

PLAN EXPORTADOR EMPRESA DOTACIONES STARTEX.

Autor: Jonatan Alfonso Pineda Celis

Tutor: Henry Fernández Pinto

Universidad Pontificia Bolivariana

Facultad de Administración de Negocios Internacionales

Bucaramanga, Santander, Colombia

2019

Copyright © por Jonatan Alfonso Pineda Celis

Todos los derechos reservados

Agradecimientos

A Dios primeramente por haberme dado vida y salud, así como las aptitudes y actitudes para culminar esta etapa de mi vida profesional.

A mis padres por su apoyo incondicional durante el transcurso de mi carrera, motivarme cada día a continuar en mi proceso y procurar siempre lo mejor para mí en los diferentes aspectos de mi vida. a mi hermana quien siempre estuvo a mí lado aconsejando de la mejor manera y hoy desde el cielo me guía por el camino del bien.

A la Universidad Pontificia Bolivariana, por brindarme una formación integral tanto en el ámbito profesional como también en el ético y moral, poniendo a mi disposición un equipo de docentes altamente calificado para impartirnos sus conocimientos, y brindarnos los espacios adecuados para llevar a cabo nuestra formación profesional, complementándola además con las diferentes actividades como congresos, conferencias y salidas técnicas que permitirían ampliar nuestro aprendizaje.

Tabla de Contenido.

Contenido

1.	Introducción.....	9
1.1.	Startex Uniforms.....	10
1.2.	Logo.....	10
1.3.	Ubicación.....	11
1.4.	MISIÓN.....	11
1.5.	VISIÓN.....	11
1.6.	ORGANIGRAMA.....	12
1.7.	Campo de Acción.....	12
2.	Capítulo 1: práctica empresarial.....	13
2.1.	Justificación de la Practica.....	13
2.2.	Funciones por desarrollar en la práctica.....	13
2.3.	Cronograma de actividades.....	14
3.....		14
	Título del proyecto: Plan exportador Dotaciones Startex.....	15
3.1.	Objetivos.....	15
3.2.	Objetivos específicos.....	15
3.3.	Justificación del proyecto.....	15
3.4.	Formulación del problema.....	16

3.5.	Marco teórico.....	16
4.	Capítulo 3: Selección de Mercado.....	21
4.1.	Matriz de Selección de Mercado.....	21
4.2.	Análisis de la Matriz.....	28
4.3.	Selección del País.	30
4.4.	Condiciones de Acceso	30
4.5.	Alianzas y convenios estratégicos:	32
4.6.	Evaluación y Caracterización de los Acuerdos Vigentes.....	32
5.	Capítulo 4: estrategia de internacionalización.	33
5.1.	Preparativos y planificación.....	34
5.2.	VISIÓN COMERCIAL DE LA MARCA.....	35
5.3.	Referencias y fichas técnicas.	36
5.4.	Certificados de origen	51
	51
6.	Capítulo 5. Logística y DFI.....	52
6.1.	Cadena Logística de Exportación.....	52
6.2.	Modalidad de Exportación.....	52
6.3.	Operadores Logísticos Dentro de la Cadena.....	53
6.4.	Medio y Modo de Transporte.	53
6.5.	Empaque y Embalaje.	54

7.	Conclusiones.....	54
8.	Referencias.....	55

Lista de Figuras.

Ilustración 1.	Logo Startex Dotaciones Tomado Facebook de la empres	10
Ilustración 2.	Estructura organizacional, Imagen de elaboración propia	12
Ilustración 3.	Cronograma de Actividades.....	14
Ilustración 4.	Matriz Selección de Mercado.....	27
Ilustración 5.	Logo de la compañía, Imagen tomada página web.	35
Ilustración 6.	Ficha técnica. Imagen elaboración propia.	36
Ilustración 7.	Ficha técnica. Imagen elaboración propia.	37
Ilustración 8.	Ficha técnica. Imagen elaboración propia.	38
Ilustración 9.	Ficha técnica. Imagen elaboración propia.	39
Ilustración 10.	Ficha técnica. Imagen elaboración propia.....	40
Ilustración 11.	Ficha técnica. Imagen elaboración propia.....	41
Ilustración 12.	Ficha técnica. Imagen elaboración propia.....	42
Ilustración 13.	Ficha técnica. Imagen elaboración propia.....	43
Ilustración 14.	Ficha técnica. Imagen elaboración propia.....	44
Ilustración 15.	Ficha técnica. Imagen elaboración propia.....	45
Ilustración 16.	Ficha técnica. Imagen elaboración propia.....	46
Ilustración 17.	Ficha técnica. Imagen elaboración propia.....	47
Ilustración 18.	Ficha técnica. Imagen elaboración propia.....	48

Ilustración 19.Ficha técnica. Imagen elaboración propia.....	49
Ilustración 20.Ficha técnica. Imagen elaboración propia.....	50
Ilustración 21.Certificado de Origen. Imagen elaboración propia.	51

RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO

TITULO: Plan Exportador Dotaciones Startex.

AUTOR(ES): Jonatan Alfonso Pineda Celis

PROGRAMA: Facultad de Administración de Negocios Internacionales

DIRECTOR(A): Henry Fernandez Pinto

RESUMEN

La importancia del área de mercadeo dentro de las organizaciones radica en que es la encargada de conectar a la empresa con los diferentes clientes comerciales, a los cuales se les ofrecerá el portafolio de productos que ofrece la compañía. De esta manera se logrará el cumplimiento de los objetivos financieros planteados por la compañía y se generarán los recursos que esta necesita para su funcionamiento. En el siguiente proyecto se plantean las diferentes estrategias implementadas para dicho plan, con el objetivo de lograr un mayor reconocimiento de la compañía entre empresas del sector sistema moda. Además de lo anteriormente planteado, se reflejan algunas de las funciones desempeñadas durante el proceso de práctica académica.

PALABRAS CLAVE:

Confección infantil, Dotaciones Industriales, Sistema Moda, Comercio Exterior.

V° B° DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

GENERAL SUMMARY OF WORK OF GRADE

TITLE: Startex Endowment Export Plan.

AUTHOR(S): Jonatan Alfonso Pineda Celis

FACULTY: Facultad de Administración de Negocios Internacionales

DIRECTOR: Henry Fernandez Pinto

ABSTRACT

The importance of the marketing area within organizations is that it is responsible for connecting the company with the different commercial customers, to whom the product portfolio offered by the company will be offered. In this way the fulfillment of the financial objectives set by the company will be achieved and the resources that it needs for its operation will be generated. In the following project, the different strategies implemented for said plan are proposed, with the aim of achieving greater recognition of the company among companies in the fashion system sector. In addition to the above, some of the functions performed during the academic practice process are reflected.

KEYWORDS:

Children's clothing, Industrial Endowments, Fashion System, Foreign Trade.

V° B° DIRECTOR OF GRADUATE WORK

1. Introducción.

El comercio exterior es un área de gran importancia para las empresas ya que les abre las puertas hacia nuevos destinos, ofreciendo a su vez mejores oportunidades al participar en mercados extranjeros como lo son la diversificación de riesgo y la posibilidad de vender su producto en mejores condiciones, además del reconocimiento en dichos mercados.

Por este motivo, cada día son más las empresas que deciden ampliar su portafolio de clientes hacia otros países, buscando de esta manera conseguir mayores beneficios y posicionarse en el sector en el que se desempeñan. Según datos de octubre de 2018 de Procolombia, 2.241 empresas de bienes y servicios de 24 departamentos realizaron negocios de comercio exterior con 5.115 compradores de 123 países, los cuales ascienden a USD\$8.304 millones.

Por esta razón se toma la decisión de entrar a nuevos mercados extranjeros ya que hay buenas oportunidades, se realizarán todos los estudios y paso a pasos para llegar a seleccionar dicho país objetivo. Cumpliendo todos los aspectos legales, tales como lo pide la Dirección de impuestos y aduanas nacionales (DIAN) para el ejercicio de actividades de función pública aduanera, se encargan de garantizar que las empresas que solicitan sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación, exportación y tránsito aduanero y cualquier procedimiento relacionado con estas actividades.

Startex Uniforms, Empresa con más de 10 años de experiencia en el mercado, con una imagen de credibilidad en el medio de las confecciones, de lo cual pueden dar fe algunas de las empresas con las cuales venimos trabajando desde hace algún tiempo.

Expertos en el mercado de uniformes corporativos.

Startex es una compañía eficiente y profesional que desarrolla productos con un diseño moderno y especializado para empresas y organizaciones que impacta en el bienestar y satisfacción de sus empleados. Startex es servicio, es inclusión.

Presentación de la empresa.

1.1. Startex Uniforms.

Startex Dotaciones, Empresa con más de 10 años de experiencia en el mercado, con una imagen de credibilidad en el medio de las confecciones, de lo cual pueden dar fe algunas de las empresas con las cuales venimos trabajando desde hace algún tiempo.

Expertos en el mercado de uniformes corporativos.

Startex es una compañía eficiente y profesional que desarrolla productos con un diseño moderno y especializado para empresas y organizaciones que impacta en el bienestar y satisfacción de sus empleados. Startex es servicio, es inclusión.

1.2. Logo.



Ilustración 1. Logo Startex Dotaciones Tomado Facebook de la empresa

1.3. Ubicación.

Está ubicada en la calle 25 No. 8-89 en el barrio Lagos 1 en la ciudad de Floridablanca, Santander.

1.4. MISIÓN.

Diseñar, producir y comercializar prendas de vestir para bebés, niña y dama, a su vez contamos con una amplia línea de dotación industrial para así satisfacer la oferta y la demanda del mercado local obteniendo el reconocimiento esperado por nuestra calidad y exclusividad en diseños.

Para conseguir esto contamos con un personal altamente capacitado, comprometido y con una amplia experiencia en el sector, específicamente en los procesos de producción para asegurar un crecimiento organizado que impulse el desarrollo de todos los miembros de nuestra empresa, en su entorno laboral.

1.5. VISIÓN.

Para el año 2020, Ser reconocidos a nivel nacional e internacional como una empresa especializada en el diseño, producción y comercialización de moda infantil y juvenil, generando valor agregado por medio de la dotación industrial que ya está posicionado en el mercado local, cumpliendo con las exigencias de nuestros clientes.

1.6. ORGANIGRAMA.

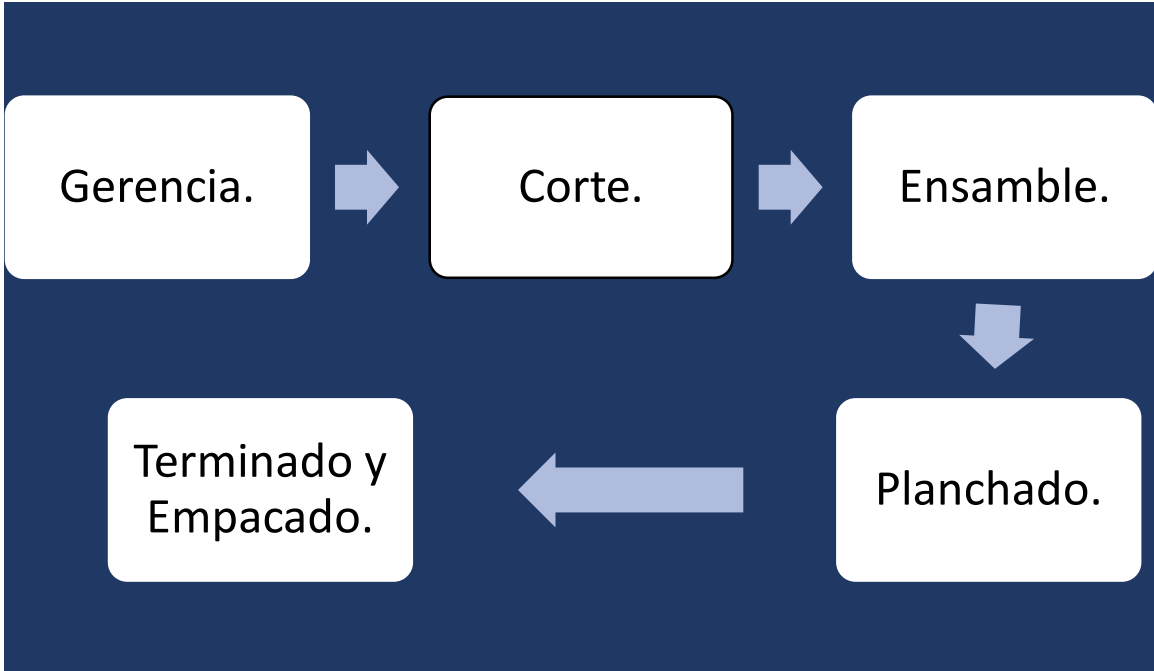


Ilustración 2. Estructura organizacional, Imagen de elaboración propia

1.7. Campo de Acción.

La empresa Dotaciones Startex se encuentra en la actividad económica de confección de dotaciones industriales de todo tipo y por otra parte maneja la confección de ropa infantil para niña como lo son los vestidos infantiles, también es la empresa líder del consorcio de la moda de Floridablanca, lo cual lo conforman mas de 5 empresas del sector sistema moda.

A continuación, se presentan las actividades realizadas ofrecidas en el portafolio de servicios recibidas de parte de la gerencia de la empresa:

- Producción de todo tipo de uniformes y dotaciones.
- Producción de vestidos infantiles para niña.
- Comercializadora internacional.

2. Capítulo 1: práctica empresarial.

2.1. Justificación de la Practica.

La práctica empresarial tiene una gran importancia en el proceso de formación del estudiante, pues le permitirá llevar al ejercicio cada uno de los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera además de adquirir nuevas competencias durante el transcurso de esta como lo es conocer el ambiente laboral dentro de una empresa, manejo y cumplimiento de horarios, las cuales enriquecerán el conocimiento del estudiante, logrando así formar profesionales más íntegros.

La carrera de Administración de negocios Internacionales cuenta con diferentes enfoques o campos de acción, ofreciendo al profesional en formación diferentes opciones para especializarse. Por este mismo motivo, es importante que el estudiante al acercarse al final de su programa académico analice sus preferencias, para que, con base a ellas pueda escoger el enfoque que le dará a su carrera. Al escoger el tipo de práctica bajo este criterio, le dará la oportunidad al estudiante de saber si es el campo de acción en el cual enfocará su carrera.

Además de los motivos previamente mencionados, la práctica empresarial le permitirá al estudiante contar con experiencia laboral, la cual dará mayor peso a su hoja de vida y le proporcionará una ventaja frente a otros estudiantes que no hayan realizado este tipo de práctica al momento de postular a una oferta laboral.

2.2. Funciones por desarrollar en la práctica.

- Realizar investigación de mercados internacionales.
- Actualizar los catálogos con sus respectivas fotografías, precios en todos los INCOTERMS en inglés y portugués.
- Realizar plan de negocios para solicitar ante la DIAN como comercializadora internacional.

- Gestión de la declaración jurada y posterior emisión de la determinación de origen de los productos.

- Administración del canal de venta virtual.

2.3. Cronograma de actividades.

ACTIVIDADES	MES					
	1	2	3	4	5	6
ANTEPROYECTO	X					
DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA		X				
ANÁLISIS DE MERCADO			3. X			
ESTRATEGIA DE INMERSIÓN				X		
ESTRATEGIA LOGÍSTICA					X	
ESTRATEGIA FINANCIERA						X

Ilustración 3. Cronograma de Actividades. Propuesta del proyecto.

Título del proyecto: Plan exportador Dotaciones Startex.

3.1. Objetivos.

Objetivo general.

Identificar la viabilidad de inserción en nuevos mercados para el producto “CONFECCIÓN INFANTIL Y DOTACIONES INDUSTRIALES.” de la empresa DOTACIONES STARTEX, analizando los factores gerenciales, financieros, mercadeo y logísticos para lograr su posicionamiento internacional.

3.2. Objetivos específicos.

- Realizar un adecuado estudio de selección de mercados con el fin de identificar el país potencial para incursionar con el producto “CONFECCIÓN INFANTIL Y DOTACIONES INDUSTRIALES”, identificando la mejor opción para acceder a él.
- Crear una estrategia de internacionalización enfocada al producto “CONFECCIÓN INFANTIL Y DOTACIONES INDUSTRIALES.” de la empresa STARTEX que se adapte al mercado objetivo.
- Diseñar estratégicamente una cadena de distribución logística que se adapte a las condiciones del mercado objetivo la cual se convierta en una ventaja competitiva para la empresa en el proceso de exportación.

3.3. Justificación del proyecto.

Esta investigación ayudara a crecer la empresa, a potenciar el mercado de ella logrando una internacionalización optima que dará como resultado el posicionamiento y reconocimiento de la empresa en el mercado mundial, generando nuevos ingresos para ella que ayudaran a una mejora de la marca en todos sus sectores. Uno de los beneficios de realizar este proyecto de investigación es lograr internacionalizar el producto “CONFECCIÓN INFANTIL Y

DOTACIONES INDUSTRIALES” para bebés y niña de la empresa. Ubicada en la ciudad de Bucaramanga, Santander con el propósito de generar una estrategia de apertura de nuevos mercados por el cual se obtenga un nivel más alto en cuanto a reconocimiento, adaptación ventas de dicho producto. Existen varias razones las cuales motivaron a realizar esta investigación. La primera de ellas fue; el lograr tomar ventaja sobre el producto de acuerdo con el valor agregado con el que cuenta para distinguir este producto como auténtico y original a diferencia de la competencia. El producto denominado vestidos o DRESS, satisface la necesidad de hoy en día que tienen los padres con el cuidado de sus hijos y también a la hora de salir.

3.4. Formulación del problema.

¿Cuáles son los mercados internacionales donde Dotaciones Starex tendría una oportunidad comercial con sus productos y así posicionar el producto a nivel internacional?

3.5. Marco teórico.

De acuerdo con publicaciones en diferentes fuentes y como se mencionó previamente en este documento, el área comercial en una empresa tanto de bienes como de servicios juega un papel de gran importancia pues es la responsable de poner en contacto a la organización con los clientes que estarán interesados en adquirir los servicios prestados por esta.

Para poder comprender el comportamiento de los clientes y sus patrones de compra es indispensable realizar un estudio de mercado, esta información será de gran valor para la compañía pues permitirá conocer el comportamiento del consumidor final y así poder diseñar así la estrategia para llegar a ellos. El mercado actual impone constantemente diversos retos a las empresas en materia de marketing, ya que las necesidades y/o exigencias de los clientes cambian

constantemente, por lo cual las organizaciones deben cada día transformar sus portafolios de bienes y servicios y diseñar nuevos métodos para llegar a estos clientes, como la creación de nuevos canales de ventas.

Según Londoño, Moreno, Zuluaga (2013) El mercado de las agencias de aduana y comercio exterior se puede clasificar por sus dos grandes clientes a partir de las áreas en que se divide este, por lo tanto, se toma como base las necesidades de cada cliente/empresa:

Importador.

Puede ser una persona natural o jurídica que ingresa bienes o servicios provenientes del resto del mundo o de una zona franca para su comercialización, transformación o industrialización. En la mayoría de los casos quien importa debe asumir los costos por seguro y flete (CIF), debido a esto generalmente buscan la asesoría de navieras, aerolíneas de carga, agenciamiento aduanero, transporte terrestre para la movilización de la mercancía dentro del territorio nacional, si se requiere bodegaje y demás gastos.

Exportador.

Puede ser una persona natural o jurídica que envían bienes o servicios desde el territorio aduanero nacional con destino al resto del mundo y zonas francas con principal objetivo de su comercialización, el término incoterm más usado en este tipo de negociación es el FOB, debido a esto las empresas o clientes buscan la asesoría de las agencias de aduana para realizar los trámites que requiera la operación, así también el transporte que se deba implementar debido al bien o servicio ya sea terrestre o aéreo.

Teniendo en cuenta los retos mencionados anteriormente, las empresas no pueden ser ajenas al uso de herramientas tecnológicas existentes en la actualidad como lo son plataformas y softwares donde es posible encontrar información de gran importancia de los clientes a los que

las agencias de aduana quieren llegar, pues le permitirá conocer aspectos como su razón social, el tipo de operación de comercio exterior que realiza (importación o exportación) y el número de estas operaciones realizadas en un periodo determinado de tiempo.

Por tal motivo, se citarán a continuación algunas de estas plataformas a las que se puede acceder para realizar el respectivo estudio de cada empresa cliente:

Legiscomex: Sistema de Inteligencia Comercial.

Esta página web cuenta con 11 módulos que brindan la posibilidad de planear estratégicamente una operación comercial, interpretar los mercados, estudiar a la competencia, orientar jurídicamente las transacciones originadas en importaciones y exportaciones, localizar oportunidades, conocer la solidez financiera de una empresa y capacitar a los nuevos profesionales en la materia (Legiscomex, 2017). El acceso a esta información requiere de un registro previo en la página, el cual otorga a la persona o empresa un usuario y contraseña.

Además de esta página web, existen también plataformas las cuales son propias de algunas agencias de aduanas que permiten llevar un control mas detallado de los clientes potenciales.

Algunas de estas son:

CSYP – Conecta, Software y Procesos S.A.S. Sistemas de información para operadores de comercio exterior.

Plataforma creada por medio de un software web dirigidas para empresas pequeñas, medianas y grandes relacionadas con el comercio exterior que integra los diversos procesos de una operación como los son: comercial, documental, seguridad y calidad, operativo, administrativo y recursos humanos. CSYP cuenta con 4 módulos como lo son: estadísticas, documental, operativo y comercial “le permite crear campañas de telemarketing, Mailing y SMS. Haga seguimiento a sus clientes y genere cotizaciones directamente desde el software” (Guía TIC Soluciones). Lo

que convierte a las agencias de aduana en una empresa competitiva en el mercado ya que contará con un seguimiento de indicadores de acuerdo a los clientes que se están buscando.

En el ámbito internacional es posible encontrar también plataforma para la búsqueda y análisis de clientes, entre las que se pueden encontrar:

Salforce:

Como afirma Customer Focus (2018) “Es la mejor CRM posicionadas en el mercado” ya que diversas empresas internacionales de sectores utilizan esta plataforma que brinda servicios como venta, servicios, marketing, y funciones de colaboración social. El módulo más utilizado se llama Data Analytics este es un sistema que como su nombre lo dice es un módulo de análisis de datos que estudia los patrones de compra de los clientes y su comportamiento, con esta información se analiza el perfil del cliente para tener claro la actitud de este cliente en el mercado.

Marketo:

De acuerdo al sitio web ids.agency, (2018) : Es un software basado en el tipo de e-commerce B2B lo que significa la búsqueda de negocio de empresa por empresa, es una herramienta que utiliza como plataforma el foco de los clientes potenciales, este software recoge datos que emplea para crear los perfiles detallados de los clientes, estos datos le sirven a la empresa para que busque clientes y así conocer los patrones de estos, después de esto se les muestra a los clientes la posición en la que se encuentra ubicado en el mercado, lo que conlleva a un final contacto con el cliente potencial.

Estas plataformas facilitarán un poco más el proceso de captación de clientes, pues le permitirán a la empresa conocer los patrones de compra mencionados anteriormente de acuerdo

con las necesidades que estos manifiestan, y así poder modificar su portafolio de servicios. Así mismo, estas herramientas permiten una mejor optimización de tiempo al momento de buscar y captar posibles clientes potenciales, el cual podrá ser empleado en la formulación de una oferta de servicios más atractiva.

Trademap.

La comprensión de la estructura y evolución de los mercados internacionales es fundamental tanto para las compañías como para las instituciones de apoyo al comercio (IAPs). Cuando las compañías orientadas hacia el extranjero estudian el mercado global para encontrar oportunidades para la diversificación de productos y mercados, al igual que proveedores, se ven con la necesidad de responder a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es la estructura del mercado mundial para un producto?
- ¿Con qué países comercia mi país actualmente?
- ¿En dónde se encuentran las oportunidades para la diversificación del mercado?
- ¿Cuáles son las barreras arancelarias al acceso de un mercado específico?
- ¿Qué países están compitiendo en un mercado específico y globalmente?

Las Instituciones de Apoyo al Comercio necesitan fijar prioridades en términos de promoción comercial, desempeño sectorial, países socios y estrategias de desarrollo comercial para poder aprovechar los recursos de una manera eficiente. La investigación estratégica de mercado con información estadística detallada sobre los flujos comerciales internacionales les ayuda a medir la efectividad del desempeño comercial nacional y sectorial a identificar los mercados y productos prioritarios para el desarrollo comercial.

4. Capítulo 3: Selección de Mercado.

Las oportunidades de mercado que se le presentan a Dotaciones Startex son muchas y variadas. En todo el mundo existe una fuerte demanda por productos de confección. La compañía ya ha encontrado mercados internacionales en Ecuador, Estados Unidos y Aruba, pero la exposición que tiene la marca de la compañía a mercados internacionales sigue siendo muy disminuida. Es por esto que las oportunidades de mercado se subrayan aquellos mercados internacionales en los que una expansión es factible y que podrían atraer nuevos ingresos. Tener presencia internacional también le permitiría a la compañía incrementar el prestigio de la marca y competir con otras compañías nacionales como Dotaciones Hermanos Londoño Gómez S.A., Industria y Comercializadora de Hilados y Confecciones de Colombia Limitada, entre otras con acceso al mercado objetivo.

4.1. Matriz de Selección de Mercado.

VARIABLE	EE.UU	P	C	R	ECUADOR	P	C	R	PANAMA	P	C	R	PERU	P	C	R
Importaciones USD	10,390,000 USD	8.00%	2	0.16	475,151,000 USD	8.00%	5	0.40	19,541,000 USD	8%	4	0.32	94,807,000 USD	8%	3	0.24
Crecimiento de las importaciones %	-1%	6.00%	2	0.12	5%	6.00%	4	0.24	3%	6%	4	0.24	7%	6%	3	0.18
Concentración de las importaciones (ppal proveedor)%	Italy: 4,493,000 USD China: 2,557,000 USD India: 1,589,000 USD France 660,000 USD	5.50%	3	0.17	Italy: 184,926,000 USD France: 142,276,000 USD China: 61,220,000 USD Vietnam: 38,224,000 USD	5.50%	4	0.22	Singapore 10,531,000 USD China: 5,073,000 USD Hong Kong: 1,918,000 USD France: 893,000 USD	5.5%	4	0.22	France: 33,022,000 USD China: 32,921,000 USD Italy: 11,334,000 USD USD; Singapore: 6,076,000 USD	5.5%	2	0.11
Importaciones per capita USD	0.86	10.00%	2	0.20	2.00	10.00%	3	0.30	1.50	10%	5	0.50	1.37	10%	4	0.40
		4%	5		191,000 USD	4%	3		2000 USD	4%	1			4%	1	

Exportaciones Colombianas USD	No hay exportaciones colombianas registradas hacia Sudáfrica			0.20			0.12			0.04	No hay exportaciones colombianas registradas hacia Malasia			0.04		
Crecimiento de las exportaciones colombianas % (2013 - 2015)	-	4%	1	0.04	4.9%	4%	2	0.08	-	4%	1	0.04	4%	1	0.04	
Arancel General vs Arancel Preferencial Col	Sudafrica tiene una tarifa del 30% sobre la importacion de productos que caigan bajo el arancel 4202.21	7%	1	0.07	Las exportaciones hacia Ecuador del codigo arancelario 6204.43 se someten a un arancel de 14% por ser miembros de la WTO	7%	2	0.14	La tarifa sobre la cual se trabajaria es de 15% debido al tratamiento de nacion mas favorecida.	7%	1	0.07	El codigo arancelario 42.02.11.00 tiene un arancel de 0%	7%	5	0.35
Impuestos adicionales	Hay un impuesto a la venta de 14%	5%	1	0.05	Hay una tarifa de 8% por impuesto de venta	5%	2	0.10	El impuesto de venta es de 19%	5%	1	0.05	El impuesto de venta es de 6%	5%	5	0.25

Restricciones técnicas	Marcado de "Hecho en..." y la etiqueta debe contener: nombre, denominación comercial o descripción, dirección completa del fabricante, peso neto, número o volumen del contenido,	4%	3	0.1 2	protegidos por la convención de Washington son ilegales. Artículos que infrinjan derechos de propiedad intelectual. Artículos fabricados con cuero de vaca, cerdo, caballo, oveja o cabra deben mostrar el tipo de cuero, cuidado, método de almacenamiento, nombre y dirección o	4%	4	0.1 6	Licencia CITES en caso de que el producto este hecho de animales en peligro de extinción. No hay ninguna restricción particular para artículos hechos de cuero aparte del hecho de que tengan todos los documentos en regla tales como: el invoice, bill of landing, carta de crédito (si fue	4%	4	0.1 6	Licencia CITES en caso de que el producto este hecho de animales en peligro de extinción. No hay ninguna restricción particular para artículos hechos de cuero aparte del hecho de que tengan todos los documentos en regla tales como: el invoice, bill of landing, carta de crédito (si fue	4%	4	0.1 6

				telefono de la persona encargada del etiquetado. Finalmente, la importacion y venta de productos con etiquetado de origen fraudulento esta prohibido				usada), formulario de declaracion (formulario de aduanas #1) que indica el numero				usada), formulario de declaracion (formulario de aduanas #1) que indica el numero				
				protegidos por la convencion de washington son ilegales. Articulos que infrinjan derechos de propiedad intelectual.												
Medio de transporte	Maritimo	1%	2	0.0 2	Terrestre	1%	2	0.0 2	Maritimo	1%	2	0.0 2	Maritimo	1%	3	0.0 3
Tarifas USD	\$4688.32 USD	5%	3	0.1 5	\$1852.83 USD	5%	4	0.2 0	\$2189,93 USD	5%	4	0.2 0	\$3,507.96 USD	5%	2	0.1 0

PIB (US\$ millones)	\$314.57 billion USD	2%	2	0.04	\$4,123 trillion US	2%	3	0.06	\$272.1 billion USD	2%	2	0.04	\$313.2 billion USD	2%	2	0.04
PIB per capita (US\$)	\$7593.36 USD	6%	1	0.06	\$44,657 USD	6%	5	0.30	\$2640 USD	6%	2	0.12	\$10,878 USD	6%	4	0.24
Cercania del Mercado	36 dias de transito maritimo minimo	3%	2	0.06	2 dias de transito maritimo minimo	3%	4	0.12	33 dias de transito maritimo hasta el puerto de panama	3%	3	0.09	32 dias de transito maritimo hasta el puerto de Peru	3%	3	0.09
Inflación	6.30%	3%	2	0.06	0.30%	3%	4	0.12	3.40%	3%	3	0.09	4.50%	3%	4	0.12
Devaluación	El usd\$ ha sufrido recientes devaluaciones catalizadas primordialment e por la decision de S&P de bajar la calificacion de Sudafrica de BBB- a BB+	5.5%	3	0.17	Ecuador ha implementado politicas que han incrementado el valor del dólar ecuatoriano mas de 40% en 2 años por lo cual se ve una fuerte revaluacion	5.5%	2	0.11	La devaluacion de panama se ve fuertemente fortalecido su relacion con China, debido a que actualmente China ha disminuido su crecimiento el peso filipino tambien ha reducido su valor en el ultimo año	5.5%	3	0.17	El Ringgit ha sufrido una fuerte devaluacion en los ultimos años, se lleo hasta 4,46 ringgit por USD lo cual fue lo mas alto en decadas	5.5%	4	0.22

Sistema de gobierno	Unitary parliamentary constitutional republic	1%	1	0.01	Unitary parliamentary constitutional monarchy	1%	1	0.01	Unitary presidential constitutional republic	1%	1	0.01	Federal Parlamentar y elective constitutional monarchy	1%	1	0.01
Doing Business	Puesto 74	5%	2	0.10	Puesto 34	5%	3	0.15	Puesto 99	5%	1	0.05	Puesto 23	5%	3	0.15
Logistics Performance Index (LPI)	Puesto 20	7%	4	0.28	Puesto 12	7%	4	0.28	Puesto 71	7%	1	0.07	Puesto 32	7%	4	0.28
Riesgo de no pago	BB+	8%	5	0.40	A+	8%	3	0.24	BBB	8%	3	0.24	A3, A-	8%	4	0.32
TOTAL		100%		2.47		100%		3.37		100%		2.74		100%		3.37

Ilustración 4. Matriz Selección de Mercado.

4.2. Análisis de la Matriz.

El mercado final escogido fue Ecuador. De todos los mercados este presentaba las mejores oportunidades y obtuvo el mayor puntaje. Las condiciones del mercado ecuatoriano son positivas para la exportación de los productos producidos por la fábrica con potencial más fuerte como los son los vestidos infantiles para niña. Los aranceles para la exportación de 0% y un impuesto de venta de tan solo 3% significan que se podrá ofrecer vestidos de buena calidad a bajos precios. Los tiempos de transporte son particularmente bajos comparados contra los otros países observados tales como Estados Unidos, Panamá, Aruba, entre otros. La estabilidad de la moneda ecuatoriana también aporta seguridad a la hora de escoger este país para realizar una inversión extranjera directa debido a que significa que la probabilidad de cambios repentinos en la moneda que haga la inversión más costosa es menos probable.

Otro de los países que obtuvo un alto puntaje fue Estados Unidos. A pesar de un mayor consumo de productos las condiciones de acceso a ese mercado son más complicadas que las de otros. Dotaciones Startex ya ha incursionado en el mercado nacional y el mercado del Caribe es muy similar al americano. Los impuestos de venta en Estados Unidos son muy elevados con un valor de 12% lo cual es otro factor que los elimina como el mercado potencial escogido. Los elementos positivos de este mercado fueron un alto consumo de productos de confección, un alto nivel de PIB per cápita y un crecimiento en las importaciones de productos del sistema moda por 13%. A pesar de esto es imposible evitar notar que las exportaciones colombianas hacia el país han disminuido en un 20% lo cual significa que los modelos de negocios contemplados no han funcionado o la demanda por productos colombianos no es lo suficientemente fuerte.

Para competir a nivel de países como Japón y China ambos obtuvieron puntajes altos por diferentes motivos. En términos de aranceles debido a que Colombia tiene una tasa de arancel de

0% en los productos confeccionados como lo son los vestidos y las dotaciones el nivel de producción no supera a los monstruos asiáticos.

Los mercados potenciales analizados fueron escogidos por diferentes variables. Entre ellos la más importante era que fueran consumidores de artículos de cuero, que hubiera una alta población que pudiera adquirir estos productos y que hubiera condiciones de mercado propicias para que el producto fuera comercializado dentro de los países. Los países que se determinaron serian adecuados para analizar fueron:

- Estados Unidos
- Ecuador.
- Panamá
- Perú.

Cada uno de estos países se sometió a un análisis tomando en cuenta diferentes variables tales como PIB per cápita, tarifas arancelarias, cercanía del destino de exportación, Doing Business, LPI, Inflación, entre otras. Este análisis fue fundamental a la hora de escoger el mercado ya que permitió filtrar y mirar por separado las características que nos permitirían escoger el mejor mercado objetivo. Por medio de herramientas como los perfiles de los países provistos por Euromonitor, se pudo analizar como la demanda por productos confeccionados como lo e las dotaciones y los vestidos infantiles, en especial vestidos para mujeres se movían en estos países. Esta resultado ser una herramienta que nos permitirá definir con mayor exactitud cuales países podrían ser futuros mercados de exportación.

4.3. Selección del País.

Según el análisis realizado por medio de la matriz, el mejor mercado al cual realizar una importación es Ecuador. Ya que Ecuador posee una economía bastante fuerte, y no presenta una devaluación o inflación elevadas se puede definir los parámetros de la exportación con seguridad ya que no se presenta mucha volatilidad. La cultura en Ecuador es muy afín a la de Colombia y el mercado tiene fuertes semejanzas con el mercado americano al cual ya se ha logrado llegar y tener presencia. El hecho de que la población tenga un muy alto poder adquisitivo significa que hay un amplio mercado al cual se puede apelar y el rápido tránsito terrestre que hay entre Bucaramanga con la Frontera ubicado en Ipiales permite el rápido abastecimiento de productos. El segmento de vestidos para mujeres presenta un crecimiento positivo por parte del consumo de la población y presenta el mayor valor en el mercado ecuatoriano con aproximadamente el 58% del valor del mercado. El tratado de libre comercio con Ecuador facilita el proceso de exportación ya que elimina por completo la tarifa arancelaria de importación por lo cual nuestro producto solo se vería afectado por el impuesto de venta de 8%.


Análisis del Mercado Objetivo.

4.4. Condiciones de Acceso

Ecuador posee diferentes condiciones de acceso que permiten que la exportación sea posible. Se analiza diferentes ámbitos tales como geográficos, económicos, políticos y del transporte que nos permiten adquirir una percepción de como la situación en el país es positiva para la exportación. Actualmente estas diferentes variables nos permiten decir con seguridad que realizar una exportación con una inversión directa en este país sería una excelente decisión.

Ya que posee un tratado de libre comercio con Colombia en el cual se desgravan una gran parte de los productos, entre ellos, todo lo relacionado con el sistema moda. A pesar de que el

tratado de libre comercio elimina las tarifas no elimina los requisitos pedidos por el gobierno ecuatoriano para ingresar la mercancía. Entre ellos se debe tener en cuenta los siguientes elementos para la importación:

 fichas técnicas.

La ficha técnica es una herramienta con la que cuenta el exportador para informar de una manera estandarizada y sencilla las características técnicas de su producto. Esta información tiene utilidad a nivel comercial y logístico. A nivel comercial informa a los clientes las características de la mercadería, su composición y presentación; a nivel logístico provee a las empresas proveedoras de servicios de información para el transporte (peso, dimensiones, características), el almacenamiento y manipuleo. Es de singular utilidad en ferias y misiones comerciales.

 Declaraciones Juradas.

Declaración bajo juramento emitida por el productor que contiene información del proceso productivo, materiales, costos de producción y en general toda aquella información que permita establecer que la mercancía es originaria y que sirve como soporte para la expedición de una prueba de origen.

 Acta de inspección (ASIAM).

Estamos en el mercado desde el 2004. Creamos una red de estaciones de inspección, auditorías de fábrica con un laboratorio propio en Asia. Nuestros servicios se encargan de minimizar la posibilidad de:

- Transacciones fraudulentas
- Problemas de calidad al recibir productos


4.5. Alianzas y convenios estratégicos:

- Disponibles para nuestros clientes con nuestro equipo de inspectores en diferentes continentes

- Laboratorio con personal de auditoría que cumplen las normas ISO/IEC 17025
- Acreditación de inspecciones con ISO/IEC 17020
- Acreditación para ensayos de laboratorio avalado por CNAS (China National

Accreditation Service for Conformity Assessment)

- Somos parte de IAF (International Accreditation Forum)

 Factura Final.

 Certifica de Origen.

 DEX.

4.6. Evaluación y Caracterización de los Acuerdos Vigentes.

Colombia actualmente posee un tratado de libre comercio con Ecuador, este tratado de libre comercio elimino los aranceles bajos los cuales recae nuestro producto que utiliza el código HS 6204.43.00. Para poder gozar de los beneficios de este tratado, como lo es la tasa de importación de 0% es necesario e imperativo comprobar con un certificado de origen la proveniencia del producto. Para esto el producto debe estar fabricado en su totalidad en el país de origen (Colombia) o el valor de los materiales no originarios utilizados no puede exceder el 55% del valor de la transacción de la mercancía. Tampoco el usar materiales no originarios puede ser tanto que cambie la partida o subpartida arancelaria del producto.

5. Capítulo 4: estrategia de internacionalización.

Una de las estrategias que se tomó para llevar a cabo fueron dos, como la participación en ferias nacionales e internacionales y por otra parte la estrategia de maquilar a marcas o almacenes de nuestro mercado objetivo para así dar a conocer nuestros catálogos, diseños y ante todo nuestro sello la gran calidad de nuestros productos.

¿Qué son las ferias internacionales?

Las ferias internacionales son espacios comerciales donde los empresarios tienen la oportunidad de exhibir y comercializar sus productos y servicios, así como conseguir contactos de potenciales compradores, conocer la competencia, las tendencias de los mercados, así como nuevos productos, todo ello en un breve tiempo.

¿Por qué participar como visitante?

Beneficios

- Como no está obligado a permanecer en un stand, puede participar más tranquilamente en las conferencias, lo cual le ayuda a establecer contactos.
- En la feria puede obtener información de mercado sobre tendencias del sector; esto suele tener algún costo.
- La feria le permite conocer mejor la competencia, compararse con ella en cuanto a precios y condiciones. Conocer tendencias y novedades del mercado.
- Si dispone de tiempo, puede interactuar con expositores y clientes, lo que le da la oportunidad de hacer negocios en el corto, mediano y largo plazo.
- Le es posible visitar proveedores y encontrar otros nuevos.
- Puede evaluar las posibilidades de una participación futura como expositor.

5.1. Preparativos y planificación

Prepárese con tiempo y tenga en cuenta los siguientes aspectos:

- Al tener claros los objetivos de la visita, puede planificar mejor su asistencia al evento.
- Consulte la ficha técnica de la feria, su página web, para evaluar si es pertinente o no asistir a la feria.
- Verifique la fecha límite para registrarse como visitante.
- Acuda a oficinas comerciales en su país para obtener información sobre la feria.
- Si quiere asistir a actividades paralelas, debe averiguar si esto tiene algún costo e inscribirse.
- Averigüe sobre los organismos e instituciones presentes en la feria.
- En la programación del viaje incluya visitas a clientes actuales y potenciales que se encuentren cerca, para maximizar su inversión.

Gracias a la participación de dichas ferias como Colombiamoda, expoAladi, macro ruedas hotelera en barranquilla, entre otras. se conoce a uno de nuestros mayores clientes como los es ETATEX una gran tienda de retail ecuatoriana que le gusta nuestros diseños y acabados de nuestros vestidos infantiles para niña, posteriormente se llega a un acuerdo comercial en el cual vamos a maquilar nuestros diseños y telas nacionales para 17 referencias de vestidos y realizando un pedido de 2.716 unidades en una curva de tallas solicitada por el cliente.

ETAFASHION Acerca de Nosotros.

inauguró su primer local comercial en 1963, en la calle Guayaquil en el Centro de Quito, con el nombre de ALMACENES ETATEX. Incursionaba en la venta de telas, pieles, artículos para el

hogar. Posteriormente se comercializó prendas de vestir. En 1978 se abrió el 2do almacén en la calle Venezuela. El 14 de septiembre de 1989, se constituye como: COMERCIAL ETATEX CIA. LTDA. Se inicia un proceso de transformación del negocio tradicional, a una empresa moderna y dinámica. Dentro de su proceso de transformación en 1995 cambia su nombre comercial a: ETAFASHION.

5.2. VISIÓN COMERCIAL DE LA MARCA

Ser reconocidos como la cadena líder en retail, siendo fuente inspiradora de moda para nuestros clientes, empleados y proveedores a nivel mundial.

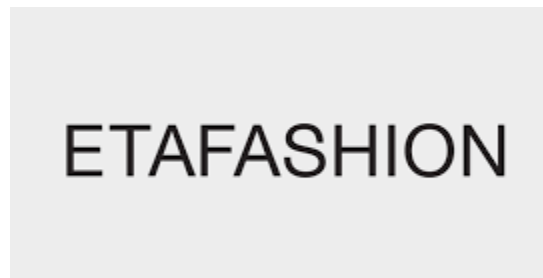


Ilustración 5. Logo de la compañía, Imagen tomada página web.

5.3. Referencias y fichas técnicas.

FICHA TÉCNICA DE CALIDAD Y DISEÑO		HOJA No. 001	
		Fecha: 06 MAYO 2019	
CLIENTE			
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO		
REFERENCIA	331		
CATEGORIA	PREESCOLARES		
TALLAS	2, 4, 6		
DISEÑO			
		<p>Descripción etiqueta Nylon prenda:</p> <p>COMPOSICIÓN VESTIDO 100% POLIESTER COLOR ROSA, COMPOSICIÓN DEL FORRO 90% POLIESTER 10% ALGODÓN.</p> <p>Número de partes</p> <p>1. Tela exterior 2. Forro</p> <p>Posición arancelaria de la prenda</p> <p>6204430000</p>	
INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR		INFORMACION TECNICA FORRO	
NOMBRE COMERCIAL	GEMA	NOMBRE COMERCIAL	DACRON
TEXTILERA	COSMOTEXTIL	TEXTILERA	COMERTEX
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA	ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	1.47 CM	ANCHO	145 +/- 2% CMS
PESO	111.44 GRMS/M2	PESO	100 GRMS/M2 +/-5%
CONSUMO EN PRENDA	75 CMS	CONSUMO EN PRENDA	65 CMS
COMPOSICIÓN	100%POLIESTER	COMPOSICIÓN	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN
LIGAMENTO	DOBBY	LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN ARANCELARIA	54.07.83.00.00	POSICIÓN ARANCELARIA	55.12.11.00.00
Declaracion de insumos			
Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.			
Autorizado Gerencia			
Contacto: Ana Maria Bueno Garcia Teléfono:(057) 6848153			

Ilustración 6.Ficha técnica. Imagen elaboración propia.

FICHA TÉCNICA DE CALIDAD Y DISEÑO

HOJA No. 002



Fecha: 06 MAYO 2019

CLIENTE	
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO
REFERENCIA	332
CATEGORIA	PREESCOLARES
TALLAS	2, 4, 6

DISEÑO



Descripción etiqueta Nylon prenda:

COMPOSICIÓN VESTIDO 74.73% POLIESTER, 25.27% ALGODÓN COLOR BLANCO CELESTE, COMPOSICIÓN FORRO 90% POLIESTER 10% ALGODÓN

Número de partes

1. Tela exterior
2. Forro

Posición arancelaria de la prenda

6204430000

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	STEV E 6 AZUL CIELO
TEXTILERA	GEOMUNDO S.A.S
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	1.47 CM +/- 5 CMS
PESO	89 GRMS/M2 +/- 2%
CONSUMO EN PRENDA	70 CM
COMPOSICIÓN	POLIESTER 74.73% - ALGODON25.27%
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN ARANCELARIA	54.07.83.00.00

INFORMACION TECNICA FORRO

NOMBRE COMERCIAL	DACRON
TEXTILERA	COMERTEX
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	145 +/- 2% CMS
PESO	100 GRMS/M2 +/- 5%
CONSUMO EN PRENDA	65 CMS
COMPOSICIÓN	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN ARANCELARIA	55.12.11.00.00

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	ATINA STRECH BLANCO
TEXTILERA	GEOMUNDO S.A.S
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	1.51 CM +/- 5 CMS
PESO	107 GRMS/M2 +/- 5%
CONSUMO EN PRENDA	5 CMS
COMPOSICIÓN	92.2% POLIESTER/ALGODÓN 7.80%
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN ARANCELARIA	54.07.51.00

Declaracion de insumos

Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.

Autorizado Gerencia

Contacto: Ana Maria Bueno Garcia
Teléfono:(057) 6848153

Ilustración 7.Ficha técnica. Imagen elaboración propia.



Fecha: 06 MAYO 2019

CLIENTE	
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO
REFERENCIA	333
CATEGORIA	PREESCOLARES
TALLAS	2, 4, 6

DISEÑO



Descripción etiqueta Nylon prenda:

COMPOSICIÓN VESTIDO 100% ALGODÓN
AZUL BLANCO, COMPOSICIÓN FORRO 90%
POLIESTER 10% ALGODÓN

Número de partes

1. Tela exterior
2. Forro

Posición arancelaria de la prenda

6204420000

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	VELOUTE ELIT
TEXTILERA	PAT PRIMO
ORIGEN	INDIA
ANCHO	160 CM +/- 3% CMS
PESO	170 GRMS/M2 +/- 7%
CONSUMO EN PRENDA	70 CMS
COMPOSICIÓN	100% ALGODÓN
LIGAMENTO	DOBBY
POSICIÓN A RANCELARIA	52.08.39.00.00

INFORMACION TECNICA FORRO

NOMBRE COMERCIAL	DACRON
TEXTILERA	COMERTEX
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	145 +/- 2% CMS
PESO	100 GRMS/M2 +/-5%
CONSUMO EN PRENDA	65 CMS
COMPOSICIÓN	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN A RANCELARIA	55.12.11.00.00

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	VELOUTE ELIT
TEXTILERA	PAT PRIMO
ORIGEN	INDIA
ANCHO	160 CM +/- 3% CMS
PESO	170 GRMS/M2 +/- 7%
CONSUMO EN PRENDA	15 CMS
COMPOSICIÓN	100% ALGODÓN
LIGAMENTO	TAFETAN 1x1
POSICIÓN A RANCELARIA	52.08.39.00.00

Declaracion de insumos

Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.

Autorizado Gerencia

Contacto: Ana Maria Bueno Garcia
Teléfono:(057) 6848153

Ilustración 8.Ficha técnica. Imagen elaboración propia.

FICHA TÉCNICA DE CALIDAD Y DISEÑO

HOJA No. 004



Fecha: 06 MAYO 2019

CLIENTE	
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO
REFERENCIA	334
CATEGORIA	PREESCOLARES
TALLAS	2, 4, 6

DISEÑO

	<p>Descripción etiqueta Nylon prenda:</p> <p>COMPOSICIÓN VESTIDO 60% POLIESTER 40% ALGODÓN COLOR BLANCO ROSA, COMPOSICIÓN FORRO 90% POLIESTER 10% ALGODÓN</p> <p>Número de partes</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tela exterior 2. Forro <p>Posición arancelaria de la prenda 6204430000</p>
--	---

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	ATINA STRECH BLANCO
TEXTILERA	GEOMUNDO S.A.S
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	1.51 CM +/- 5 CMS
PESO	107 GRMS/M2 +/- 5%
CONSUMO EN PRENDA	19 CMS
COMPOSICIÓN	92.2% POLIESTER/ALGODÓN 7.80%
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN A RANCLERIA	54.07.51.00

INFORMACION TECNICA FORRO

NOMBRE COMERCIAL	DACRON
TEXTILERA	COMERTEX
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	145 +/- 2% CMS
PESO	100 GRMS/M2 +/-5%
CONSUMO EN PRENDA	65 CMS
COMPOSICIÓN	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN A RANCLERIA	55.12.11.00.00

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	JUAN MARSE
TEXTILERA	PAT PRIMO
ORIGEN	INDIA
ANCHO	1.47 CM
PESO	101.52 GRMS/M2
CONSUMO EN PRENDA	70 CMS
COMPOSICIÓN	50% POLIESTER, 50% ALGODÓN
LIGAMENTO	DOBBY
POSICIÓN A RANCLERIA	54.07.83.00.00

Declaracion de insumos

Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.

Autorizado Gerencia

Contacto: Ana Maria Bueno Garcia
Teléfono: (057) 6848153

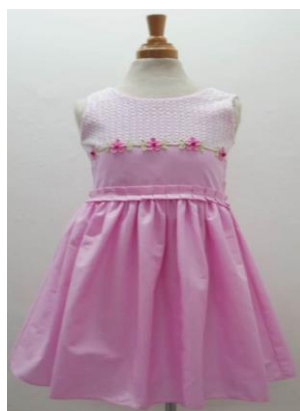
Ilustración 9. Ficha técnica. Imagen elaboración propia.



Fecha: 06 MAYO 2019

CLIENTE	
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO
REFERENCIA	335
CATEGORIA	PREESCOLARES
TALLAS	2, 4, 6

DISEÑO



Descripción etiqueta Nylon prenda:

COMPOSICIÓN VESTIDO 100% ALGODON
 COLOR ROSA, COMPOSICIÓN FORRO 90%
 POLIESTER 10% ALGODÓN

Número de partes

1. Tela exterior
2. Forro

Posición arancelaria de la prenda

6204420000

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	CARTIER STRETCH
TEXTILERA	GEOMUNDO
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	142 CMS
PESO	126 GRMS/M2
CONSUMO EN PRENDA	70 CMS
COMPOCISION	100% ALGODÓN
LIGAMENTO	DOBBY
POSICIÓN ARANCELARIA	52,0832009

INFORMACION TECNICA FORRO

NOMBRE COMERCIAL	DACRON
TEXTILERA	COMERTEX
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	145 +/- 2% CMS
PESO	100 GRMS/M2 +/-5%
CONSUMO EN PRENDA	65 CMS
COMPOCISION	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN ARANCELARIA	55.12.11.00.00

Declaracion de insumos

Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.

Autorizado Gerencia

Contacto: Ana Maria Bueno Garcia
 Teléfono:(057) 6848153

Ilustración 10.Ficha técnica. Imagen elaboración propia.

FICHA TÉCNICA DE CALIDAD Y DISEÑO

HOJA No. 007



Fecha: 06 MAYO 2019

CLIENTE	
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO
REFERENCIA	342
CATEGORIA	PREESCOLARES
TALLAS	2, 4, 6

DISEÑO



Descripción etiqueta Nylon prenda:

COMPOSICIÓN VESTIDO 80% ALGODON
20% POLIESTER COLOR BLANCO ROJO,
COMPOSICIÓN FORRO 90% POLIESTER 10%
ALGODÓN

Número de partes

1. Tela exterior
2. Forro

Posición arancelaria de la prenda

6204430000

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	POMPIBI
TEXTILERA	PAT PRIMO
ORIGEN	INDIA
ANCHO	150 CM +/- 3 CMS
PESO	123 GRMS/M2 +/- 7%
CONSUMO EN PRENDA	70 CMS
COMPOSICIÓN	100% POLIESTER
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN A RANCELARIA	52.08.52.00.90

INFORMACION TECNICA FORRO

NOMBRE COMERCIAL	DACRON
TEXTILERA	COMERTEX
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	145 +/- 2% CMS
PESO	100 GRMS/M2 +/- 5%
CONSUMO EN PRENDA	65 CMS
COMPOSICIÓN	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN A RANCELARIA	55.12.11.00.00

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	QUETZAL
TEXTILERA	MARGARETEX
ORIGEN	COLOMBIA
ANCHO	1.45CM +/- 5CMS
PESO	115 GRMS/M2 +/- 5%
CONSUMO EN PRENDA	15 CMS
COMPOSICIÓN	100% POLIESTER
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN A RANCELARIA	52.08.52.00.90

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	ATINA STRECH BLANCO
TEXTILERA	GEOMUNDO S.A.S
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	1.51 CM +/- 5 CMS
PESO	107 GRMS/M2 +/- 5%
CONSUMO EN PRENDA	5 CMS
COMPOSICIÓN	92.2% POLIESTER/ALGODÓN 7.80%
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN A RANCELARIA	54.07.51.00

Declaracion de insumos

Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.

Autorizado Gerencia

Contacto: Ana Maria Bueno Garcia
Teléfono:(057) 6848153

Ilustración 11.Ficha técnica. Imagen elaboración propia.

FICHA TÉCNICA DE CALIDAD Y DISEÑO		HOJA No. 008											
		Fecha: 06 MAYO 2019											
<table border="1"> <tr> <td>CLIENTE</td> <td></td> </tr> <tr> <td>COLECCIÓN</td> <td>PRIMAVERA-VERANO</td> </tr> <tr> <td>REFERENCIA</td> <td>345</td> </tr> <tr> <td>CATEGORIA</td> <td>PREESCOLARES</td> </tr> <tr> <td>TALLAS</td> <td>2, 4, 6</td> </tr> </table>		CLIENTE		COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO	REFERENCIA	345	CATEGORIA	PREESCOLARES	TALLAS	2, 4, 6		
CLIENTE													
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO												
REFERENCIA	345												
CATEGORIA	PREESCOLARES												
TALLAS	2, 4, 6												
DISEÑO													
		<p>Descripción etiqueta Nylon prenda:</p> <p>COMPOSICIÓN VESTIDO 100% ALGODON COLOR AZUL, COMPOSICIÓN FORRO 90% POLIESTER 10% ALGODÓN</p> <p>Número de partes</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tela exterior 2. Forro <p>Posición arancelaria de la prenda 6204420000</p>											
INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR VESTIDO		INFORMACION TECNICA FORRO											
NOMBRE COMERCIAL	VELOUTE ELIT	NOMBRE COMERCIAL	DACRON										
TEXTILERA	MANUFACTURAS ELIOT S.A.S.	TEXTILERA	COMERTEX										
ORIGEN	INDIA	ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA										
ANCHO	160 CM +/- 3% CMS	ANCHO	145 +/- 2% CMS										
PESO	170 GRMS/M2 +/- 7%	PESO	100 GRMS/M2 +/- 5%										
CONSUMO EN PRENDA	70 CMS	CONSUMO EN PRENDA	65 CMS										
COMPOSICIÓN	100% ALGODÓN	COMPOSICIÓN	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN										
LIGAMENTO	DOBBY	LIGAMENTO	Tafetan 1x1										
POSICIÓN ARANCELARIA	52.08.39.00.00	POSICIÓN ARANCELARIA	55.12.11.00.00										
NOMBRE COMERCIAL	STEVE 6 AZUL CIELO												
TEXTILERA	GEOMUNDO S.A.S												
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA												
ANCHO	1.47 CM +/- 5 CMS												
PESO	107 GRMS/M2 +/- 5%												
CONSUMO EN PRENDA	8 CMS												
COMPOSICIÓN	92.2% POLIESTER/ALGODÓN 7.80%												
LIGAMENTO	Tafetan 1x1												
POSICIÓN ARANCELARIA	54.07.51.00												
Declaracion de insumos													
Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.													
Autorizado Gerencia													
Contacto: Ana Maria Bueno Garcia													
Teléfono:(057) 6848153													

Ilustración 12.Ficha técnica. Imagen elaboración propia.


FICHA TÉCNICA DE CALIDAD Y DISEÑO		HOJA No. 010	
		Fecha: 06 MAYO 2019	
CLIENTE			
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO		
REFERENCIA	351		
CATEGORIA	PREESCOLARES		
TALLAS	2, 4, 6		
DISEÑO			
		Descripción etiqueta Nylon prenda: COMPOSICIÓN VESTIDO 74,73% POLIESTER 25,27% ALGODÓN COLOR CELESTE BLANCO, COMPOSICIÓN FORRO 90% POLIESTER 10% ALGODÓN Número de partes 1. Tela exterior 2. Forro Posición arancelaria de la prenda 6204430000	
INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR		INFORMACION TECNICA FORRO	
NOMBRE COMERCIAL	STEVE 6 AZUL CIELO	NOMBRE COMERCIAL	DA CRON
TEXTILERA	GEOMUNDO S.A.S	TEXTILERA	COMERTEX
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA	ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	1.47 CM +/- 5 CMS	ANCHO	145 +/- 2% CMS
PESO	89 GRMS/M2 +/- 2%	PESO	100 GRMS/M2 +/- 5%
CONSUMO EN PRENDA	30 CMS	CONSUMO EN PRENDA	65 CMS
COMPOSICIÓN	POLIESTER 74.73% - ALGODÓN 25.27%	COMPOSICIÓN	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN
LIGAMENTO	Tafetan 1x1	LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN ARANCELARIA	54.07.83.00.00	POSICIÓN ARANCELARIA	55.12.11.00.00
INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR			
NOMBRE COMERCIAL	ATINA STRECH		
TEXTILERA	GEOMUNDO S.A.S		
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA		
ANCHO	1.51 CM +/- 5 CMS		
PESO	107 GRMS/M2 +/- 5%		
CONSUMO EN PRENDA	65 CMS		
COMPOSICIÓN	92.2% POLIESTER/ALGODÓN 7.80%		
LIGAMENTO	Tafetan 1x1		
POSICIÓN ARANCELARIA	54.07.51.00.00		
Declaracion de insumos			
Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.			
Autorizado Gerencia			
Contacto: Ana María Bueno García			
Teléfono: (057) 6848153			

Ilustración 13. Ficha técnica. Imagen elaboración propia.

FICHA TÉCNICA DE CALIDAD Y DISEÑO		HOJA No. 012										
		Fecha: 06 MAYO 2019										
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>CLIENTE</td><td></td></tr> <tr><td>COLECCIÓN</td><td>PRIMAVERA-VERANO</td></tr> <tr><td>REFERENCIA</td><td>357</td></tr> <tr><td>CATEGORIA</td><td>PREESCOLARES</td></tr> <tr><td>TALLAS</td><td>2, 4, 6</td></tr> </table>	CLIENTE		COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO	REFERENCIA	357	CATEGORIA	PREESCOLARES	TALLAS	2, 4, 6		
CLIENTE												
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO											
REFERENCIA	357											
CATEGORIA	PREESCOLARES											
TALLAS	2, 4, 6											
DISEÑO												
	<p>Descripción etiqueta Nylon prenda:</p> <p>COMPOSICIÓN VESTIDO 100% POLIESTER COLOR ROSA, COMPOSICIÓN FORRO 90% POLIESTER 10% ALGODÓN</p> <p>Número de partes</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tela exterior 2. Forro <p>Posición arancelaria de la prenda 6204430000</p>											
INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR		INFORMACION TECNICA FORRO										
NOMBRE COMERCIAL	BOLERO	NOMBRE COMERCIAL	TC POPLIN (DACRON)									
TEXTILERA	TEXTILERA MARGARETEX	TEXTILERA	BELLATELA									
ORIGEN	COLOMBIA	ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA									
ANCHO	1.45 CM +/- 5 CMS	ANCHO	1.51 MTS									
PESO	115 GRMS/M2 +/- 5%	PESO	164 GRMS/M2 +/- 10%									
CONSUMO EN PRENDA	70 CMS	CONSUMO EN PRENDA	65 CMS									
COMPOSICIÓN	100% POLIESTER	COMPOSICIÓN	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN									
LIGAMENTO	Tafetan 1x1	LIGAMENTO	Tafetan 1x1									
POSICIÓN A RANCLARIA	55.12.19.00.00	POSICIÓN A RANCLARIA	55.12.19.00.00									
INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR												
NOMBRE COMERCIAL	CARLITA											
TEXTILERA	TEXTILES MARGARETEX SAS											
ORIGEN	COLOMBIA											
ANCHO	1.45 CM +/- 5 CMS											
PESO	115 GRMS/M2 +/- 5%											
CONSUMO EN PRENDA	5 CMS											
COMPOSICIÓN	100% POLIESTER											
LIGAMENTO	Tafetan 1x1											
POSICIÓN A RANCLARIA	54.07.52.00											
Declaracion de insumos												
Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.												
Autorizado Gerencia												
Contacto: Ana Maria Bueno Garcia Teléfono: (057) 6848153												

Ilustración 14. Ficha técnica. Imagen elaboración propia.

FICHA TÉCNICA DE CALIDAD Y DISEÑO		HOJA No. 013	
		Fecha: 06 MAYO 2019	
CLIENTE			
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO		
REFERENCIA	359		
CATEGORIA	PREESCOLARES		
TALLAS	2, 4, 6		
DISEÑO			
	Descripción etiqueta Nylon prenda: COMPOSICIÓN VESTIDO 100% POLIESTER COLOR CRUDO, COMPOSICIÓN FORRO 90% POLIESTER 10% ALGODÓN Número de partes 1. Tela exterior 2. Forro Posición arancelaria de la prenda 6204430000		
INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR		INFORMACION TECNICA FORRO	
NOMBRE COMERCIAL	PININA COLLECTION	NOMBRE COMERCIAL	TC POPLIN (DACRON)
TEXTILERA	DA CCA CH HERMANOS - SI S.A.S	TEXTILERA	BELLATELA
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA	ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	145 CM	ANCHO	1.51 MTS
PESO	110 GRMS	PESO	164 GRMS/M2 +/- 10%
CONSUMO EN PRENDA	70 CMS	CONSUMO EN PRENDA	65 CMS
COMPOSICIÓN	100% POLIESTER	COMPOSICIÓN	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN
LIGAMENTO	Tafetan 1x1	LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN A RANCLARIA	54.07.52.00.00	POSICIÓN A RANCLARIA	55.12.19.00.00
INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR			
NOMBRE COMERCIAL	ATINA STRETCH		
TEXTILERA	GEOMUNDO S.A.S		
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA		
ANCHO	1.51 CM +/- 5 CMS		
PESO	107 GRMS/M2 +/- 5%		
CONSUMO EN PRENDA	15 CMS		
COMPOSICIÓN	92.2% POLIESTER/ALGODÓN 7.80%		
LIGAMENTO	Tafetan 1x1		
POSICIÓN A RANCLARIA	54.07.51.00		
Declaracion de insumos			
Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.			
Autorizado Gerencia			
Contacto: Ana Maria Bueno Garcia Teléfono:(057) 6848153			

Ilustración 15.Ficha técnica. Imagen elaboración propia.

FICHA TÉCNICA DE CALIDAD Y DISEÑO		HOJA No. 005	
		Fecha: 06 MAYO 2019	
CLIENTE			
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO		
REFERENCIA	4037		
CATEGORIA	ESCOLARES		
TALLAS	6, 8, 10		
DISEÑO			
		Descripción etiqueta Nylon prenda: COMPOSICIÓN VESTIDO 100% POLIESTER COLOR AZUL, COMPOSICIÓN FORRO 90% POLIESTER 10% ALGODÓN	
		Número de partes 1. Tela exterior 2. Forro	
		Posición arancelaria de la prenda 6204.43.00.00	
INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR		INFORMACION TECNICA FORRO	
NOMBRE COMERCIAL	KABU	NOMBRE COMERCIAL	DACRON
TEXTILERA	PAT PRIMO	TEXTILERA	COMERTEX
ORIGEN	POLIESTER-INDIA / ELASTANO-CHINA	ORIGEN	CHINA
ANCHO	150CM +/- 3%	ANCHO	145 +/- 2% CMS
PESO	115 GRMS/M2 +/- 7	PESO	100 GRMS/M2 +/-5%
CONSUMO EN PRENDA	90 CMS	CONSUMO EN PRENDA	77 CMS
COMPOSICIÓN	93% POLIESTER, 7% ELASTOMERO	COMPOSICIÓN	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN
LIGAMENTO	TAFETAN 1x1	LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN ARANCELARIA	54.07.52.00.00	POSICIÓN ARANCELARIA	55.12.11.00.00
Declaracion de insumos			
Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.			
Autorizado Gerencia			
Contacto: Ana Maria Bueno Garcia Teléfono:(057) 6848153			

Ilustración 16.Ficha técnica. Imagen elaboración propia.



Fecha: 06 MAYO 2019

CLIENTE	
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO
REFERENCIA	4018
CATEGORIA	ESCOLARES
TALLAS	6, 8, 10

DISEÑO

	<p>Descripción etiqueta Nylon prenda:</p> <p>COMPOSICIÓN VESTIDO 100% POLIESTER COLOR BLANCO ROSA, COMPOSICIÓN FORRO 90% POLIESTER 10% ALGODÓN</p> <p>Número de partes</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tela exterior 2. Forro <p>Posición arancelaria de la prenda</p> <p>6204.43.00.00</p>
--	--

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	A TINA STRETCH
TEXTILERA	GEOMUNDO S.A.S
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	1.45 CM +/- 5 CMS
PESO	89 GRMS/M2 +/- 2%
CONSUMO EN PRENDA	20 CMS
COMPOSICIÓN	POLIESTER 74.73% - ALGODÓN 25.27%
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN ARANCELARIA	52.10.41.00.00

INFORMACION TECNICA FORRO

NOMBRE COMERCIAL	DACRON
TEXTILERA	COMERTEX
ORIGEN	CHINA
ANCHO	145 +/- 2% CMS
PESO	100 GRMS/M2 +/- 5%
CONSUMO EN PRENDA	77 CMS
COMPOSICIÓN	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN ARANCELARIA	55.12.11.00.00

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	AMAN
TEXTILERA	PRIMATELA S.A.S
ORIGEN	CHINA
ANCHO	1.47 CMS
PESO	54.2 GRMS/M2
CONSUMO EN PRENDA	70 CMS
COMPOSICIÓN	100% POLIESTER
LIGAMENTO	Compuesto
POSICIÓN ARANCELARIA	54.07.61.00.00

Declaracion de insumos

Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.

Autorizado Gerencia

Contacto: Ana Maria Bueno Garcia
 Teléfono: (057) 6848153

Ilustración 17. Ficha técnica. Imagen elaboración propia.



Fecha: 06 MAYO 2019

CLIENTE	
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO
REFERENCIA	4019
CATEGORIA	ESCOLARES
TALLAS	6, 8, 10

DISEÑO



Descripción etiqueta Nylon prenda:

COMPOSICIÓN VESTIDO 100% POLIESTER
 COLOR BLANCO AZUL, COMPOSICIÓN FORRO
 90% POLIESTER 10% ALGODÓN

Número de partes

1. Tela exterior
2. Forro

Posición arancelaria de la prenda

6204.43.00.00

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	ATINA
TEXTILERA	GEOMUNDO S.A.S
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	1.51 CM +/- 5 CMS
PESO	107 GRMS/M2 +/- 5%
CONSUMO EN PRENDA	20 CMS
COMPOSICIÓN	92.2% POLIESTER/ALGODÓN 7.80%
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN A RANCLARIA	54.07.51.00

INFORMACION TECNICA FORRO

NOMBRE COMERCIAL	DACRON
TEXTILERA	COMERTEX
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	145 +/- 2% CMS
PESO	100 GRMS/M2 +/-5%
CONSUMO EN PRENDA	77 CMS
COMPOSICIÓN	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN A RANCLARIA	55.12.11.00.00

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	BOLERO
TEXTILERA	TEXTILES MARGARETEX SAS
ORIGEN	COLOMBIA
ANCHO	1.45 +/- 5 CMS
PESO	105 GRMS/M2 +/- 5%
CONSUMO EN PRENDA	79 CMS
COMPOSICIÓN	100% POLIESTER
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN A RANCLARIA	54.07.52.00.00

Declaracion de insumos

Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.

Autorizado Gerencia

Contacto: Ana Maria Bueno Garcia
 Teléfono:(057) 6848153

Ilustración 18.Ficha técnica. Imagen elaboración propia.

FICHA TÉCNICA DE CALIDAD Y DISEÑO		HOJA No. 005	
		Fecha: 06 MAYO 2019	
CLIENTE			
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO		
REFERENCIA	4033		
CATEGORIA	ESCOLARES		
TALLAS	6, 8, 10		
DISEÑO			
		Descripción etiqueta Nylon prenda: COMPOSICIÓN VESTIDO POLIESTER 74.73% - ALGODÓN 25.27% COLOR BLANCO CELESTE, COMPOSICIÓN FORRO 90% POLIESTER 10% ALGODÓN Número de partes 1. Tela exterior 2. Forro Posición arancelaria de la prenda 6204.43.00.00	
INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR		INFORMACION TECNICA FORRO	
NOMBRE COMERCIAL	STEVE 6 AZUL CIELO	NOMBRE COMERCIAL	DACRON
TEXTILERA	GEOMUNDO S.A.S	TEXTILERA	COMERTEX
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA	ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	1.47 CM +/- 5 CMS	ANCHO	145 +/- 2% CMS
PESO	89 GRMS M2 +/- 2%	PESO	100 GRMS/M2 +/-5%
CONSUMO EN PRENDA	85 CMS	CONSUMO EN PRENDA	77 CMS
COMPOSICIÓN	POLIESTER 74.73% - ALGODÓN 25.27%	COMPOSICIÓN	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN
LIGAMENTO	Tafetan 1x1	LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN ARANCELARIA	52.10.41.00.00	POSICIÓN ARANCELARIA	55.12.11.00.00
Declaracion de insumos			
Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.			
Autorizado Gerencia			
Contacto: Ana Maria Bueno Garcia Teléfono:(057) 6848153			

Ilustración 19.Ficha técnica. Imagen elaboración propia.



Fecha: 06 MAYO 2019

CLIENTE	
COLECCIÓN	PRIMAVERA-VERANO
REFERENCIA	4039
CATEGORIA	ESCOLARES
TALLAS	6, 8, 10

DISEÑO



Descripción etiqueta Nylon prenda:

COMPOSICIÓN VESTIDO 100% POLIESTER
 COLOR CRUDO, COMPOSICIÓN FORRO 90%
 POLIESTER 10% ALGODÓN

Número de partes

1. Tela exterior
2. Forro

Posición arancelaria de la prenda

6204430000

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	PININA COLLECTION
TEXTILERA	DA CCA CH HERMANOS - SI S.A.S
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	145 CM
PESO	110 GRMS
CONSUMO EN PRENDA	70 CMS
COMPOSICIÓN	100% POLIESTER
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN ARANCELARIA	54.07.52.00.00

INFORMACION TECNICA FORRO

NOMBRE COMERCIAL	TC POPLIN (DACRON)
TEXTILERA	BELLA TELA
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	1.51 MTS
PESO	164 GRMS/M2 +/- 10%
CONSUMO EN PRENDA	65 CMS
COMPOSICIÓN	90% POLIESTER, 10% ALGODÓN
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN ARANCELARIA	55.12.19.00.00

INFORMACION TECNICA TELA EXTERIOR

NOMBRE COMERCIAL	ATINA STRETCH
TEXTILERA	GEOMUNDO S.A.S
ORIGEN	REPUBLICA POPULAR DE CHINA
ANCHO	1.51 CM +/- 5 CMS
PESO	107 GRMS/M2 +/- 5%
CONSUMO EN PRENDA	15 CMS
COMPOSICIÓN	92.2% POLIESTER/ALGODÓN 7.80%
LIGAMENTO	Tafetan 1x1
POSICIÓN ARANCELARIA	54.07.51.00

Declaracion de insumos

Para la confeccion de este vestido se utilizaron botones, hilos y mano de obra 100% Colombiana.

Autorizado Gerencia

Contacto: Ana Maria Bueno Garcia
 Teléfono:(057) 6848153

6. Capítulo 5. Logística y DFI.

La estrategia DFI se enfoca en 3 partes. Primero, debemos trasladar la mercancía desde la fábrica hasta la frontera Colombia-Ecuador en Ipiales, Pasto. Segundo, la mercancía debe ser cargada al Transporte "Camión" tras lo cual realizara una travesía de 3 días por vía terrestre para llegar a la frontera que limita en Pasto. Una vez la mercancía se encuentre en Aduana en frontera, MatchCargo será quien se encargue de efectuar los documentos requeridos por aduanas y así ingresar al país destino y continuar hasta el destino que en este caso es la ciudad de Quito, Ecuador y allí será descargada del "camión" y será entregada al destino final en la tienda. Debido a la cercanía entre la frontera y la tienda el trayecto no dura más de 2 horas.

6.1. Cadena Logística de Exportación.

La cadena logística de exportación comienza desde la ciudad de Bucaramanga. Aquí, en la fábrica de Dotaciones Satrtex, ubicada en Floridablanca, Santander. la mercancía será recogida por la empresa MatchCargo S.A.S. Ellos proveerán el transporte nacional hasta el lugar d destino. Se escogió esta empresa debido a que cuentan con una trayectoria en el mercado de más de 10 años y sus vehículos pueden ser rastreados vía GPS, lo cual nos permitirá mayor seguridad y confianza ya que podemos revisar la ubicación del producto en todo momento. También será la encargada del proceso de la mercancía. Esta es llevada por vía terrestre en Camion de 20 pies hasta el punto de destino Quito, Ecuador.

6.2. Modalidad de Exportación.

La modalidad de exportación bajo la cual se va a trabajar la exportación es la de exportación definitiva. Una vez los bienes sean enviados a la tienda en el extranjero, estos no volverán a ingresar al país. El termino INCOTERM que se va a manejar es DDP. Esto se debe a que se está planteando la apertura de una tienda propia en un mercado extranjero. En este caso, ya que Nora

Lozza tiene su producción principal en Santander, es necesario que se lleve directamente a la tienda en Vancouver, BC, Canadá.

6.3. Operadores Logísticos Dentro de la Cadena.

Los operadores logísticos que operan dentro de la cadena se componen de aquellos que facilitan la exportación. Dentro de estos se encuentra MatchCargo S.A.S. que provee el transporte nacional hasta el nuestro lugar de destino Ipiales, Pasto. A partir de ahí nuestro comprador se encarga de recibir la mercancía y transportarla ya que es el termino de negociación que se llegó a común acuerdo (FCA), se encarga de la logística de transporte internacional hasta llegar al punto final que en este caso son sus tiendas. Una vez la mercancía sea descargada en Tulcán, Ecuador. el proceso de transporte será realizado por la compañía ya que ellos tienen un parque automotor de cargas a nivel nacional (Ecuador).

6.4. Medio y Modo de Transporte.

El medio de transporte será terrestre. Para el transporte terrestre nacional la empresa MatchCargo S.A.S será que la se encargue de llevar la mercancía desde la fábrica en Santander hasta la ciudad de Tulcán, Ecuador. Se escogió esta empresa debido a que cuentan con seguros para la mercancía durante el transporte terrestre y seguimiento GPS, de esta manera se brinda una mayor seguridad a la hora de transportar el producto. El tiempo de tránsito terrestre aproximado es de 24 horas. Una vez llegue a la ciudad d Ipiales este se encargará de presentar los documentos requeridos por aduanas, y así continuar en transito hasta la ciudad de Tulcán y allí se encargará el cliente de transportar hasta la ciudad de Quito, Ecuador donde están sus tiendas en físico.

6.5. Empaque y Embalaje.

El empaque y embalaje de los vestidos a exportar se realizará en cajas de cartón. El vestido como tal se colocará dentro de una bolsa de plástico para evitar daños durante el transporte y se enviará en un tractocamión. El tamaño de la caja es de 40x40x50cm lo cual nos permitirá una capacidad de aproximadamente 65 Vestidos por caja con un peso promedio de 35kg por caja. En total se lleva un tractocamión con 43 cajas cajas de cartón y un peso total de la mercancía de 880 kilogramos peso bruto.

7. Conclusiones.

En conclusión, nuestra propuesta de internacionalización para Dotaciones Startex ha probado ser una propuesta viable y rentable para todo los involucrados. Desde el punto de vista financiero, la compañía posee el musculo necesario para financiar la operación sin necesidad de recurrir a ningún préstamo. En caso de que un préstamo sea necesario, la liquidez de la empresa permitirá obtener un préstamo a largo plazo para financiar la propuesta. El mercado de latino América y el Caribe en el cual hemos realizado misiones comerciales en especial el mercado en Aruba, es solvente, posee la población necesaria que necesitamos para cumplir nuestras metas de venta mensuales. A pesar de que hay un lapso de 4 años antes de que la inversión inicial sea devuelta, pasado este tiempo, es claro que la inversión se vuelve extremadamente rentable pasado este tiempo.

Abrir paso en el mercado del caribe bajo la marca Dotaciones Startex, con una tienda propia será el objetivo a largo plazo para que las operaciones de la compañía se expandan a nivel internacional. Ya se tiene presencia en locales extranjeros, pero solo se vende una pequeña parte

de la producción y hace falta una presencia más fuerte en redes sociales y mayor desarrollo de mercadeo. Por medio de esta inversión lograremos desarrollar como se ve la marca, como otros países ven a Colombia y los productos que producimos. Se cuenta con productos de la misma calidad que grandes marcas, también se puede decir que podemos competir con ellos en los mismos mercados. Al mercado de Latino América y el Caribe le atraen productos nuevos, y aun mas con la promesa de alta calidad. La logística para llegar al mercado no es muy compleja, y tenemos la gran ventaja de que hay un corto tiempo de distribución desde los puertos

No muchas compañías pueden decir que haya un apoyo desde la parte administrativa para los trabajadores en producción y de igual manera desde los trabajadores hacia la parte administrativa. Dotaciones Startex cuenta con una cultura organizacional, y un deber para con la sociedad que no se ve en muchas compañías. Se debe a la gran pasión con la que la creadora y toda su familia ha cuidado a la compañía que es posible que exista una gran unión entre trabajadores y dueños. En definitiva, Dotaciones Startex es una empresa admirable, con una compañía sólida, una mentalidad innovadora y una gran ambición. Nuestra propuesta de internacionalización es una oportunidad perfecta para que Dotaciones Startex utilice los activos que no están produciendo, lleve su marca a nuevos mercados internacionales y aumente sus ingresos.

8. Referencias.

Acicam, 2016, Asociación Colombiana de Industriales del calzado, el cuero y sus manufacturas - <http://www.acicam.org/>

Banco de la Republica, 2013, ¿Cómo afecta la política monetaria a la economía?
<http://www.banrep.gov.co/es/como-afecta-la-politica-monetaria-economia>

Banco Mundial, 2017, Colombia: panorama general

<http://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview>

Bancolombia, 2017, "Cátedra Bancolombia Y Javeriana Celebran Diez Años Del Mercado De Valores". Grupobancolombia.com. N.p., 2017. Web. 2 Mar. 2017.

Camara de Comercio de Bogotá, 2016, Cuero, Calzado y Marroquinería sector de talla mundial - Cámara Bogotá- <http://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-de-Cuero-Calzado-y-Marroquineria/Noticias/2016/Junio/Cuero-Calzado-y-Marroquineria-sector-de-talla-mundial>

Caracol Noticias, 2017, Inflación en Colombia fue del 5,75% en 2016 | Noticias Caracol. (2017). Noticias Caracol. Retrieved 2 March 2017, from <http://noticias.caracoltv.com/colombia/inflacion-en-colombia-fue-del-575-en-2016>

Cromos, 2015, <http://cromos.elespectador.com/especial/las-mujeres-con-los-pies-en-la-tierra/nora-lozza-la-dama-de-la-industria-del-cuero-en-colombia>

DANE, 2009, Gran Encuesta Integrada de Hogares -GEIH- Mercado Laboral - <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

DANE, 2016, Cuentas Económicas Nacionales Trimestrales, Producto Interno Bruto – PIB - <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales>

Dinero, 2017, empresas, Entornos. "Entornos Políticos Que Afectan Las Empresas". Dinero.com. N.p., 2017. Web. 2 Mar. 2017.

El Espectador, 2015, ¿Quiénes ganan los mejores salarios en Colombia? - Redacción Economía - <http://www.elespectador.com/noticias/economia/quienes-ganan-los-mejores-salarios-colombia-articulo-650762>

El Colombiano, 2016, <http://www.elcolombiano.com/opinion/editoriales/sin-credibilidad-y-sin-confianza-FJ4092007>

El Espectador, 2017, Tasas de interés del Banco de la República inician 2017 en 7,5%
Redacción Negocios - <http://www.elespectador.com/noticias/economia/tasas-de-interes-del-banco-de-republica-inician-2017-75-articulo-670728>

La Opinión, 2016, <http://www.laopinion.com.co/economia/la-reforma-tributaria-inquieta-al-sector-textil-124115#ATHS>

Langabaek, Garcia, Carrillo, Villareal, et al, 2016, para Davivienda.com. Retrieved 2 March 2017, from <https://www.davivienda.com/wps/wcm/connect/74e49add-5b67-4f40-bfd9-ab0d7288d43b/Colombia+Perspectivas+Macroecon%C3%B3micas+2016.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=74e49add-5b67-4f40-bfd9-ab0d7288d43b>

ab0d7288d43b/Colombia+Perspectivas+Macroecon%C3%B3micas+2016.pdf?MOD=AJPERES &CACHEID=74e49add-5b67-4f40-bfd9-ab0d7288d43b

Ministerio Comercio Industria y Turismo, Antecedentes –

ATPDEA http://www.mincit.gov.co/publicaciones/18053/antecedentes_-_atpdea

Ministerio Comercio Industria y Turismo, 2017,
http://www.tlc.gov.co/publicaciones/5398/acuerdos_vigentes

Nancy Gonzales, 2015, <http://www.nancygonzalez.com/>

Parra, 2016, <http://www.mdc.org.co/single-post/2016/04/14/%C2%BFC%C3%B3mo-mejorar-la-competitividad-de-empresas-del-sector-de-Cuero-Calzado-y-Marroquiner%C3%ADa>

Gonzales, 2017, para enter.co, <http://www.enter.co/especiales/colombia-bringiton/como-se-perfila-la-industria-tic-en-colombia-para-2017/>

Portafolio -Javier Acosta-David Arango -

<http://www.portafolio.co/economia/inversion-extranjera-en-colombia-en-2016-501664>

Portafolio, Acosta, 2016, Deuda externa en Colombia superó el 40% del PIB en 2016

Portafolio - <http://www.portafolio.co/economia/gobierno/deuda-externa-colombia-supero-40-pib-2015-495161>

Procolombia, 2016, <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/prendas-de-vestir/tlc-corea-cero-arancel-para-bolsos-de-cuero-sostenes-y-vestidos-de-bano>

Programa de Transformacion Productivo PTP, 2015, <http://ptp.amagi4all.com/informacion-estadistica/cuero>

Revista Emprende, 2015, <http://mprende.co/mercado/colombia-ocupa-el-cuarto-lugar-en-industria-del-cuero-y-calzado-en-latinoam%C3%A9rica>

Talo, 2017, para El Sol Web, <https://elsolweb.tv/las-importaciones-pasaron-de-us4-1594-millones-cif-en-diciembre-de-2015-a-us4-0411-millones-cif-en-diciembre-de-2016/>

Louis Vuitton Handbag, 2012, <https://www.bragmybag.com/wp-content/uploads/2012/12/louis-vuitton-bandouliere-speedy-bag-1.jpg>

Louis Vuitton Handbag, 2016, <https://www.bragmybag.com/wp-content/uploads/2016/03/louis-vuitton-capucines-bag.jpg>

Coach Handbag,
[http://dimg.dillards.com/is/image/DillardsZoom/04578910_zi_light_gold_khaki_brown?Secom308x357\\$](http://dimg.dillards.com/is/image/DillardsZoom/04578910_zi_light_gold_khaki_brown?Secom308x357$)

Coach Handbag,
http://img1.cohimg.net/is/image/Coach/38220_bphgr_a0?fmt=jpeg&wid=1034&q1t=75,1&op_sh arpen=0&resMode=bicub&op_usm=5,0.2,0,0&iccEmbed=0

Kate Spade Handbag <https://ak1.ostkcdn.com/images/products/14576054/P21123493.jpg>

Kate Spade Handbag, <https://s-media-cache-ak0.pinimg.com/236x/ff/75/f6/ff75f619351f8d40734ffd6bd01a246e.jpg>

Michael Kors Handbag, <https://s-media-cache-ak0.pinimg.com/736x/c8/7f/76/c87f768a1c89d297bf39c135843aff68.jpg>

Michael Kors Handbag, <http://www.coupay.com/topoften/wp-content/uploads/2014/04/Michael-Kors-Handbags-Grayson-Large-Logo-Satchel-Brown.jpg>

Canada Border Services Agency, 2014, <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/security-securite/wp-meb-eng.html>

Condiciones de Acceso, Procolombia, 2016, <http://www.colombiatrade.com.co/herramientas/condiciones-acceso>

Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá, 2017, http://www.tlc.gov.co/publicaciones/16157/acuerdo_de_promocion_comercial_entre_la_republica_de_colombia_y_canada

New Platform Connects Canadian Retailers with Available Short-Term Spaces, 2016, <http://www.retail-insider.com/retail-insider/2016/1/pop-up-go>

Short-Term Retail Sees Unprecedented Growth in Canada [Analysis], 2016, <http://www.retail-insider.com/retail-insider/2016/7/short-term-retail>

What's With the Pop-up Phenomena in Canada? , 2016, <http://www.retail-insider.com/retail-insider/2016/9/pop-up>

Pop-Ups Are Popping Up Everywhere, 2016, <https://www.forbes.com/sites/deborahweinswig/2016/12/30/pop-ups-are-popping-up-everywhere/#1d3760282c13>

