

**Plan de Investigación de Mercados de Proveedores de Maquinaria del Sector Panificador  
para La Importación de la Empresa Junior S.A.S.**

Jarod Josué Castro Gómez

Universidad Pontificia Bolivariana

Escuela De Economía, Administración Y Negocios

Facultad de Administración de Negocios Internacionales

Seccional Bucaramanga

**2021**

**Plan de Investigación de Mercados de Proveedores de Maquinaria del Sector  
Panificador para La Importación de la Empresa Junior S.A.S.**

Jarod Josué Castro Gómez

Trabajo de grado para optar al título de Negocios Internacionales

Asesor

Diego Andrés Arenas Valdivieso

Magister en Administración con énfasis en Mercadeo

Universidad Pontificia Bolivariana

Escuela De Economía, Administración Y Negocios

Facultad de Administración de Negocios Internacionales

Seccional Bucaramanga

**2021**

## TABLA DE CONTENIDO

Introducción.....	10
1. Presentación de la Empresa .....	11
1.1. Información General:.....	11
1.2. Misión.....	12
1.3. Visión.....	12
1.4. Organigrama .....	13
2. Justificación .....	15
3. Funciones y cumplimiento de Compromisos.....	16
3.1. Cargo a Desempeñar .....	16
3.2. Funciones .....	16
3.3. Cumplimiento de Compromisos .....	17
4. Propuesta de Valor.....	19
4.1. Descripción del Problema.....	20
4.2. Objetivos.....	21
4.3. Marco Teórico.....	22
4.4. Metodología Aplicada.....	24
5. Resultados.....	25
5.1. Producto a estudiar.....	25
5.1.1. Subpartida Arancelaria.....	25
5.2. Análisis de los proveedores .....	27
5.2.1. Principales exportadores del producto a nivel mundial. ....	27

5.2.2.	Principales Proveedores del Mundo para Colombia.....	28
5.2.3.	Empresas Importadoras Colombianas.....	29
5.3.	Matriz de selección de proveedores:.....	31
5.3.1.	Análisis de los resultados de la matriz por variable.....	34
5.4.	Preselección del proveedor o empresa.....	38
5.5.	Ficha técnica del producto .....	41
5.6.	Identificación de barreras de acceso al mercado en Colombia.....	42
5.6.1.	Arancel con el mercado objetivo .....	42
5.6.2.	Documentos Soporte para la importación.....	42
5.6.3.	Vistos Buenos .....	43
5.7.	Selección de transporte. ....	45
5.7.1	Acceso marítimo .....	45
5.8.	Condiciones logísticas del producto. ....	47
5.8.1.	Empaque, embalajes y etiquetas .....	47
5.9.	Incoterm .....	49
5.10.	Costos del DFI .....	50
5.10.1.	Matriz de costos de importación.....	51
5.11.	Proveedor Nacional.....	54
	Documentos soporte.....	56
	Proforma .....	56
	Cotización Agente de carga y aduanal.....	57
	Cotización proveedor nacional .....	58
	Conclusiones.....	59

Recomendaciones .....	61
Bibliografía .....	62

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Actividades a realizar en la empresa .....	17
<b>Tabla 2</b> Matriz de preselección de países para Importaciones .....	32
<b>Tabla 3</b> Empresas italianas fabricantes del producto .....	38
<b>Tabla 4</b> Principales puertos de Italia .....	46
<b>Tabla 5</b> Reglas de embalaje y etiquetado en Italia .....	47
<b>Tabla 6</b> Promedio del dólar en los últimos 4 meses .....	50
<b>Tabla 7</b> Promedio del Euro en los últimos 4 meses .....	51
<b>Tabla 8</b> Datos para la importación .....	51
<b>Tabla 9</b> Matriz de costos de importación .....	52
<b>Tabla 10</b> Costos comparativos proveedor nacional e internacional .....	54

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Logo Junior S.A.S. ....	11
<b>Figura 2</b> Organigrama Junior S.A.S.....	13
<b>Figura 3</b> 10 Principales países exportadores para el producto seleccionado en 2019.....	27
<b>Figura 4</b> Lista de los principales 5 mercados proveedores para seleccionado importado por Colombia en 2019.....	28
<b>Figura 5</b> Principales empresas importadoras del producto en valor CIF (Miles de USD) 2017 .....	29
<b>Figura 6</b> Ficha técnica del producto seleccionado .....	41
<b>Figura 7</b> Régimen de comercio para importaciones.....	44
<b>Figura 8</b> Factura Proforma .....	56
<b>Figura 9</b> Cotización Agente aduanal y Agente de Carga .....	57
<b>Figura 10</b> Cotización proveedor nacional .....	58

25/3/2021

[www.upbbga.edu.co/biblioteca/formaton.php](http://www.upbbga.edu.co/biblioteca/formaton.php)

### RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO

**TITULO:** Plan de Investigación de Mercados de Proveedores de Maquinaria del Sector Panificador para La Importación de la Empresa Junior S.A.S.

**AUTOR(ES):** Jarod Josue Castro Gómez

**PROGRAMA:** Facultad de Administración de Negocios Internacionales

**DIRECTOR(A):** Diego Andrés Arenas Valdivieso

### RESUMEN

Actualmente, la relación entre la globalización como la tecnología se desarrollan y usan las mismas herramientas de forma conjunta en todos los países del mundo, generando oportunidades de integración de los mercados locales a la gran red económica mundial. Esto hace que se creen beneficios tanto para las pequeñas y grandes empresas que buscan productos que tengan la mejor relación en cuanto a la calidad, precio y eficiencia. Este proyecto investigativo enfocado en la búsqueda de proveedores de maquinaria del sector panificador para la importación nace la necesidad de la empresa Junior S.A.S. adquirir nueva maquinaria de mayor tecnología y desarrollo para el funcionamiento y estandarización de sus procesos de producción. La elaboración de este trabajo, se explican diferentes conceptos recolectados de fuentes secundarias como libros, revistas, tesis entre otros, información que es fundamental para la realización de este documento. En la búsqueda entre los países productores de esta maquinaria se escogió a Italia, siendo el país con un mejor perfil comercial para la importación del producto caso de estudio. El resultado esperado de este proyecto radica en la posibilidad de realizar la importación del producto ya que, se considera un objetivo idóneo para la empresa caso de estudio, de igual manera mirar la viabilidad de este plan, analizando la información recolectada de este trabajo y tener un soporte o una idea de cómo realizar la importación de dicho país.

### PALABRAS CLAVE:

Selección de proveedores, importación, investigación, Italia

Vº Bº DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

[www.upbbga.edu.co/biblioteca/formaton.php](http://www.upbbga.edu.co/biblioteca/formaton.php)

25/3/2021

[www.upbbga.edu.co/biblioteca/formatoi.php](http://www.upbbga.edu.co/biblioteca/formatoi.php)**GENERAL SUMMARY OF WORK OF GRADE**

**TITLE:** Market Research Plan for Machinery Suppliers of the Bakery Sector for Importation of the Junior S.A.S.

**AUTHOR(S):** Jarod Josué Castro Gómez

**FACULTY:** Facultad de Administración de Negocios Internacionales

**DIRECTOR:** Diego Andrés Arenas Valdivieso

**ABSTRACT**

Currently, the relationship between globalization and technology develops and uses the same tools together in all countries of the world, creating opportunities to integrate local markets into the world's great economic network. This makes profits created for both small and large companies looking for products that have the best value for quality, price, and efficiency. This research project focused on the search for suppliers of machinery in the bakery sector for import was born from the need of the company Junior S.A.S. to acquire new machinery of greater technology and development for the operation and standardization of its production processes. The elaboration of this work explains different concepts collected from secondary sources such as books, magazines, thesis among others, information that is fundamental to the realization of this document. In the search among the countries producing this machinery was chosen to Italy, being the country with a better commercial profile for the import of the case study product. The expected result of this project lies in the possibility of importing the product since, it is considered an ideal objective for the company case study, in the same way look at the feasibility of this plan, analyzing the information collected from this work and having a support or an idea of how to import from that country.

**KEYWORDS:**

Supplier selection, import, research, Italy

**V° B° DIRECTOR OF GRADUATE WORK**[www.upbbga.edu.co/biblioteca/formaton.php](http://www.upbbga.edu.co/biblioteca/formaton.php)

## **Introducción**

La industria panificadora ha sido una de las más dinámicas dentro de la economía nacional. Colombia cuenta con cerca de 25.000 panaderías, las cuales en su mayoría desarrollan sus actividades en los estratos 2 y 3; esto significa que el sector tiene una concurrencia importante por parte de los empresarios y que a su vez es necesario impulsar el mismo para que tenga un mayor reconocimiento a nivel nacional e internacional. (Salazar, 2016)

Para el periodo comprendido entre enero y mayo de 2020, el desempeño de la industria panificadora continuó conservando la tendencia creciente que registró en 2019, cuando las condiciones del mercado fueron normales y no hubo incidencia del Covid-19. Aun con la llegada de la pandemia, durante los primeros cinco meses de 2020, tanto el índice de producción como el índice de ventas reflejaron incrementos del 6,4% y el 7,3%, respectivamente. Por lo tanto, al incrementar su producción, estas empresas cada día son más grandes y su industrialización de maquinaria requieren de un mejoramiento continuo para seguir abasteciendo el mercado.

El proceso de producción de esta industria es muy amplio, que deben tecnificar sus procesos manuales a tal grado que se ven obligados a obtener maquinaria requerida para automatizar y estandarizar la elaboración del pan y sus derivados. El tipo de maquinarias nacionales no son muy amplias y algunas no son adecuadas para suplir las necesidades así que, los empresarios se ven la necesidad de tecnificar sus procesos y traer maquinaria del exterior.

## 1. Presentación de la Empresa

### Figura 1

*Logo Junior S.A.S.*



**Fuente:** JUNIOR S.A.S

### 1.1. Información General:

JUNIOR S.A.S. es una empresa que pertenece al sector de alimentos con más de 10 años en el mercado Santandereano. Su principal producto de fabricación es el pan y no solamente lo produce, si no también lo distribuye.

Es una Panadería que se destaca por su calidad entre su competencia y en los últimos dos años ha venido creciendo para darse a conocer más en el mercado con sus productos y su buen sabor.

- **Razón Social:** INDUSTRIA DE ALIMENTOS JUNIOR S.A.S
- **Fundación:** marzo 2008
- **Dirección:** Cra 7 # 7-35 B. Santa Ana, Floridablanca

- **Correo Electrónico:** equipo@panjunior.com
- **Productos:** Variedad de pan como: Pan dulce, de leche, de queso, salado, Tajado, entre otros.
- **Horario de Atención:** lunes-viernes de 8: 00 a.m a 12: 00 p.m y 2: 00p.m a 5: 00 p.m
- **Representante Legal:** Bladimir Castro Calderón
- **Jefe inmediato:** Jaime Gómez Rey
- **Contacto:** (037) 6386447 – (+57) 3142575454

## **1.2.Misión**

Nuestro negocio es fabricar alimentos de alta calidad, deliciosos y nutritivos para las familias manteniendo el sabor del pan tradicional.

## **1.3.Visión**

Para el 2023 ser una empresa líder en ventas en el departamento de Santander, estandarizada, tecnificada, que logre una innovación en los procesos de producción logrando un mayor servicio y producto de alta calidad.

## 1.4.Organigrama

**Figura 2**

*Organigrama Junior S.A.S.*



**Fuente:** Propia Elaboración

Como se observa el organigrama presentado anteriormente, JUNIOR S.A.S cuenta con su máximo dominio que son los propietarios de la empresa. Esto a su vez, son los que aprueban las decisiones gerenciales para ponerlas en marcha. Por otra parte, se encuentra el gerente general que es el encargado y el responsable de todos los procesos en la empresa, trabajando de la mano con el contador, Recursos humanos y calidad, siendo este la autoridad de la empresa después de los propietarios.

La empresa se conforma por su parte administrativa, producción y operacional. En el área de producción se encuentra el jefe de producción que a la vez delega trabajos a los supervisores de esta área y por el otro lado el jefe de bodega que dirige los despachos y empacadores y, por último, se encuentra el departamento de ventas que es la encargada de planear, organizar dirigir y controlar las ventas y su respectiva distribución en el departamento.

La organización de esta empresa como nos muestra la imagen anteriormente permite que cada área de proceso esté conectada. De esta manera, hace que los procesos fluyan de mejor y sean fáciles de verificar la calidad de los productos para que la empresa siga manteniendo una alta calidad y ofreciendo cada vez un mejor servicio al cliente.

## 2. Justificación

La compañía JUNIOR S.A.S ha venido creciendo en sus últimos años en sus ventas, ya que, se ha destacado por la calidad en sus productos en el mercado Santandereano, por tanto, ha requerido incrementar e innovar sus procesos internos de producción. En vista, a esa transformación que está pasando la empresa requiere de un proceso de estandarización para continuar con su desarrollo en el mercado y seguir expandiéndose a nivel nacional e internacional.

La empresa cuenta con su respectiva maquinaria que algunas de ellas lo limitan a la expansión de su producción de modo que se requiere de buena maquinaria para seguir cumpliendo con los objetivos de la empresa.

La finalidad de este plan investigativo es identificar en primera medida, que maquinaria requiere adquirir la empresa para seguir aumentando su producción. En segunda medida, identificar qué tipos de proveedores de maquinarias para el sector panificador existen en el mercado nacional e internacional así mismo, identificando los países con los que Colombia cuenta con acuerdos comerciales para la importación de maquinarias.

Este proyecto investigativo busca incentivar a la empresa en el área de producción para mejorar los estándares de calidad y seguir cumpliendo con su demanda en el mercado por medio de maquinarias disminuyendo sus costos de producción y elevando su producción.

### **3. Funciones y cumplimiento de Compromisos**

#### **3.1.Cargo a Desempeñar**

Practicante en el área de Compras y logística en la empresa JUNIOR S.A.S.

#### **3.2.Funciones**

1. Planear, organizar y hacer las compras de pedidos en los diferentes periodos de tiempo.
2. Buscar nuevos proveedores nacionales y posibles internacionales.
3. Evaluar el estado de los precios de los insumos.
4. Seguimientos a las mercancías
5. Realizar los pagos a los diferentes proveedores y enviar soportes.
6. Solicitud de cotizaciones a proveedores internacionales
7. Planeación para la importación de maquinarias industriales

### 3.3.Cumplimiento de Compromisos

**Tabla 1**

*Actividades a realizar en la empresa*

Actividades	Meses			
	1	2	3	4
Planear, organizar y hacer las compras de pedidos en los diferentes periodos de tiempos	x	x	x	x
Buscar nuevos proveedores nacionales y posibles internacionales	x	x	x	x
Evaluar el estado de los precios de los insumos	x	x	x	x
Seguimientos a las mercancías	x	x	x	x
Realizar los pagos a los diferentes proveedores y enviar soportes.	x	x	x	x

Solicitud de cotizaciones a proveedores internacionales	x	x	x	x
Planeación para la importación de maquinarias industriales	x	x	x	x

**Fuente:** Elaboración propia

#### **4. Propuesta de Valor**

La empresa Junior S.A.S. ha venido expandiéndose en los últimos años, por lo que implica la ampliación y desarrollo Físico, tecnológico, económico, financiero y comercial. Una de las barreras más relevantes en este caso sería la tecnológica para ayudar y mejorar el área de producción ya que últimamente se ha presentado demoras y atrasos con la producción del producto.

El propósito general de la búsqueda de mercados de nuevos proveedores de maquinarias para el sector panificador para la importación es lograr tecnificar más el área de producción elevando los estándares de calidad de la empresa y así mismo lograr la reducción de tiempo en la producción, es decir, lograr producir más en menos tiempo por medio de maquinarias altamente calificadas y así lograr alto nivel de estandarización.

Todo esto implica una investigación de proveedores que produzcan el tipo de maquinaria que está buscando la empresa y así mismo lograr importarla a Colombia e instalarla en la empresa.

#### **4.1.Descripción del Problema**

Realizando la práctica en la empresa Junior S.A.S. Se estudió que la empresa cumple con los requisitos necesarios para seguir con su actividad productiva y comercial, sin embargo, al comienzo de la pandemia (abril 2020) se observó que la empresa no suplía con la demanda aumentada ocasionada por la pandemia.

Esto no significa un problema como tal, sino más bien una oportunidad para la expansión y estandarización de producción por medio de maquinaria altamente cualificada para suplir con los procesos y tiempos de demanda. Por esta razón, se analizarán diversos proveedores tanto nacionales como internacionales y se desarrollará un plan para la búsqueda exactas de dichas maquinarias y también se evaluarán sus precios y costos de importación más DFI.

## 4.2.Objetivos

- **Objetivo General**

Elaborar un plan de investigación de mercados de proveedores de maquinaria del sector panificador para la importación de la empresa Junior S.A.S

- **Objetivos Específicos**

1. Analizar el entorno y especificar la maquinaria requerida en la empresa para su estandarización
2. Identificar países y empresas productoras (PROOVEDORES) de maquinaria para el sector panificador
3. Identificar barreras para la importación del producto así mismo, establecer sus respectivos costos para la importación del producto.

### 4.3.Marco Teórico

La presente elaboración de este plan investigativo se ha realizado en base a las necesidades e inclinación de la empresa Junior S.A.S. Por esta razón, se verificó que hay que estandarizar y realizar mejoras en los procesos de fabricación de la empresa para ser competitivos, por eso, este trabajo investigativo se consolida con referencia a la más reciente postulación teórica relacionada con el librecambio, titulada las ventajas competitivas de las naciones por el economista Michael Porter.

En esta teoría, Porter nos habla que la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Las empresas logran ventajas frente a sus competidores a causa de retos y presiones, por esta razón, Porter argumenta que la ventaja de una nación no se deriva de la dotación de factores, sino a la tecnología y al respecto, Ronderos en su libro El Ajedrez del libre Comercio cita : “Las naciones importan en sectores en los que sus empresas consigan una (disparidad) delantera en tecnología, (ya que) en lugar de limitarse al despliegue de una masa fija de factores de producción, un asunto más importante es determinar la forma en que las empresas y las naciones mejoran la calidad de los factores, elevan la productividad con la que se utilizan y crean nuevos factores” (Ronderos, 2006)

Por otra parte, las empresas tienden a buscar un cambio para mejorar cada vez más sus procedimientos y su satisfacción al cliente final pero también, se busca que estas mejoras ayuden a abaratar sus costos o ingresos. Los gerentes de las compañías deben estar siempre abierto a los cambios no solo externos, sino también internos para darle una mejora en la

estructura organizacional de toda la empresa aceptando nuevas tecnologías y sus aplicaciones también como la estandarización en sus procesos.

Un sistema estandarizado facilita el proceso de certificación de cualquier norma. No obstante, el valor operativo más interesante de la certificación es la creación de una disciplina que permite documentar todas las acciones puestas en práctica y ciertos datos fundamentales, tales como los costos de calidad y no calidad. Un sistema de aseguramiento permite crear una estructura con la que se puede obtener información y estandarizar los procesos (Camisón et al. 2007).

De acuerdo con lo anterior, el proceso de estandarización es fundamental de tal manera que las empresas puedan acceder a la certificación de sus procesos, para asegurar el seguimiento al control de todos sus procedimientos operativos, para fijar la calidad de los productos en base a la satisfacción al cliente y sus costos en producción.

#### **4.4. Metodología Aplicada**

El siguiente trabajo abarca métodos mixtos, pues combina la perspectiva cuantitativa y cualitativa en la misma investigación, con el objetivo de darle profundidad al análisis de las diferentes situaciones.

Cuantitativos porque se recolectaron datos macroeconómicos a nivel de las importaciones y exportaciones del producto, lo cual nos permitió obtener un conocimiento previo sobre la situación del mercado internacional con respecto a los intercambios de este producto o sus sustitutos, a través de unos indicadores internacionales. Cualitativos por que se investigó en cuanto a normas, leyes, permisos y acuerdos comerciales que se tenían en cuenta para la preselección de proveedores del producto.

Las fuentes utilizadas para este proyecto son primarias y secundarias. Primarias porque toco describir información de la empresa que aún no tenía socializado y secundarias porque se necesitó de fuentes importantes como: Legis Comex, Trademap, Precolombina, Dian, entre otros, para la realización de este proyecto.

## 5. Resultados

1. Analizar el entorno y especificar la maquinaria requerida en la empresa para su estandarización.

### 5.1.Producto a estudiar

La empresa tiene planeado hacer el estudio para la importación de varias maquinarias que van a necesitar al mediano plazo, pero el producto que se tendrá en cuenta para el desarrollo de este plan de importación es “Horno Rotativo” con un promedio de 18 a 36 bandejas de 45 x 65. Este proyecto investigativo aplicado para la empresa se enfoca en maquinaria para el sector de alimentos especialmente, el sector panificador, pero al investigar sobre la cantidad de modelos para este tipo de producto o segmento, se escogió un solo modelo para realizar la simulación del plan y así, poder realizar una guía para las próximas importaciones que realice la empresa.

#### 5.1.1. Subpartida Arancelaria

El horno rotativo se encuentra ubicada en la sección XVI del arancel de aduanas colombiano, que corresponde a Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos, con la partida 8514 que dice: Hornos eléctricos industriales o de laboratorio, incluidos los que funcionen por inducción o pérdidas dieléctricas; los demás aparatos industriales o de laboratorio para tratamiento térmico de materias por inducción o pérdidas dieléctricas.

La subpartida arancelaria identificada para este producto es la 8514.10.00.00, la cual hace referencia a hornos rotativos eléctricos industriales.

## 5.2. Análisis de los proveedores

### 5.2.1. Principales exportadores del producto a nivel mundial.

**Figura 3**

*10 Principales países exportadores para el producto seleccionado en 2019*



**Fuente :** (Trade Map, 2019)

De acuerdo con la gráfica anterior, en el año 2019 los tres principales países exportadores de este producto fueron: Alemania con un total de \$376,915 miles de USD siendo este país el principal fabricante y exportador en el mundo. De seguido se encuentra China con un total de 311,376 miles de USD, considerando que por su desarrollo tecnológico seguirá creciendo en los últimos años y, por último, se encuentra Italia con un valor en sus exportaciones de 272,635 miles de USD siendo este último y uno de los principales fabricantes, desarrolladores y exportadores de este producto en el mercado.

## 5.2.2. Principales Proveedores del Mundo para Colombia

**Figura 4**

*Lista de los principales 5 mercados proveedores para seleccionado importado por Colombia en 2019*



**Fuente:** (Trade Map, 2019)

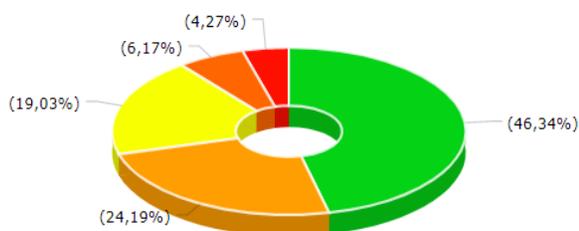
De acuerdo con la gráfica anterior, Italia es el primer y principal proveedor de Colombia de este producto aportando a las importaciones colombianas con un valor de 8.499 Miles de USD, este dato es importante ya que, podemos analizar el volumen de las importaciones hacia Colombia por lo que se podría considerar un principal proveedor de este producto hacia la empresa. En segundo lugar, se encuentra Alemania aportando 2.492 Miles de USD a las importaciones colombianas, considerando que este país es uno de los países con mejor recurso y desarrollo

tecnológico de maquinarias para el mundo. Por último, se encuentra Corea del Sur, China y Estados Unidos que en total suma 1.019 Miles de USD en las importaciones a el país colombiano.

### 5.2.3. Empresas Importadoras Colombianas

**Figura 5**

*Principales empresas importadoras del producto en valor CIF (Miles de USD) 2017*



	NIT	Empresa	Valor CIF
	900518599	GOOD PRICE CORPORATION S.A.S.	586.007,85
	901103391	GRUPO ALPHA COLOMBIA SAS	305.920,75
	800225385	LEASING BANCOLDEX S A CIA DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL	240.596,43
	860028662	LAB BRANDS SAS	77.997,12
	900584647	KITCHEN TECHNOLOGY SAS	54.012,20

**Fuente**(Legiscomex, 2017)

Las principales empresas importadoras colombianas de este producto para el 2017 se encuentra: GOOD PRICE CORPORATION S.A.S. con una participación del 46.34% en el mercado colombiano es decir en valor CIF 586.007 (miles de USD). En el segundo lugar se encuentra GRUPO ALPHA COLOMBIA SAS con un total de 305.920 (Miles de USD). En tercer Lugar, se encuentra LEASING BANCOLDEX S.A con una participación del 240.596 (miles de USD), cuarto lugar la empresa LAB BRAND SAS con un total de 77.997 y de quinto se encuentra Kitchen Technology SAS con un total de 54.012. Este último podría ser un proveedor nacional para la empresa del producto necesitado, pero, para este caso lo que se quiere hacer es una importación.

### **5.3. Matriz de selección de proveedores:**

En base a los datos expuestos anteriormente, se puede reflejar que los principales países que fabrican venden y exportan “Hornos eléctricos rotarios” son: Italia, Alemania, China, Estados Unidos, Corea del Sur entre otros. Por lo tanto, se realizó una matriz de preselección de mercados de proveedores de maquinaria para la importación de la empresa JUNIOR S.A.S con partida arancelaria N° 8514.10.00.00.

Esta matriz, se realizó en base a los 4 países con mejor posicionamiento mundial y en el país (Colombia), de este tipo de producto, los cuales fueron: Italia, China, Estados Unidos y Alemania. Se recolectó información relevante relacionada a las exportaciones de este producto en el mundo y a las importaciones y posteriormente se hizo una calificación de cada una de estas variables de la matriz de selección de mercados, para la calificación de cada una de estas variables se darán puntajes de 1-5 donde, 1 es el más bajo y 5 es el más alto.

El porcentaje que vale cada variable cambia se hizo en base a los criterios del empresario, por lo tanto, algunas variables pueden valer más que otras, según la opinión de él.

**Tabla 2***Matriz de preselección de países para Importaciones*

<b>MATRIS DE PRESELECCIÓN DE MERCADOS</b>																
<b>EMPRESA</b>	INDUSTRIA DE ALIMENTOS JUNIOR S.A.S				<b>POSICION ARANCELARIA</b>			8514.10.00.00.			<b>FECHA</b>			11/02/2021		
<b>VARIABLE</b>	<b>ALEMANIA</b>	<b>P</b>	<b>C</b>	<b>R</b>	<b>ITALIA</b>	<b>P</b>	<b>C</b>	<b>R</b>	<b>CHINA</b>	<b>P</b>	<b>C</b>	<b>R</b>	<b>ESTADOS UNIDOS</b>	<b>P</b>	<b>C</b>	<b>R</b>
Exportaciones totales del producto USD (miles de USD)	376.915	11%	5	0,55	210.440	11%	3	0,33	311.376	11%	4	0,44	119.482	11%	1	0,11
Principales países compradores del producto	China, Austria, Italia y Estados Unidos	8%	4	0,32	Francia, España, Alemania y Estados Unidos	8%	4	0,32	Vietnam, Taipei Chino, India, Corea	8%	2	0,16	Mexico, China, Canada y Malasia	8%	3	0,24
Exportaciones hacia Colombia en USD (Importaciones de Colombia desde el país de origen) Miles de USD	2.492	16%	3	0,48	8.499	16%	5	0,80	236	16%	2	0,32	315	16%	2	0,32
Tasa de Crecimiento % en las importaciones de Colombia (mundo)	38%	5%	5	0,25	38%	5%	5	0,25	38%	5%	5	0,25	38%	5%	5	0,25
Participacion de las importaciones para Colombia (%) desde el país de origen	20%	5%	3	0,15	67%	5%	5	0,25	2%	5%	1	0,05	3%	5%	1	0,05
Acuerdos o tratados de libre comercio entre Colombia y el país	Acuerdo comercial con la UE	9%	5	0,45	Acuerdo comercial con la UE	9%	5	0,45	No hay	9%	1	0,09	TLC	9%	5	0,45

Arancel General - Arancel Preferencial	0	9%	5	0,45	0	9%	5	0,45	0	9%	5	0,45	0	9%	5	0,45
Impuestos Adicionales (IVA)	19%	7%	5	0,35	19%	7%	5	0,35	19%	7%	5	0,35	19%	7%	5	0,35
Restricciones técnicas - Licencias	N/A	5%	5	0,25	N/A	5%	5	0,25	N/A	5%	5	0,25	N/A	5%	5	0,25
Tiempo de Transito (Marítimo)	20-25 Dias	5%	4	0,20	20-30 Dias	5%	3	0,15	30-40 Dias	5%	2	0,10	10-15 Dias	5%	5	0,25
DIVSA	Euro	5%	4	0,20	Euro	5%	4	0,20	Renminbi	5%	2	0,10	USD	5%	3	0,15
Sistema de Gobierno (Pais de Origen)	República parlamentaria federal	5%	3	0,15	República parlamentaria	5%	3	0,15	Estado liderado por el partido comunista	5%	1	0,05	República federal constitucional	5%	4	0,20
Riesgo Pais (analizar Fortalezas y debilidades)	A3	5%	4	0,20	B	5%	3	0,15	B	5%	2	0,10	A3	5%	4	0,20
Doing Business	22°	5%	4	0,20	58°	5%	3	0,15	3°	5%	5	0,25	6°	5%	5	0,25
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>		<b>4,20</b>		<b>100%</b>		<b>4,25</b>		<b>100%</b>		<b>2,96</b>		<b>100%</b>		<b>3,52</b>

**Fuente:** Propia Elaboración

### 5.3.1. Análisis de los resultados de la matriz por variable.

- Exportaciones totales del producto de cada país y principales países compradores de cada uno de ellos en el mundo

Con estas dos variables, se obtiene cual país es el que más vendió en el 2019 este producto y sus 4 principales países a quien les exporta en el exterior. En el primer lugar, se encuentra Alemania con unas exportaciones de 376.915 (miles de USD) en el cual exporto a los países como: China, Austria, Italia y estados Unidos. Con el anterior dato se puede decir que Alemania es un país exportador fuerte de este producto en el cual es el principal país de apoyo para los otros tres países (China, USA y Italia) exportándoles como este producto o partes de esta para el desarrollo de los hornos eléctricos. En el segundo lugar se encuentra Italia con unas exportaciones totales de 210.440 (miles de USD), este país al igual que el anterior representa una gran ventaja frente a los otros, además, por ser parte de la unión europea mantiene un flujo de intercambios con su aliado Alemania, Francia y España. Por otra parte, su mayor socio comercial en América es Estados unidos. Por último, tenemos al país de china con unas exportaciones de 311.376 con sus principales socios comerciales del bloque asiático como tales como: Vietnam, Taipéi, India y Corea. Estados unidos representa un 119.482 (miles de USD) con sus principales países compradores como: México, China, Canadá y Malasia.

- Exportaciones hacia Colombia de este producto, tasa de crecimiento de las importaciones de Colombia (mundo) y participación de las importaciones para Colombia con cada país.

Estas tres variables son super importantes a la hora de seleccionar un país para importación, ya que nos deja un panorama más claro en saber con qué país Colombia tiene una mayor relación comercial con este producto. Se puede concluir que Colombia represento un crecimiento de un 38% para el 2019 en las importaciones del producto seleccionado, de los cuales, el país que más exporto el producto a Colombia fue Italia con una participación del 67% en las exportaciones. Por esta razón, Italia ha sido seleccionado como el país objetivo para la búsqueda de proveedores de este producto. En segundo lugar, se encuentra Alemania con una participación del 20% en las exportaciones hacia Colombia quedando este, como el segundo país objetivo. Por último, se encuentra Estados unidos con una participación en las exportaciones hacia Colombia del 3% y China del 2%

- Acuerdos Comerciales.

Un acuerdo Comercial o tratado de libre comercio entre dos o más países se pacta con el fin de tener un mayor crecimiento económico con el fin de incrementar el intercambio de bienes y servicios o inversiones entre ellos. En vista de estos países Alemania e Italia hacen parte de la unión europea por el cual Colombia tiene acuerdo comercial y con estados unidos se mantiene un Tratado de libre comercio. El país asiático China no cuenta con ningún acuerdo o tratado vigente con Colombia.

- Aranceles generales – Preferenciales, Impuestos adicionales, Restricciones técnicas.

El arancel a las importaciones consiste en la implementación de un impuesto a un bien o servicio vendido dentro del país por alguien desde el exterior de la frontera. En

este caso el arancel general para los 4 países es del 0%. Los impuestos adicionales para la importación de este producto sería el IVA que representa un 19% sobre el valor del bien y por último este producto no tiene restricciones técnicas para ingresar al país Colombia.

- Tiempo de transito

El país más cercano a Colombia es USA por lo que es más cerca y corto el tiempo de transito vía marítima que oscila entre 10 – 15 días, además puede tener acceso a Colombia por el océano pacífico y el atlántico. Alemania e Italia tienen casi el mismo tiempo de transito marítimo que va entre 20 a 30 días. China se encuentra más lejos y por eso el tiempo de transito es más largo por lo que le baja la puntuación a esta variable y el tiempo de transito marítimo va entre 30 a 40 días y el acceso de esta ruta sería por el océano pacífico.

- Divisa

Calificación de la moneda con respecto al peso colombiano, a mayor devaluación mejor calificación. Por lo tanto, Alemania e Italia su moneda oficial es el Euro por lo que tiene más valor frente al Dólar o Renminbi.

- Riesgo País

Es el riesgo que mide la probabilidad de incumplimiento de las obligaciones financieras de una nación debido a diferentes factores que van más allá de los riesgos propios de un préstamo. De esta manera, cuanto mayor sea el riesgo, peor calificación

recibirá el país. Así que, es el riesgo que se somete la empresa Junior S.A.S al negociar con el país. El riesgo país de Alemania y Estados Unidos es el mismo A3 no es la mejor calificación de riesgo, pero el clima de negocios para estos dos países es lo mejor según COFACE. En el caso de Italia tiene una calificación de riesgo B, pero el clima es un A2 por lo que es también confiable establecer relaciones comerciales con ellos. Por último, se encuentra China con una calificación y clima de negocios B porque ya deja de ser un poco confiable para establecer relaciones comerciales.

- Doing Business

El índice de facilidad para hacer negocios según el Grupo del Banco Mundial. La clasificación de los más altos índices indica el mejor, generalmente el más simple en cuanto a las regulaciones para las empresas, y el de mayor protección de los derechos de propiedad. El país con mejor calificación el índice es China ocupando el 3° puesto de la lista general, le sigue Estados Unidos ocupando el puesto 6° y después Alemania en el puesto 22° y por último Italia en el puesto 58°.

#### 5.4. Preselección del proveedor o empresa

Se hizo una pequeña investigación con el gerente de la compañía para determinar las características del producto y saber cuál le conviene más a la empresa. Se fijó un horno rotativo que tenga la capacidad de hasta 36 bandejas por lo que analizaron dos empresas.

**Tabla 3**

*Empresas italianas fabricantes del producto*

IMAGEN	MARCA/ EMPRESA	CARACTERISTICAS
	<p>RVT810H-C / Tagliavini</p>	<p>La cocción se realiza mediante la circulación de aire limpio, transportado y distribuido en la cámara a través de conductos regulables. La cocción se realiza sobre bandejas dispuestas en un carro giratorio en las que se coloca el producto a cocer, el que es rozado por el aire ventilado lo que garantiza su perfecta cocción.</p> <p>Es apto tanto para la cocción de repostería como del pan de distintos tamaños. Es sumamente compacto. El horno puede ser alimentado a gas, gasolina o con energía eléctrica. El intercambiador de calor, de estructura innovadora es muy potente y aprovecha la circulación de aire de</p>



Rotorfan 9 80x120 /  
uuuuZucchelli

dirección horizontal. Todas estas características permiten una reducción importante de los consumos.

#### HORNO ROTATIVO DE CONVECCIÓN

con tamaño para 36 BANDEJAS de 60x80 cm disponible en las versiones ELÉCTRICA y de COMBUSTIÓN (gas/gasóleo) carro de cocción EXTRAÍBLE (no incluido)

Horno equipado con:  
Caja de aspiración de vapores de acero inox.  
Base en acero inox 30/10  
Puerta con doble cristal  
Cámara de cocción, frente y puerta en acero inox.  
Nueva cámara de combustión de alto rendimiento y totalmente desmontable  
Nuevo humidificador: con más potencia, de fácil acceso y totalmente desmontable  
Válvula manual para la descarga del vapor en exceso

**Fuente:** Propia Elaboración

Al realizar la investigación del producto a importar “Horno Rotativo” se pudo analizar que este producto cuenta con diferentes características dependiendo de la empresa fabricante de este, pero lo fabrican con el mismo fin de productos para hornear alimentos como el pan.

Cada empresa cuenta con diferentes especificaciones, algunas con características similares como el material, las partes que integran, sistema de calentamiento y algunos que tienen mayor ventaja porque lograr ahorrar el consumo de energía y gas.

Analizando las características de cada producto, precio y demás datos junto con el conocimiento del gerente y análisis de la competencia se escogió que el producto a importar es RVT810H-C la cual su empresa de fabricación es Tagliavini Spa

## 5.5.Ficha técnica del producto

### Figura 6

Ficha técnica del producto seleccionado

## HORNO ROTATIVO ROTOVENT RVT 810/C



**CARACTERÍSTICAS GENERALES:**  
**VENTAJAS:**

- Frente y campana de acero inoxidable AISI 304, revestimiento exterior in símil-acero.
- Equipamiento estándar con unidad de control situada a la izquierda y apertura de la puerta desde la izquierda. (bajo petición unidad de control a la derecha y apertura de la puerta desde la derecha).
- Doble cristal ventilado de grandes dimensiones permite ver completamente el carro dentro de la cámara de cocción. La cómoda apertura tipo libro. Permite limpiar y mantener cómodamente las bombillas. Doble iluminación con lámparas halógenas en la ventanilla de la puerta.
- Unidad de control digital SMART, con pantalla LCD, incorpora PROSET, programador de encendido semanal y memorización de 10 recetas de cocción.
- doble generador de vapor con piezas cilíndricas para una alta capacidad de producción de vapor.
- electroválvula temporizada para inyectar agua en los generadores de vapor.
- conducto de descompresión.
- válvula de evacuación de vapores.
- rotación del carro con enganche.
- el cuadro eléctrico se puede colocar en los 3 lados o encima del horno.

**NÚMERO DE CÁMARAS:**  
1

**CAPACIDAD:**  
36 Bandejas de 65x45

**PESO:**  
1980 Kg.

<b>VOLTAJE:</b>	220V Trifásico	
<b>POTENCIA TÉRMICA</b>	KW	60
	Kcal/h	51.600
	BTU/h	206.400
<b>POTENCIA ELÉCTRICA</b>	3.0 kw	
<b>TEMPERATURA MÁXIMA</b>	280°C	

**FRECUENCIA:**  
60 Hz.

**MARCA:**  
TAGLIAVINI

**PROCEDECENCIA:**  
ITALIA

**FUNCIÓN:**  
El horno rotativo Rotor es fruto de una tecnología de vanguardia que conjuga un uso cómodo con consumos mínimos.

Es un horno versátil y robusto apto para todas las necesidades. La cocción se realiza mediante la circulación de aire limpio, transportado y distribuido en la cámara a través de conductos regulables. En la cámara de cocción el flujo de aire con dirección desde abajo hacia arriba en la salida del intercambiador, transfiere el calor al fondo de la bandeja, entrando en contacto delicadamente con el producto para una cocción excelente, consiguiendo una buena horneada.

**DIMENSIONES:**  
**ANCHO:** 1640 mm  
**ALTO:** 2720 mm  
**PROFUNDIDAD:** 2090 mm  
La medida de altura incluye la chimenea.

**"MANTENIMIENTO PREVENTIVO"**



\*Sus equipos requieren mantenimiento preventivo para óptimo funcionamiento y mayor vida útil. en el manual de su equipo lo

Fuente: (CI TALSA, s.f.)

## **5.6. Identificación de barreras de acceso al mercado en Colombia**

### **5.6.1. Arancel con el mercado objetivo**

Colombia cuenta un acuerdo con la unión europea en materia de comercio de bienes, servicios y flujo de inversión. Este acuerdo permite “un mayor crecimiento económico y la generación de empleos estables y bien remunerados mediante el aprovechamiento de un mercado de los más grandes y dinámicos del mundo, en el cual, nuestros competidores tienen o tendrán próximamente acceso preferencial.” (Mincomercio, 2013)

En este caso, Colombia goza con una Arancel para este producto del 0% mientras que su porcentaje de IVA se mantiene en el 19%.

### **5.6.2. Documentos Soporte para la importación**

- Documentos soporte Generales
  1. Factura Comercial: Es emitida por el vendedor y describe en forma clara la transacción el consignatario y la forma de pago.
  2. Documento de transporte: Este documento sirve para realizar cualquier tipo de operación: aérea, marítimo o terrestre con el fin de cumplir con los requerimientos demandados por las autoridades aduaneras.
  
- Documentos soporte específicos:
  1. Registro o licencia de importación con permisos, requisitos y autorizaciones.

2. Declaración andina de valor: Se utiliza cuando la importación supera los 5000 USD en términos FOB, además, es un soporte de la declaración de importación el cual determina el valor en aduanas.
3. Declaración de importación: Para la aceptación de esta declaración, primero será verificada la inexistencia de causales establecidas en el artículo 178 del decreto 1165 del 2 de 2 de julio de 2019 y asigne número, fecha y autorice la impresión de la declaración. A partir de este momento se hace exigible de todos los requisitos legales para la obtención del levante bajo la modalidad de importación declarada.
4. Certificado de origen para aplicar a tratamientos preferenciales: Para obtener preferencias arancelarias en país destino.
5. Mandato aduanero
6. Lista de empaque: Este documento proporciona información sobre el embalaje, cantidades, contenido, peso y volumen, así como las condiciones de manejo y transporte de productos.
7. Cualquier otro documento exigible por la autoridad competente

### **5.6.3. Vistos Buenos**

Son trámites previos a la importación o exportación que define al producto apto para su debido proceso. Estos se deben realizar antes de la mercancía llegue Colombia porque mercancía que no cumple con este requisito puede ser aprehendida por la Dian.

El producto para importar no requiere de ningún visto bueno.

### **5.6.4. Régimen de importación**

**Figura 7***Régimen de comercio para importaciones*

Régimen de comercio para importaciones – 8514100000 			
Concepto	Desde	Hasta	Leg
LIBRE IMPORTACIÓN	01-ene-2007	...	

**Fuente:** (DIAN, 2007)

## **5.7. Selección de transporte.**

Existen varios tipos de transporte internacional para comercializar la carga como lo es el transporte terrestre, aéreo, marítimo entre otros. Para este caso, el transporte terrestre no serviría como medio de transporte internacional ya que no el país seleccionado es Italia por lo que no los dos continentes: América del sur y Europa con están interconectados. El transporte vía aérea sirve para traer este tipo de carga, pero, para el traslado los costos serian muchísimos mayores el peso de la carga.

La modalidad más adecuada para este tipo de producto es vía marítima, ya que la mercancía cuenta como carga pesada, además, es un medio de transporte más económico y accesible para la empresa. Este tipo de productos no necesita. Este tipo de mercancía no necesita condiciones específicas para él envío ya que no es un producto perecedero o con condiciones de alanceamiento en frío.

### **5.7.1 Acceso marítimo**

Italia es una península ubicada al sur de Europa, posee una extensión de 301.263 km<sup>2</sup> de los cuales 294.140 km<sup>2</sup> son de área terrestre y 7.200 km<sup>2</sup> son de área marítima. La línea costera de Italia abarca 7.600 Km. Italia cuenta con una amplia infraestructura portuaria compuesta por alrededor de 311 puertos entre principales y auxiliares.

Desde la costa atlántica existen más de 40 directas y rutas en conexión ofrecidas por 9 navieras, con tiempos de tránsito desde los 20 días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Panamá, España, Malta, Bélgica, Italia y Francia. Desde Buenaventura hacia los puertos de Italia, existen más de rutas, ofrecidas por 7 navieras, con tiempos de tránsito desde los 19 días.

Las conexiones se realizan en puertos de Panamá, Malta, Italia, República Dominicana y Colombia. (PROCOLOMBIA, Última Revisión 2019)

A continuación, se nombran los 3 principales puertos del país Italia:

**Tabla 4**

*Principales puertos de Italia*

	Nombre del puerto	Características
1.	Puerto de Livorno	Es uno de los mayores puertos marítimos italianos y uno de los puertos marítimos más grandes del Mediterráneo, con una capacidad de tráfico anual de alrededor de 30 millones de toneladas de carga y 600.000 TEU.
2.	Puerto de Génova	Es el más grande del país, manejando alrededor de 1.847.000 TEU's en 2012. Este puerto posee importantes canales de distribución por carretera y vía férrea, lo que le permite un transporte ágil y efectivo a los destinos finales de la mercancía
3.	Puerto de Nápoles	Es uno de los mayores puertos de Italia y uno de los puertos más grandes de la cuenca del mar mediterráneo que tienen una capacidad de tráfico anual de unos 25 millones de toneladas de carga y 500.000 de TEU.

**Fuente:**(Procolombia,ÚltimaRevisión 2019;MEGACONSTRUCCIONES.NET;WIKIPEDIA)

La empresa Junior S.A.S. ha seleccionado como principal proveedor a la empresa TAGLIAVINI Spa ubicado en Noceto; municipio situado en el territorio de la provincia de Parma. Se ha seleccionado el puerto de Génova para realizar la negociación con el proveedor de la maquinaria, ya que es uno de los más cercanos a la empresa, además cuenta con buena infraestructura desatacándose por le mas importante del país.

## 5.8. Condiciones logísticas del producto.

### 5.8.1. Empaque, embalajes y etiquetas

La empresa tiene que asegurarse con su proveedor que el empaque del producto sea bueno para que durante de su trayectoria no permita que se raye, o llegue en mal estado el producto. Por lo que se recomienda plásticos VCI, material barrero u otros tipos de empaque que brinde la seguridad al producto.

En este caso, el proveedor entrega la mercancía embalada en caja o huacal fumigado por que el embalaje tiene que ajustarse a las reglas sanitarias y de seguridad. El material del embalaje no puede ser toxico o peligroso y debe ser fácilmente degradable o reciclable.

#### Tabla 5

*Reglas de embalaje y etiquetado en Italia.*

Concepto	Reglas
El embalaje	Existen pocas restricciones respecto al embalaje.
Idiomas permitidos en el embalaje y el etiquetado	Italiano e inglés.
Unidades de medida autorizadas	Se usa el sistema métrico decimal.
Marcado de origen "Hecho en"	Obligatorio.
Normativa relativa al etiquetado	La fecha de caducidad debe estar indicada en todos los productos perecederos. También se tiene que precisar el tamaño y peso del producto.
	Además de la obligatoriedad del régimen de marcas y etiquetas de la UE y otros otros

regímenes voluntarios, el uso de los esquemas nacionales podría ser apreciado por el consumidor local.

El uso de una etiqueta ecológica es determinado por una evaluación estricta de algunos criterios, los cuales están sujetos a revisión cada tres a cinco años. El costo de una autorización para una marca ecológica será de entre 300 EUR y 1.300 EUR. La diferencia depende del tipo de prueba necesaria. Después de la aprobación, hay una cuota anual equivalente al 0,15% sobre las ventas anuales. Hay planes para reducir el trámite y los costos para las marcas ecológicas. Las emisiones de carbono podrían ser incluidas dentro de los criterios de evaluación.

Reglamentos específicos

En el caso de productos textiles y baterías, información suplementaria es necesaria.

---

**Fuente:** (SANTANDERTRADE, Última actualización 2020)

### **5.9.Incoterms**

Se negoció el incoterm FCA. En este caso es importante resaltar las condiciones de entrega y el lugar acordado con el proveedor. En este caso la empresa Tagliavini entregaría el producto en el puerto de Génova Italia como el lugar acordado para la entrega del producto.

Cabe resaltar que una vez el proveedor entrega la mercancía la empresa Junior S.A.S. asume toda la responsabilidad y costos de la carga.

## 5.10. Costos del DFI

Para mirar la factibilidad de este proyecto es necesario identificar los costos que incurre para poder realizar esta importación.

**Tabla 6**

*Promedio del dólar en los últimos 4 meses*

TRM USD (últimos 4 meses)	
Fecha	TRM COP
12/12/2020	\$ 3.433,45
12/01/2021	\$ 3.478,11
12/02/2021	\$ 3.525,45
12/03/2021	\$ 3.534,62
Promedio	\$ 3.492,91

**Fuente:** Propia Elaboración

**Tabla 7***Promedio del Euro en los últimos 4 meses*

TRM EUR (Últimos 4 meses)	
Fecha	TRM COP
12/12/2020	\$ 4.163,74
12/01/2021	\$ 4.246,03
12/02/2021	\$ 4.276,05
12/03/2021	\$ 4.255,34
Promedio	\$ 4.235,29

**Fuente:** Propia Elaboración**5.10.1. Matriz de costos de importación****Tabla 8***Datos para la importación*

Mercancía	HORNO ROTATIVO ROTOVENT RVT 810/C (GAS)
Incoterm	FCA- Génova - Italia
Origen	Génova
Destino	Cartagena
Código subpartida	85.14.10.00.00
Medidas	129 x 82 x 105 cms
Cantidad	2
Volumen	2.2 m3
Peso Total	1500 kg

**Fuente:** Propia Elaboración

Los datos mencionados anteriormente, fueron de base para hacer la cotización con el agente de carga y de aduanas, ya que con esa información se pudo suministrar a los agentes para saber el costo promedio estimado de los fletes y demás gastos para la importación.

Cabe resaltar que el tipo de carga para este plan es consolidado (LCL) es decir, viene compartida en un contenedor junto con otros productos de otros proveedores.

**Tabla 9**

*Matriz de costos de importación*

CONCEPTO COSTOS DE IMPORTACIÓN	COSTOS		
		1USD =3492,91 COP	1EUR= 4235,29
	COP	USD	EUR
<b>FCA</b>	\$ 134.533.987	\$ 38.516,30	31.765 €
CORTE B/L	\$ 309.176	\$ 88,52	73 €
<b>FOB</b>	\$ 134.843.163	\$ 38.604,82	31.838 €
FLETE INTERNACIONAL	\$ 707.293	\$ 202,49	167 €
<b>CFR</b>	\$ 135.550.456	\$ 38.807,31	32.005 €
SEGURO 0.5%/ VR. MCIA	\$ 673.411	\$ 192,79	159 €
IVA	\$ 127.059	\$ 36,38	30 €
<b>CIF</b>	\$ 136.350.926	\$ 39.036,48	32.194 €
Desconsolidación USD 25 Ton/CMB minima de usd 80	\$ 279.433	\$ 80,00	66 €
Radicación y Liberación	\$ 174.646	\$ 50,00	41 €
Manejo	\$ 457.571	\$ 131,00	108 €
Doc fee	\$ 181.631	\$ 52,00	43 €
Gastos Portuarios	\$ 698.582	\$ 200,00	165 €
Servicio de intermediación 0,35% sobre el Fob \$400.000	\$ 471.543	\$ 135,00	111 €
Gastos operacionales	\$ 115.266	\$ 33,00	27 €
Elaboración de elaboracion de Importacion c/u	\$ 20.957	\$ 6,00	5 €
Elaboración de elaboracion de la declaracion andina de vald	\$ 20.957	\$ 6,00	5 €
Logistica de liberación y retiro.	\$ 97.801	\$ 28,00	23 €
Digitacion Siglo XXI	\$ 27.943	\$ 8,00	7 €
Minimos de oficina	\$ 108.280	\$ 31,00	26 €
Precintos (si aplica)	\$ 20.957	\$ 6,00	5 €
Acompañamiento inspección autoridades / contenedor dire	\$ 115.266	\$ 33,00	27 €
IVA Agenciamiento	\$ 174.646	\$ 50,00	41 €
Flete Nacional	\$ 1.474.008	\$ 422,00	348 €
Gastos Bancario	\$ 57.000	\$ 16,32	13 €
Impuestos estimados IVA 19%	\$ 25.561.458	\$ 7.318,10	6.035 €
<b>DDP</b>	\$ 166.408.872	\$ 47.642	\$ 39.291

**Fuente:** Propia Elaboración

Primeramente, se realizó un promedio teniendo en cambio la variación del Dólar y el Euro frente al peso colombiano en los últimos 4 meses. Después, se desarrolló una matriz de costos teniendo en cuenta la cotización y proforma (ver en documentos soporte) del proveedor, agente de carga y agente de aduanas.

Al realizar los cálculos del costo total de la importación del producto, se observa que si la empresa Junior S.A.S. quiere importar dicha maquinaria tendría un valor total de \$47. 642 USD o más claro un costo de \$166.408.872 millos de pesos colombianos como base representativa de una TRM de 3.492,91(USD to COP).

### 5.11. Proveedor Nacional

Por otra parte, la empresa Junior S.A.S. pidió una cotización a la empresa CI Talsa, la cual es una empresa nacional que se encarga en hacer un mayor número de importaciones de maquinaria entre esas para el sector panificador y también es la intermediaria para ventas nacionales de la compañía proveedora Tagliavini S.A.S. en el país colombiano.

Por lo tanto, la empresa proveedora internacional nos indicó las dos opciones: hacer la importación nosotros mismos negociando un término de negociación FCA o por medio de la empresa colombiana CI Talsa adquirir el producto ya en la ciudad de Bucaramanga, por eso se realizó una tabla comparativa para comparar donde es mejor adquirir el producto.

**Tabla 10**

*Costos comparativos proveedor nacional e internacional*

Producto	Tagliavini Spa (proveedor Internacional)	CI Talsa (proveedor nacional)
RVT 810/C	39,291(EUR)	35,129(EUR)

**Fuente:** Propia elaboración

Como se puede observar en la anterior gráfica, si el gerente de la empresa caso de estudio toma la decisión de hacer la importación, en comparación a los costos le va a salir más costoso que comprando el mismo producto aquí en Colombia.

Si la empresa Junior decide hacer la empresa le va a costar un valor de 39,291 Euros un total de \$166.408.872 pesos colombianos, o si decide comprarlo en Colombia le costaría el

producto un total de \$148.781.502 pesos colombianos. Esto quiere decir que la empresa le sale mejor comprar el producto al proveedor del mismo producto aquí en Colombia ya que se ahorraría \$17.627.369.

Otro factor a tener en cuenta es los incrementos de las tarifas de la distribución física internacional; los escasos de contenedores, problemática generada por la pandemia desde el año pasado 2020.

Esta problemática se originó de varios factores diferentes entre esos, la reducción de los buques de carga internacional, la reducción de la cantidad de trabajadores portuarios en el mundo, la economía tuvo un respiro, pero después de que el gigante asiático después de un mes de confinamiento abrió sus puertas al comercio internacional y doblando sus exportaciones de suministros médicos, según (T21MX, 2021) , China exportó entre marzo y mayo de 2020 aproximadamente 70,600 millones de mascarillas médicas.

Debido al impulso del gigante asiático en sus exportaciones, la cadena logística de comercio internacional no estaba en capacidad para mantener ese ritmo que impuso china, por eso se generó los escasos de contenedores causando la subida en los fletes y la logística internacional.

## Documentos soporte

Proforma

Figura 8

Factura Proforma

		<b>TAGLIAVINI S.p.A. con socio unico</b> FORNI, MACCHINE E IMPIANTI PER PANIFICI E PASTICCERIE Via Ponte Taro 27/B 43015 Noceto (Parma) - Italia P.IVA: 00736350349 — CAP. SOC. VERS.: € 3.000.000,00			
☎ : (+39) 0521 62 88 44		☎ : (+39) 0521 62 87 63		✉ : ggramaccioni@tagliavini.com	
Noceto (Parma), 18/02/2021					
<b>CITALSA</b> CRA 50GG N°12 SUR 07 MEDELLIN-COLOMBIA Teléfono: +57 4 2854400 <a href="mailto:info@citalsa.com">info@citalsa.com</a>					
Ref.: ALIMENTOS JUNIOR S.A.S					
<b>OFERTA 1994/21SA</b>					
Descripción	P. L.Unit. €	Cant. N°	P. Neto Total €		
<b>Horno ROTATIVO "TAGLIAVINI" mod. ROTOVENT RVT 810/C</b> Versión a combustión (Gas) Sistema de cocción por circulación de aire caliente, a través de tres turbinas de elevado diámetro posicionadas en la cámara de cocción, garantizando un importante volumen de aire a baja velocidad. <b>El aire caliente penetra en el producto logrando una cocción uniforme, sin deshidratarlo.</b> Capacidad: 1 coche para 30 / 36 bandejas de 45x65 cm <b>Cantidad de estantes:</b> Con 15 estantes – separación 104 mm Con 18 estantes – separación 870 mm Dimensión Externa: cm 1640x1970x2300 + 420h mm (aspirador) <b>Potencia Térmica: 51.600 kcal / 206.400 BTU/h</b> Completo de: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 Turbinas para perfecta distribución del aire caliente en la cámara de cocción</li> <li>• <b>Panel de control Digital modelo "SMART" con 10 memorias</b></li> <li>• Frente, Interior en acero Inox. AISI 304/ 430</li> <li>• Válvula de expulsión de vapor manual</li> <li>• Rotación de carros a través de engranajes, con embrague de seguridad.</li> <li>• <b>Sistema de enganche del carro, aéreo manual.</b></li> <li>• Puerta con doble vidrio, luces halógenas para iluminación de la cámara de cocción</li> <li>• Burletes sobre la puerta para mejor cierre y facilidad de servicio</li> <li>• 220V / 60Hz / 3F</li> </ul> Origen Italia / Certificados CE.	27.300,00	01	27.300,00		
• Doble sistema de vapor para una abundante erogación.	1.350,00	01	1.350,00		
• <b>Ventilador de circulación de aire en la cámara de cocción controlado por inverter con 5 niveles de velocidad.</b>	640,00	01	640,00		
• Quemador a GAS BALTUR PREMIX	2.100,00	01	2.100,00		
• Transformador para quemador	25,00	01	25,00		
• Costo de Embalaje	350,00	01	350,00		
<b>TOTAL EXW - €</b>			<b>31.765,00</b>		

## Cotización Agente de carga y aduanal

### Figura 9

#### Cotización Agente aduanal y Agente de Carga



#### ESTIMADO DE COSTOS PARA IMPORTACION DE HORNO / CLIENTE JAROD CASTRO

Cliente:	INDUSTRIAS DE ALIMENTOS JUNIOR	Fecha:	13/03/2021
		Valor FOB EURO:	EUR 31.765
Proveedor:	TAGLIVIANI	Valor CIF EURO:	EUR 32.194
Incoterm:	FCA GENOVA	Tasa DE Eur a COP	COP 4.267
Piezas:	2 CAJAS	Tasa de USD a COP	COP 3.605
Peso Bruto:	1430 kg	Origen:	GENOVA - ITALIA
Peso/Volumen:	2,22138 CMB	Destino:	CARTAGENA -COLOMBIA
oferta #	2802021	hs code	

Flete Internacional	Tarifa EUR	Valor COP
Flete Internacional ESTIMADO FOB EUR 75 Ton CMB	EUR 167	\$710.897
BL	EUR 73	\$311.491
<b>Subtotal</b>	<b>EUR 240</b>	<b>\$ 1.022.388</b>
Seguro de carga Tarifa Min EUR 120 + IVA / Tarifa % 0,5%	EUR 159	\$677.706
IVA	EUR 30	\$128.764
<b>Subtotal</b>	<b>EUR 189</b>	<b>\$806.470</b>
GENOVA - ITALIA HASTA CARTAGENA - COLOMBIA FRECUENCIA: DIRECTO SERVICIO: SEMANAL VIGENCIA HASTA EL 31 DE MARZO DEL 2021		
Gastos en Colombia	Total USD	Valor COP
Desconsolidación USD 25 Ton/CMB minima de usd 80	USD 80	\$ 288.424
Radicación y Liberación	USD 50	\$ 180.265
Manejo	USD 131	\$ 472.294
Doc fee	USD 52	\$ 187.476
Gastos portuarios / Estimados / <u>Estos serán cobrados al costo y estarán debidamente soportados</u> / Este es un valor estimado	USD 200	\$ 721.060
<b>Subtotal</b>	<b>USD 513</b>	<b>\$ 1.849.519</b>
Aduana en Destino	Total USD	Valor COP
Servicio de intermediación 0,35% sobre el Fob \$400.000	USD 111	\$ 400.000
Gastos operacionales	USD 33	\$ 120.000
Elaboración de elaboración de Importación c/u.	USD 6	\$ 20.000
Elaboración de elaboración de la declaración andina de valor c/u.	USD 6	\$ 20.000
Logística de liberación y retiro.	USD 28	\$ 100.000
Digitación Siglo XXI	USD 8	\$ 30.000
Mínimos de oficina	USD 31	\$ 110.000
Precintos (si aplica)	USD 6	\$ 20.000
Acompañamiento inspección autoridades / contenedor directo	USD 33	\$ 120.000
<b>Subtotal de agenciamiento</b>	<b>USD 261</b>	<b>\$ 940.000</b>
IVA	USD 50	\$ 178.600
Flete Nacional	Total USD	Valor COP
Flete Nacional de Puerto Caratgena hasta Floridablanca Santander. Libre de cargue y Descargue / Turbo expreso, se puede cotizar consolidado, una vez esté la carga en colombia, ya que depende de la disponibilidad de carga en puerto para su destino	USD 422	\$ 1.800.000
<b>Subtotal de Flete Nacional</b>	<b>USD 422</b>	<b>\$ 1.800.000</b>
Impuestos Estimados	Total USD	Valor COP
Por confirmar partida arancelaria		
Por confirmar partida arancelaria		
<b>TOTAL ESTIMADO DE GASTOS SIN IMPUESTOS</b>	<b>USD 1.759</b>	<b>\$ 6.596.978</b>

#### Gastos Bancarios

Tener en cuenta que los gastos bancarios que se generen en cada operación serán cobrados al costo, de la siguiente forma:

GASTOS BANCARIOS	
Concepto	Tarifa
Cheque de Gerencia (c/u)	\$16.240 IVA Incluido
Cheque de oficina (c/u)	\$4.184 IVA Incluido
Transferencias bancarias electrónicas (c/u)	\$7.250 + IVA Incluido
GMI	4x1000 del total de pagos a terceros
Mínima de Gastos Bancarios	\$ 30.000

## Cotización proveedor nacional

### Figura 10

#### Cotización proveedor nacional

Página 1 de 3



**CI Talsa**  
EQUIPOS Y SERVICIOS DE CALIDAD

**CI TECNOLOGÍA ALIMENTARIA S.A.S**  
800027374-9

www.citalisa.com | info@citalisa.com | CI TALSA | citalisa | citalisa | +57 316 876 6110

**Medellín:** (57)(4) 204 13 13  
• Cra 50 No 12 Sur-97, Bogotá  
316 876 6110

**Pereira:** (57)(6) 347 05 05  
• Cra 16 No 13 - 42 Desquebradas  
316 347 6180

**Bogotá:** (57)(1) 439 19 99  
• Calle 9 No 88 - 71  
317 586 0332

**Bucaramanga:** (57)(7) 891 04 00  
• Calle 16 No 23 - 04 Barrio San Francisco  
317 354 5699

**Cali:** (57)(2) 359 11 00  
• Cra 1 No 454 - 71  
317 586 03 25

**Cúcuta:** (57)(7) 588 09 08  
• Calle 8 No 2-46 Barrio Latino  
317 637 2321

**Barranquilla:** (57)(2) 316 12 12  
• Calle 89 No 44 - 148  
317 331 1399

**Fecha:** 2021-03-08  
**Cotización:** 173542

<b>DIRIGIDA A: INDUSTRIA DE ALIMENTOS JUNIOR S.A.S</b>	
3142575454	BUCARAMANGA - CARRERA 7 # 8-35
<b>ASESOR: WILDER JAMIT QUITIAN MATEUS</b>	
(7)6910400	3167437087 BUCARAMANGA

<b>Línea: 1</b>	<b>Cant: 1.0</b>	<b>Precio Un: 29,521.00</b>	<b>EUR</b>	<b>IVA: 19 %</b>	<b>Precio Neto: 35,129.99</b>																				
<p>HORNO ROTATIVO ROTOVENT RVT 810/C (GAS) 36 BANDEJAS INCLUYE CARRO ESCABILADERO</p>  <p>SKU: 20701020</p>	<p>Marca: TAGLIAVINI   Procedencia: ITALIA</p> <p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:</b></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th>DIMENSIONES:</th> <th>Alto</th> <th>Ancho</th> <th>Profundo</th> <th>Unidad de medida</th> <th>PESO:</th> </tr> <tr> <td></td> <td>258</td> <td>164</td> <td>210</td> <td>cm</td> <td>1430 kg</td> </tr> </table> <p><b>ALIMENTACIÓN:</b></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="4">Eléctrica</th> </tr> <tr> <th>Voltaje</th> <th>Frecuencia</th> <th>ph(fases)</th> <th>Consumo</th> </tr> <tr> <td>220 V</td> <td>60 Hz</td> <td>Trifásica</td> <td>60.0 kW</td> </tr> </table> <p><b>CAPACIDAD:</b> 36 Bandejas Numero de Camaras: 1 DIMENSIONES: Ancho: 164 cm Profundo: 210 cm Alto: 258 cm PESO: 1430 kg Alimentación: Trifásico Voltaje: 220 V Potencia Eléctrica: 3 kw. Potencia Térmica: kw: 60 kcal/h: 51.600 BTU/h: 206-400</p>	DIMENSIONES:	Alto	Ancho	Profundo	Unidad de medida	PESO:		258	164	210	cm	1430 kg	Eléctrica				Voltaje	Frecuencia	ph(fases)	Consumo	220 V	60 Hz	Trifásica	60.0 kW
DIMENSIONES:	Alto	Ancho	Profundo	Unidad de medida	PESO:																				
	258	164	210	cm	1430 kg																				
Eléctrica																									
Voltaje	Frecuencia	ph(fases)	Consumo																						
220 V	60 Hz	Trifásica	60.0 kW																						

**Fecha:** 2021-03-08  
**Cotización:** 173542

**COTIZACIÓN:**

<b>GENERAL EUR</b>	<b>35,129.99</b>
--------------------	------------------

## Conclusiones

Para la realización de este plan investigativo de mercados, fue importante mirar las necesidades de la empresa, en especial lo que se quiere lograr con este proyecto pero también es necesario conocer lo que está pasando al exterior del entorno, ya que, es un factor importante de que la empresa tenga el conocimiento de las variables micro y macro económicas para la expansión de la misma en los mercados internacionales y saber sacar provecho a las oportunidades ya sea para mejorar o expandirse en su actividad económica.

Debido al desarrollo de la globalización y al desarrollo tecnológico, las empresas medianas y pequeñas pueden expandir su proceso adquiriendo mejor tecnología de otros países para mejorar las actividades económicas y a menores costo.

En desarrollo del análisis cuantitativo correspondiente a la de proveedores países exportadores del producto o similar, se reflejó que el país principal proveedor del producto en el mundo es Alemania, pero el principal proveedor del producto a Colombia es Italia, Alemania, USA, China. Teniendo una mejor puntuación Italia en la Matriz de selección de países para la importación lo que nos ayudó para la selección y búsqueda del proveedor.

A través de la realización de este proyecto se pudo observar la facilidad de importación de este tipo de maquinaria ya que, a comparación con otros productos especial alimenticios no hay estipulados tantas barreras de acceso para la importación, otra ventaja comparativa de esta importación es que como este producto es una maquina industrial se goza de un arancel del 0% para estimular esta importación y aportar al crecimiento de este país

También se puede concluir de esta investigación es que la empresa Tagliavini Spa cuenta con una empresa intermediaria colombiana llamada CI Talsa, por medio de ella se puede adquirir la maquinaria también y evitar toda la cadena logista de importación de este producto y a un menor precio. Esto se debe a que Tagliavini le suministra las maquinarias a CI Talsa a un menor precio por ser su empresa partner aquí en Colombia y también a que esta empresa colombiana ya tiene bastantes años de experiencia en el campo de las importaciones de estos tipos de productos por lo que ya tienen estructurada su logística y los costos de importación deben ser menores a los que la empresa Junior S.A.S. cotizo.

## Recomendaciones

Se recomienda a la empresa caso de estudio seguir realizando este tipo de investigaciones para las viabilidades de sus importaciones ya que la empresa requiere no solamente de la maquinaria caso de estudio, si no también otras para diferente uso en su actividad para que vaya confiando el mercado internacional y por medio de esa expansión se dé a conocer sus productos para unas futuras exportaciones o ventas internacionales.

Es importante que la empresa antes de realizar este tipo de importación evalúe bien si el producto es necesario y cumple con todos los requisitos que desea también como le ayuda a su optimización de cosas, es decir como esta maquinaria mejora en sus procesos y en cuanto tiempo le daría el retorno a la inversión (si se calcula).

De acuerdo con esta investigación, se le recomienda al gerente que, si desea solamente este tipo de maquinaria que la compre a la empresa proveedor nacional ya que, sus cosas con menores a comparación si se hace la exportación, pero si la empresa desea importar más de dos cantidades de hornos puede negociar con el proveedor el precio y solicitar de nuevo cotización de los fletes ya que le puede salir más económico y mirar la comparación de nuevo con el proveedor nacional.

## Bibliografía

Salazar, A. (2016). *Panorama actual de las panaderías en Colombia*. La barra

Camisón César, Cruz, Sonia y González, Tomás (2007). *Gestión de la Calidad: Conceptos, enfoques, modelos y sistemas*. Pearson Educación S.A. España.

Vázquez Peña, Claudia; Labarca, Nelson *Calidad y estandarización como estrategias competitivas en el sector agroalimentario* Revista Venezolana de Gerencia, vol. 17, núm. 60, octubre-diciembre, 2012, pp. 695-708 Universidad del Zulia Maracaibo, Venezuela

CI TALSÁ. (s.f.). *Ficha Técnica de Horno rotativo RVT 810/C*. Obtenido de CI TALSÁ:

<https://citalisa.com/>

DIAN. (1 de Enero de 2007). *Regimen de comercio para importaciones*. Obtenido de DIAN:

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>

Legiscomex. (2017). *Principales empresas importadoras del producto en valor CIF*. Obtenido

de Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/Home/MiMercado>

Legiscomex. (30 de Noviembre de 2017). *Principales países origen de las importaciones del producto en valor CIF 2017*. Obtenido de Legiscomex:

<https://www.legiscomex.com/Home/MiMercado>

MEGACONSTRUCCIONES.NET. (s.f.). *Puerto Livorno*. Obtenido de

<https://megaconstrucciones.net/?construccion=puerto->

[livorno#:~:text=Descripci%C3%B3n%3AEI%20puerto%20de%20Livorno,de%20carga%20y%20600.000%20TEU.](https://megaconstrucciones.net/?construccion=puerto-livorno#:~:text=Descripci%C3%B3n%3AEI%20puerto%20de%20Livorno,de%20carga%20y%20600.000%20TEU.)

Mincomercio. (2013). *ABC del acuerdo comercial con la Union Europea*. Obtenido de Mincomercio: <http://www.tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/abc-del-acuerdo-comercial-con-la-union-europea>

Procolombia. (Ultima Revision 2019). *Perfil Logistico Italia*. Obtenido de [file:///C:/Users/luzda/Downloads/perfil\\_logistico\\_de\\_italia\\_2.pdf](file:///C:/Users/luzda/Downloads/perfil_logistico_de_italia_2.pdf)

PROCOLOMBIA. (Ultima Revision 2019). *Perfil Logistico Italia*. Obtenido de <https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-italia>

Ronderos, C. (2006). *El ajedrez del libre comercio : integración, competitividad y globalización en Colombia y los países andinos*. Universidad Sergio Arboleda.

Salazar, A. (2016). *Panorama actual de las panaderías en Colombia*. La barra.

SANTANDERTRADE. (Ultima actualizacion 2020). *Reglas de embalaje y etiquetado en Italia*. Obtenido de [https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/italia/empaques-y-nomas?url\\_de\\_la\\_page=%2Fes%2Fportal%2Fgestionar-embarques%2Fitalia%2Fempaques-y-nomas&&actualiser\\_id\\_banque=oui&id\\_banque=12&memoriser\\_choix=memoriser#reglas\\_de\\_embalaje\\_y\\_etiqueta](https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/italia/empaques-y-nomas?url_de_la_page=%2Fes%2Fportal%2Fgestionar-embarques%2Fitalia%2Fempaques-y-nomas&&actualiser_id_banque=oui&id_banque=12&memoriser_choix=memoriser#reglas_de_embalaje_y_etiqueta)

T21MX. (2 de Febrero de 2021). *Diálogos Empresariales de Logística (de Grupo T21)*. Obtenido de T21MX: <http://t21.com.mx/logistica/2021/02/02/origen-escasez-contenedores-su-impacto-comercio-internacional>

Trade Map. (2019). *Lista de los países exportadores para el producto seleccionado en 2019.*

Obtenido de Trade Map: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Trade Map. (2019). *Lista de los principales 5 mercados proveedores para seleccionado importado por Colombia en 2019.* Obtenido de Trade Map:

<https://www.trademap.org/Index.aspx>

WIKIPEDIA. (s.f.). *PUERTO NAPOLES.* Obtenido de

[https://es.wikipedia.org/wiki/Puerto\\_de\\_N%C3%A1poles](https://es.wikipedia.org/wiki/Puerto_de_N%C3%A1poles)