: [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2077-18862013000200007](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-18862013000200007).