

**Facultad de Ciencia Económicas y
Administrativas**

Julieth Alejandra Ramírez Beltrán
Estudiante de comercio internacional

**Propuesta de
pasantía como
trabajo de grado en
Eagle Internacional
Business S.A.**

TRABAJO FINAL



**Propuesta de pasantía como trabajo de grado en Eagle Internacional
Business**

Julieth Alejandra Ramírez Beltrán

Trabajo de grado para obtener el título de Profesional en Comercio
Internacional

Director de Trabajo de Grado:

Luis Eduardo Silva Hernández

Formación del Director de Trabajo de Grado

Universidad Antonio Nariño

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Comercio Internacional

Ibagué, 2020



Julieth Alejandra Ramírez Beltrán

Nota de Aceptación

Firma del presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Julieth Alejandra Ramírez Beltrán

Dedicatoria

Dedico de manera especial a mis padres por su sacrificio y esfuerzo, por darme una carrera para mi futuro y por creer en mis capacidades, igualmente gracias por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad, muchos de mis logros se los debo a ellos entre los que incluye este. Me formaron con reglas y algunas libertades, pero al final de cuentas, me motivaron constantemente para alcanzar mis anhelos.

Igualmente este logro se lo dedico a mi hermano Juan Pablo ya que quiero ser un ejemplo e inspiración para él, que sepa que ningún sueño ni meta es imposible de alcanzar, todo con disciplina, perseverancia y amor es posible; y que en el cielo no existe los límites.

Y para finalizar quiero dedicar este trabajo a mis profesores de la Universidad Antonio Nariño de la sede Ibagué, que sin ellos no habría crecido como profesional y como persona, que gracias a sus consejos y conocimientos hoy culmino una faceta en mi vida.

Julieth Alejandra Ramírez Beltrán

Agradecimientos

A mis padres, por ser mi mayor inspiración. Por haberme apoyado incondicionalmente y siempre acompañarme en el transcurso de mi vida.

Al profesor Luis Silva, mi directora de trabajo de grado, quien con su experiencia y conocimiento me oriento en la correcta realización y culminación con éxito el presente proyecto.

A la universidad Antonio Nariño, por ser la sede en la cual adquirí los conocimientos para la obtención de mi título profesional.

A la empresa EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS S.A.S. por permitirme la realización de mis pasantías, y, en especial a la Sra. Karen Acosta por haber compartido sus conocimientos a lo largo de todo este periodo, los cuales permitieron enriquecer cada uno de mis conocimientos.

Para finalizar, a todas las personas que influyeron de manera positiva durante todo este periodo.

Tabla de contenido

INTRODUCCION	8
1. ANALISIS PRELIMINAR	8
1.1. Antecedentes y Estado Actual de la Empresa	9
1.1.1. Misión.....	9
1.1.2. Visión	10
1.1.3. Valores corporativos.....	10
1.1.4. Imagen corporativa.....	10
1.1.5. Organigrama empresarial	11
1.2. Objetivos de la Pasantía	11
1.2.1. Objetivo General.....	11
1.2.2. Objetivos Específicos.....	11
1.3. Justificación.....	12
1.3.1 Glosario técnico.....	15
2. PLAN DE TRABAJO	16
2.1. Actividades/Responsabilidades.....	16
2.2. Cronograma	16
2.3. Reportes mensuales.....	17
3. ANALISIS DOFA	17
4. RESULTADOS	18
4.1 Matriz selección de mercados	18
4.1.1 Análisis del mercado objetivo	20
4.1.1.2 Perfil de Ecuador	20
4.1.1.2.1 Perfil logístico	20
4.1.1.2.2 Perfil socio demográfico	22
4.1.1.2.3 Perfil económico.....	22
4.1.1.1.4 Perfil político	24
4.1.1.1.5 Evolución de la pandemia de COVID-19	24
4.1.1.2 Análisis de la demanda de Ecuador	25
4.1.1.1 Perfil de Estados Unidos	26
4.1.1.1.1 Perfil logístico	27
4.1.1.1.2 Perfil socio demográfico	29
4.1.1.1.3 Perfil político	30
4.1.1.1.4 Perfil económico.....	31
4.1.1.1.5 Evolución de la pandemia de COVID-19	32
4.1.1.1.4 Análisis de la demanda estadounidense.....	33
4.2 Desarrollo de redes sociales	34
4.3 Elaboración del Manual de Procesos de exportación para la empresa Eagle International Business S.A.S.....	36
4.3.1 Objetivo del manual de procesos de exportación.....	36
4.4. Cotización proveedores	41
*BIBLIOGRAFÍA.....	43
*ANEXOS.....	45

Julieth Alejandra Ramírez Beltrán

Lista de Anexos

Anexo 1 - RUT empresa Eagle Internacional Business.....	45
Anexo 2 - Actividades a desarrollar.....	46
Anexo 3 – Cronograma.....	47
Anexo 4 - Certificado Cámara de Comercio.....	48
Anexo 5 - Convenio pasantía entre la empresa y universidad.....	53
Anexo 6 - Carta solicitud pasante.....	58
Anexo 7 - Carta remisora de firma.....	59
Anexo 8 - Cedula Pasante.....	60
Anexo 9 - Cedula Representante legal.....	61
Anexo 10 - Matriz DOFA.....	62
Anexo 11 - Matriz Phatad.....	63
Anexo 12 - Cotización tentación jeans.....	64

Lista de ilustraciones

Ilustración 1 - Imagen corporativa.....	66
Ilustración 2 – Organigrama.....	66

Lista de tablas

Tabla 1 - Participación.....	18
Tabla 2 - Tasa de crecimiento.....	19
Tabla 7 - LPI Ecuador.....	20
Tabla 8 - Frecuencias Ecuador.....	21
Tabla 9 - PIB per capital.....	23
Tabla 10 - Principales indicadores macroeconómicos de Ecuador.....	23
Tabla 11 - Análisis de la demanda crecimiento medio.....	26
Tabla 3- Logistic Performance Index.....	27
Tabla 4 - Frecuencias Estados Unidos.....	28
Tabla 5 - Principales indicadores económicos de EE.UU.....	31
Tabla 6 - Análisis demanda crecimiento medio.....	34
Tabla 12 - Simbología diagrama de flujo.....	36
Tabla 13 - Manual de procesos de exportación para la empresa.....	37

INTRODUCCION

1. ANALISIS PRELIMINAR

Colombia cuenta con una de las industrias textiles más antiguas del continente, actualmente es un referente de moda en América Latina gracias a su diversidad y experiencia en la materia, “la oferta se caracteriza por diversidad de productos, actualmente se producen y exportan jeans, ropa interior, suéteres, vestidos de baño, etc.” (PROCOLOMBIA, 2017). Este sector es uno de los más dinámicos de la economía Colombiana, de acuerdo al reporte generado por LEGISCOMEX dentro de las exportaciones de Colombia para el 2019, la subpartida arancelaria 620462 correspondió a 51.164.515,45USD obteniendo un crecimiento del 3% al año anterior (LEGISCOMEX, 2020).

A partir de esto, se analiza la participación y la tasa de crecimiento de una lista de los mercados importadores para un producto exportado por Colombia (Jeans para dama) al igual que una lista de los mercados exportadores de la subpartida arancelaria 620462, de acuerdo a este estudio se analizará el comportamiento del mercado a nivel global, en donde sus importaciones tuvieron un crecimiento del 1,8% y sus exportaciones un 0,5%; gracias a esto se pretende determinar cuáles son los principales competidores, al igual que los principales demandantes del mercado.

Por consiguiente, Eagle International Business S.A.S desea tener una oportunidad de negocio exportando sus productos al mercado que mejor se ajuste a sus requerimientos y capacidades, determinando aspectos físicos como eficiencia aduanera, distancia geográfica, costos de exportación, igualmente aspectos logísticos, económicos, sociales y culturales para comprobar el comportamiento de ese mercado.

Cabe aclarar que Eagle International Business S.A.S es una empresa que no cuenta con ninguna experiencia en el mercado internacional, igualmente cuenta con alianzas estratégicas para tener mayores oportunidades a nivel global. Esta empresa busca introducirse al mercado nacional y extranjero con Jeans para dama, planificando e implementando una serie de acciones encaminadas a competir y posicionarse; es necesario mencionar que para cumplir con este propósito la empresa

debe estar registrada como usuario aduanero y debe estar inscrito como exportador ante la autoridad aduanera.

Para ello es necesario implementar una serie de estrategias de acuerdo a un proceso logístico que lleve a una actividad comercial nacional e internacional, igualmente determinar el nivel de competencia de la empresa analizando la oferta y demanda del mercado al igual que su capacidad instalada.

A partir de los componentes y circunstancias mencionadas ¿Qué mercado es más atractivo para que Eagle International Business pueda realizar un proceso de internacionalización de Jeans para dama?

1.1. Antecedentes y Estado Actual de la Empresa

Eagle International Business S.A.S pertenece al régimen común, es una empresa que no cuenta con ninguna experiencia en el mercado local, ni en el mercado internacional. Esta empresa busca introducirse al mercado internacional con Jeans para mujer y niña, planificando e implementando una serie de acciones encaminadas a competir y posicionarse, actualmente se encuentra haciendo un acercamiento a plan exportador; de acuerdo a este estudio se seleccionó una serie de países que pueden ser viables para realizar esta actividad, entre esos están Estados Unidos, México, Ecuador y Perú, además se adicionaron otros dos países al estudio. Igualmente durante la investigación se definió la posición arancelaria que describe al producto, esto gracias a la descripción detallada de la ficha técnica. (Eagle International Business S.A.S, 2019)

1.1.1. Misión

“Eagle International Business es una empresa dedicada a la confección y comercialización de Jeans para mujeres y niñas. Creada con el fin de satisfacer las exigencias de una generación vanguardista que expresa su estilo a través de sus prendas de vestir.” (Eagle International Business S.A.S, 2019)

1.1.2. Visión

“Eagle International Business S.A.S para el 2022 se proyecta como una de las empresas más influyentes y destacadas en el mercado nacional e internacional, con la manufactura y comercialización de Jeans para mujer y niña.” (Eagle International Business S.A.S, 2019)

1.1.3. Valores corporativos

Constituyen una parte esencial de la cultura empresarial, ya que aportan un sentido de dirección común a todas las personas que componen la empresa y unas directrices de comportamiento y actitud ante su labor diaria (Eagle International Business S.A.S, 2019). Dentro de los valores corporativos de la empresa se encuentran:

RESPONSABILIDAD: Dar cumplimiento a cabalidad de las actividades y tareas a realizar dentro de la empresa, cumpliendo con los tiempos establecidos.

CONFIANZA: Cumplimos con lo prometido al ofrecer productos exclusivos y de calidad.

HONESTIDAD: Buscamos la transparencia y rectitud en cada uno de nuestros procesos y de las personas que pertenecen a nuestra empresa.

RESPECTO: Escuchamos, entendemos y valoramos al otro, buscando armonía en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales.

1.1.4. Imagen corporativa

Tal como se evidencia en la ilustración 1, la representación gráfica de Eagle International Business S.A.S es un imagotipo, ya que comprende un icono que los identifica con un buque y el nombre comercial alrededor de este.

1.1.5. Organigrama empresarial

La estructura organizacional de Eagle International Business S.A.S se comprueba en la ilustración 2, en donde la máxima dirección está encabezada por la gerencia general y se divide en tres áreas manejadas dentro de la misma, las cuales son: departamento financiero que está conformado por el director financiero y el contador, por otro lado está el departamento de producción y por último el departamento de exportación que cuenta con dos directores, el director comercial y de exportación.

1.2. Objetivos de la Pasantía

1.2.1. Objetivo General

- Llevar a la práctica los conocimientos adquiridos en el proceso de estudio en la empresa Eagle International Business S.A.S, diseñando una estrategia de posicionamiento de jeans para dama en el mercado internacional.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Identificar el mercado a nivel internacional que sea viable para que la empresa realice un proceso de internacionalización, analizando factores físicos, sociales y económicos de los diferentes mercados.
- Diseñar para Eagle International Business S.A.S una página web en donde tendrá un contacto directo con sus clientes al igual que en redes sociales como Instagram y Facebook.
- Realizar un flujo grama que ofrezca a la empresa una guía de los eslabones que debe seguir para ejecutar dicho proceso.
- Realizar una matriz DOFA, y así proponer estrategias más acertadas.

1.3. Justificación

La importancia de optar por la pasantía como opción de grado radica en que el estudiante durante su proceso de aprendizaje demuestre y ponga en práctica sus conocimientos adquiridos para enfrentar situaciones diarias a mejorar el desempeño y la habilidad del pasante desarrollando actividades propias de la empresa.

De esta manera el pasante podrá adquirir experiencia, obteniendo un perfil profesional más competitivo en el campo gremial que se desempeña, teniendo en cuenta que ha puesto en prueba sus conocimientos y la ampliación de los mismos en una empresa que busca incursionarse al mercado como lo es Eagle Internacional Business S.A.S.

Por otra parte, esta modalidad de grado permite que existe un beneficio tanto para el pasante como para la empresa, ya que el desarrollo de esta dejara un producto final, el cual será un estudio que busca definir un mercado potencial para la exportación de jeans de dama desde Colombia por parte de Eagle Internacional Business S.A.S, este análisis lo que busca es guiar a la empresa en la toma de decisiones de acuerdo a que mercado es el más viable para realizar esta actividad, para ello se analizan los principales competidores a nivel nacional e internacional, al igual que los principales demandantes a nivel global. De acuerdo a esto, los principales importadores de jean para dama a nivel internacional son: EE.UU, Ecuador, Perú, México, Costa Rica y Guatemala tomando en cuenta su participación y su tasa de crecimiento los últimos cinco años.

Por consiguiente, para la preselección de mercado se optó por investigar la participación a nivel global de los países que importan el producto colombiano de la subpartida 6204620000 en los dos últimos años, al igual que la variación que presenta de un año a otro. De ahí se evidencia un esquema de burbujas que señala las oportunidades comerciales de la empresa por medio de Legiscomex en donde Ecuador es el país que indica como la opción más favorable ya que los factores de participación (47,42%) y variación (63,73%) son positivos y diferenciadores al resto de países. Por otro lado Guatemala y México también muestran factores positivos pero con una menor tasa de participación en el mercado y por ultimo Estados Unidos,

Perú y Costa Rica presentan una variación negativa en los dos últimos años pero su valor en dólares de las importaciones del producto es mayor que otros países, esto quiere decir que manejan grandes volúmenes de ventas. (LEGISCOMEX, 2020)

Después de preseleccionar los países, se busca determinar cuál de estos es más viable para realizar la actividad exportadora por parte de EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS S.A.S, analizando aspectos comerciales, técnicos, logísticos, socio demográfico, económicos y de país dentro de una matriz de selección de mercados que brinda PROCOLOMBIA. Por consiguiente, a cada una de las variables mencionadas se le debe asignar un porcentaje de acuerdo a el grado de importancia que tengan dentro del proyecto, posteriormente se fija una calificación de 1 a 5, siendo 1 y 2 sin relevancia, 3 y 4 relevantes y 5 muy relevante; por último se debe multiplicar ambos indicadores para conseguir un resultado final y realizar la suma de cada una de sus variables por país y así determinar cuál es la puntuación de cada uno.

Por otra parte, al contar con las puntuaciones se realiza un perfil detallado teniendo en cuenta los aspectos ya mencionados anteriormente de los países que obtuvieron una mayor puntuación con información cualitativa y cuantitativa, dando a la empresa una idea más clara del mercado, desde los requisitos para exportar hasta el comportamiento de la comunidad, igualmente se analiza cómo se encuentra el mercado en términos económicos y políticos. Y para finaliza se realiza un análisis de la demanda y la oferta de producto 620462 en el mercado que queremos llegar.

Este trabajo de investigación se va a basar en teorías que refuercen el proceso de internacionalización, como el modelo Uppsala que indica las etapas por donde debe pasar Eagle International Business para constituir su cadena de establecimiento a medida que va adquiriendo experiencia de las actividades que realizan en dicho mercado e implicando un grado cada vez mayor de sus operaciones internacionales (Cardozo P. P., 2007). Primero debe llevar a cabo actividades esporádicas o no regulares de exportación como la creación de una tienda virtual y redes sociales para efectuar ventas al detal y al por mayor a nivel local y nacional, en otras palabras la red influirá de forma directa en la relación entre compradores y vendedores, actualmente son un mecanismo fundamental para ejecutar esta actividad por eso es

de gran importación que la empresa cuenta con estas y así darse a conocer, de acuerdo a la teoría de redes “las oportunidades de los mercados exteriores le llegan a la empresa local a través de los miembros de su red de contactos internacional” (Cardozo P. , 2019); esto ayudara a la realización del segundo paso del modelo, hacer exportaciones a través de representantes independientes y posteriormente establecer sucursales comerciales y unidades productivas en el país extranjero de acuerdo a la selección de mercado. Cabe resaltar que la empresa cuenta con una ventaja gracias a su proceso de industrialización obteniendo una mayor elasticidad ingreso de la demanda en su producto básico por su proceso de manufactura (QWE, 2019); esta aclaración se puede explicar con la Teoría de Singer Prebisch que habla sobre “la hipótesis de la tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio entre materias primas y alimentos, por un lado, y bienes industrializados por el otro. Dada la especialización de los países en desarrollo en la producción de materias primas y alimentos, la tendencia al deterioro de los precios de estos productos llevaría a la tendencia al deterioro de los términos de intercambio de estos países” (biblioguias, 2020)

Este estudio ayudara a que Eagle Internacional Business S.A.S tenga una visión más clara acerca de que impacto tiene su producto en diferentes mercados con respecto a aspectos económicos, políticos, sociales y culturales, aprovechando de manera más óptima las oportunidades que se presentan en el entorno, al igual que la serie de estrategias que debe ejecutar para internacionalizar sus productos.

1.3.1 Glosario técnico

- Comercio internacional: cuando se habla del concepto de comercio internacional se entiende como el intercambio de bienes y servicios que involucra la compra o venta entre empresas de diferentes países. (internacionalmente, 2020)
- Internacionalización: es el proceso por el cual las empresas nacionalizan sus productos en otro país diferente al de origen, para asentarse completamente en la economía del país a donde se quiere llegar. (Economiasimple, 2017)
- Mercado objetivo: este se conoce como el país que presenta las condiciones políticas, económicas, socio-culturales, de acceso y logística viables para que la empresa pueda realizar el proceso de exportación de sus productos teniendo en cuenta las tendencias y características del consumidor. (legiscomex, 2020)
- Crecimiento medio: es el promedio de las variaciones año a año que ha tenido un país referente a sus compras o ventas internacionales.
- Doing Business: “evalúa el ambiente regulatorio para hacer negocios desde la perspectiva de las pequeñas y medianas empresas y sus aplicación en 190 economías” (donigbusiness, 2020)
- MSF: son las medidas sanitarias y fitosanitarias que tienen como finalidad cuidar y proteger la salud de las personas o de los animales de los riesgos que comporten los productos alimenticios. (diario el exportador, 2020)
- OTC: también conocidos como obstáculos técnicos al comercio abarca todos los reglamentos técnicos y todas las normas de aplicación voluntaria al igual que los procedimientos para garantizar su cumplimiento. (diario el exportador, 2020)
- Reglas de origen: Las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados. (OMC, 2020)
- Tercerización: Consiste en una práctica llevada a cabo por una empresa cuando contrata a otra firma para que preste un servicio que, en un principio, debería ser brindado por ella misma. (DF, 2020)

- Balanza comercial: “es la diferencia que existe entre el total de las exportaciones e importaciones de un país.” (DANE, 2020)
- Marketing digital: “es el conjunto de estrategias direccionadas a la comunicación y comercialización electrónica de productos y servicios” (content, 2020)
- TLC: “es un acuerdo regional o bilateral, a través del cual se establece una zona de libre comercio de bienes y servicios, en la que se eliminan aranceles.” (MINCOMERCIO, 2020).

2. PLAN DE TRABAJO

Para llevar a cabo la pasantía propuesta en el presente documento, se cumplió con base a los lineamientos establecidos por la universidad y la empresa. En el presente ítem se expone de manera detallada la puesta en marcha del proyecto, de acuerdo con el cronograma determinado para su ejecución y el cumplimiento de los objetivos propuestos en el anterior postulado.

2.1. Actividades/Responsabilidades

En este apartado se presenta de manera detallada el procedimiento para el desarrollo de la práctica, a partir de las funciones y responsabilidades asignadas a la pasante, las cuales se desarrollan en el término de 480 horas. Ver anexo 2.

Para el desarrollo de este ítem, se creó un cuadro en Excel, el cual llevara la descripción de las funciones que se van a ir cumpliendo a lo largo de la pasantía, este cuadro estará conformado por tres variables que son: semana de realización, las actividades que se realizaran y las descripciones de estas.

2.2. Cronograma

Con el fin de establecer el transcurso de la realización del proyecto, se enseña una guía el cual contiene toda la secuencia en cuanto a las tareas necesarias y el tiempo que conlleva de acuerdo a los alineamientos de la universidad. Ver anexo 3

2.3. Reportes mensuales

Teniendo en cuenta las tareas asignadas al inicio de la pasantía y los objetivos de la empresa, se realizarán una serie de actividades, que serán entregadas de manera mensual a la directora de trabajo de grado la cual será designada por la universidad y llevara a cabo la tutoría de la misma.

3. ANALISIS DOFA

Con el fin de tener una mejor visión para reconocer las estrategias de la organización y los alineamientos que debe seguir con el fin de alcanzar sus objetivos propuestos, en el presente apartado se muestra una matriz DOFA, el cual nos ayuda a diagnosticar los factores internos como fortalezas y debilidades y externos de la empresa como las oportunidades y amenazas.

Cabe resaltar que Eagle International Business S.A.S es una empresa nueva que hasta ahora se está incursionando en el mercado y estudia todas las posibilidades que tiene a nivel nacional e internacional, posee una alta tolerancia al cambio, por otro lado recurre a proveedores nacionales debido a que no cuenta con la respectiva maquinaria para producir en masa y posee un departamento de comercio internacional que se encarga de todos los procesos correspondientes.

Dentro de las estrategias propuestas en la matriz, se encuentran las FO que recopila las fortalezas y oportunidades del entorno, por eso se sugiere que Eagle International Business S.A.S sea participe de ferias acordes al sector para aumentar la acreditación, por otro lado deberá contratar personal capacitado que le permita optimizar procesos en cada uno de sus departamentos, al igual que deberá cotizar a diferentes empresas textiles y de confecciones para obtener mayores unidades en determinado tiempo, así ser más eficiente y competitivo en el mercado. Otras estrategias a tener en cuenta son las DO que recopila las debilidades y oportunidades del entorno, se propone explorar el tema de tercerización en otros sectores de la empresa menos en su actividad principal, fortalecer las tendencias digitales con la creación de redes sociales. Ver anexo 10

4. RESULTADOS

4.1 Matriz selección de mercados

En el proceso de internacionalización de la empresa EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS se ejecutará mediante el producto identificado con la subpartida arancelaria 620462. Para seguir el correcto procedimiento de selección se debe realizar un análisis adecuado de los mercados a los cuáles se desea llegar, como herramienta para esta etapa del proceso a través de la matriz de pre-selección de mercados que se evidencia en anexo 11, en la cual se incluyen todos los países pre-seleccionados evaluados desde su participación y crecimiento de importaciones del producto exportado desde Colombia.

Se establecieron parámetros de calificación de acuerdo a los factores de más importancia y que favorecen la incursión del nuevo producto en el mercado extranjero, por ende, se les asigna un mayor porcentaje a los factores más importantes, ya que influye de manera directa en el consumo del producto a exportar. Calificando cada uno de los ítems (comercial 22,5%, logística 26,25 %, técnicas 26,25% socio demográficas 5%, económicas 123,75%, país 12,5%) con el porcentaje de importancia que representa.

Para la preselección de mercados potenciales decidimos enfocarnos en América en donde el primer filtro de análisis fueron las importaciones del producto por país de la región donde en primer medida nos arrojó como mayores importadores EE.UU, Ecuador, Perú, Costa Rica, Guatemala y México, posteriormente continuamos analizando variables de importación de aquellos países en valor, participación como se evidencia en la tabla N1 y la tasa de crecimiento en la tabla N2.

Tabla 1 - Participación

	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	PROM
MUNDO	48495		46030		40918		49467		51165		
ESTADOS UNIDOS	19910	41,06%	22674	49,26%	15829	38,68%	23435	47,38%	24552	47,99%	44,87%
ECUADOR	4474	9,23%	3567	7,75%	4425	10,81%	5943	12,01%	7283	14,23%	10,81%
MEXICO	7115	14,67%	5537	12,03%	5364	13,11%	3687	7,45%	2574	5,03%	10,46%
PERU	906	1,87%	807	1,75%	802	1,96%	2424	4,90%	2357	4,61%	3,02%
GUATEMALA	3321	6,85%	3867	8,40%	3100	7,58%	3769	7,62%	4374	8,55%	7,80%
COSTA RICA	1565	3,23%	1640	3,56%	2302	5,63%	2324	4,70%	2397	4,68%	4,36%

Fuente: TradeMap; Elaboración: Propia

Tabla 2 - Tasa de crecimiento

	2015	2016	2017	2018	2019		
MUNDO	48495	46030	40918	49467	51165	INTERSECCION EJE	10,7057317
Log Natural	10,789216	10,7370486	10,6193253	10,8090611	10,842811	PENDIENTE	1,8%
Tiempo	1	2	3	4	5		
ESTADOS UNIDOS	19910	22674	15829	23435	24552	INTERSECCION EJE	9,81797077
Log Natural	9,8989774	10,0289742	9,66959898	10,0619859	10,1085486	PENDIENTE	4,5%
Tiempo	1	2	3	4	5		
ECUADOR	4474	3567	4425	5943	7283	INTERSECCION EJE	8,06725953
Log Natural	8,40603814	8,17948019	8,39502556	8,68996934	8,89329814	PENDIENTE	14,9%
Tiempo	1	2	3	4	5		
MEXICO	7115	5537	5364	3687	2574	INTERSECCION EJE	9,16052212
Log Natural	8,86996051	8,61920812	8,58746524	8,2125684	7,85321639	PENDIENTE	-24,4%
Tiempo	1	2	3	4	5		
PERU	906	807	802	2424	2357	INTERSECCION EJE	6,2459396
Log Natural	6,80903931	6,69332367	6,68710861	7,79317435	7,7651449	PENDIENTE	30,1%
Tiempo	1	2	3	4	5		
GUATEMALA	3321	3867	3100	3769	4374	INTERSECCION EJE	8,04753582
Log Natural	8,10802122	8,26023429	8,03915739	8,23456499	8,3834332	PENDIENTE	5,3%
Tiempo	1	2	3	4	5		
COSTA RICA	1565	1640	2302	2324	2397	INTERSECCION EJE	7,24615156
Log Natural	7,3556411	7,40245152	7,74153359	7,75104512	7,78197323	PENDIENTE	12,0%
Tiempo	1	2	3	4	5		

Fuente: TradeMap; Elaboración: propia

A continuación, en la matriz se analizaron variables comerciales como las tres mencionadas anteriormente al igual que las exportaciones colombianas realizadas a cada país preseleccionado; continuamos con variables técnicas de análisis de ingreso tales como arancel general vs preferencial, impuestos adicionales, requisitos reglamentarios y reglas de origen; para luego analizar la parte logística donde se revisó la infraestructura y el transporte (rutas y tarifas) hacia ese país desde Colombia.

Después de terminar éstas variables comerciales, logísticas y de ingreso, continuamos en adición con ciertas variables macroeconómicas del país e internacionales donde la devaluación de la moneda, el PIB y la inflación jugaron un papel importante y por su parte el riesgo país y “doing business” complementaron la valoración de las economías.

4.1.1 Análisis del mercado objetivo

4.1.1.2 Perfil de Ecuador

De acuerdo a la puntuación final de la matriz Ecuador es el segundo país con potencial para realizar la actividad de exportación de la partida arancelaria 62.04.62.0000. Ecuador bordea el océano pacífico entre Colombia y Perú, su extensión territorial es de 283.561 kilómetros cuadrados de los cuales 276.841 kilómetros son territorio sólido y 6.720 kilómetros son aguas territoriales. Cuenta con dos fronteras Colombia y Perú con 2.237 kilómetros de límites fronterizos (CIA, 2020).

4.1.1.2.1 Perfil logístico

Por otro lado Ecuador ocupa el puesto número 62 en cuanto a desempeño logístico (LPI) que se evidencia en la Tabla N5; de acuerdo al ranking global del banco mundial, son evaluado los aspectos de eficiencia aduanera, calidad de la infraestructura, competitividad de transporte internacional de carga, competencia y calidad de los servicios logísticos, capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos y puntualidad en el transporte de carga dando una puntuación de 2,88, en donde Ecuador tuvo una mayor puntuación fue en la puntualidad en el transporte de carga con 3,19 (World Bank, 2018).

Tabla 3 - LPI Ecuador

LPI	PUNTAJE	PUESTO
	2,88	62
Aspectos evaluados		
Eficiencia aduanera	2,8	47
calidad de la infraestructura	2,72	69
competitividad de transporte internacional de carga	2,75	80
competencia y calidad en los servicios logísticos	2,75	70
capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	3,07	55
puntualidad en el transporte de carga	3,19	75

Fuente: World Bank

Dentro del perfil logístico que brinda Procolombia se presenta “4 navieras con 5 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 6 días. Igualmente, se complementa con 10 rutas en conexión ofrecidas por 5 navieras con tiempos de tránsito desde los 8 días” (PROCOLOMBIA, 2020) como se evidencia en la Tabla N6 las frecuencias y conexiones de un puerto a otro.

Tabla 4 - Frecuencias Ecuador

PUERTO DE DESEMBARQUE	PUERTO DE EMBARQUE	CONEXIONES	TIEMPO DE TRANSITO (DIAS)
Guayaquil	Cartagena	Directo	6
	Barranquilla	Manzanillo – Panamá	10
	Santa Marta	Manzanillo – Panamá	10
	Buenaventura	Directo	2
Esmeraldas	Cartagena	Balboa – Panamá	6
	Barranquilla	Manzanillo-Balboa-Panamá	11
	Santa Marta	Manzanillo-Balboa-Panamá	10
	Buenaventura	Balboa – Panamá	8

Fuente: Procolombia, Perfil logístico EE.UU

Cabe resaltar que además del transporte marítimo Ecuador cuenta con 428 aeropuertos, de los cuales 323 están sin pavimentar y 105 cuentan con pista pavimentada. Actualmente cuentan con 4 aerolíneas las cuales son: Avianca, Tampa Cargo, Copa Airlines, DHL Aviation, y LAS. Por otro lado el acceso terrestre se hace por la carretera panamericana y la vía Ipiales-Tulcán. (PROCOLOMBIA, 2020)

Otro aspecto a tener en cuenta dentro de la logística son los documentos requeridos para ingresar la mercancía como 5 facturas comerciales donde especifique el valor, cargos de flete y adicionales, igualmente declaración firmada y un permiso de importación, además de un duplicado del certificado de origen. Cabe resaltar que para Colombia este producto tiene un arancel del 0% ya que es una tarifa preferencial por pertenecer a la CAN, pero la partida arancelaria 620462 cuenta con unos requisitos reglamentarios como: requisito de autorización por motivos sanitarios y fitosanitarios, requisito de registro / aprobación del producto, aquí se incluye el

requisito de prueba, certificación, inspección, trazabilidad, origen de materiales y piezas, historial de procesamientos, distribución y ubicación de productos, requisitos de etiquetado, para definir los datos que se le proporcionan al consumidor al igual que la información técnica sobre el producto, procedimientos para el trámite de licencias de importación no automáticas distintos de las autorizaciones contempladas en los capítulos de medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), y obstáculos técnicos al comercio (OTC), procedimiento de autorización sin criterios ex ante específicos también denominada licencia discrecional. (MACMAP, 2020)

4.1.1.2.2 Perfil socio demográfico

Por otra parte Ecuador cuenta con 16,904,867 de habitantes de los cuales el 50,4% representa a la población femenina (8516953 mujeres) y el 49,6% a la población masculina; la edad media es de 28 años, para los hombres 28 años y las mujeres 29 años de edad. La tasa de dependencia contrastan la proporción de jóvenes (0-14 años) y ancianos (de 65 años o más) con el número de personas en edad para trabajar (15 a 64 años), este índice proporciona la necesidad de apoyo social de la población en edades laborales, de los cuales el ratio de dependencia juvenil es de 42,1 y el de los ancianos de 11,7, cabe resaltar que este resultado es por cada 100 personas en edad de trabajar que tiene un ratio de apoyo potencial de 8 (CIA, 2020).

4.1.1.2.3 Perfil económico

Con relación a lo anterior, el PIB per capital de Ecuador en los últimos cinco años ha tenido un comportamiento irregular como se evidencia en la tabla N9, en el 2015 y 2016 tuvo un resultado negativo de -4,0% y -1,1%, ya para el 2017 aumento un 2,5%, posteriormente en el 2018 un 1,3% y por último en el 2019 tuvo un déficit de -1,8%. De acuerdo con COFACE se estima que para el año 2020 el crecimiento del PIB caerá -8,5%, al igual que su saldo presupuestario -0,8% y su saldo en cuenta corriente un -0,2%; por otro lado se estima que la inflación para el 2020 aumente un 1,2% y por último se espera que la deuda pública aumente en un 50% como lo muestra la tabla N10.

Tabla 5 - PIB per capital

PIB per capital (US a precios actuales)							
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	VARIACION
ECUADOR	\$ 6.377,09	\$ 6.124,49	\$ 6.060,09	\$ 6.213,50	\$ 6.295,94	\$ 6.183,82	
		-4,0%	-1,1%	2,5%	1,3%	-1,8%	-0,6%
EE.UU	\$ 55.047,73	\$ 56.822,52	\$ 57.927,52	\$ 59.957,73	\$ 62.840,02	\$ 65.118,36	
		3,2%	1,9%	3,5%	4,8%	3,6%	3,4%

Fuente: Datos macro

Cabe resaltar que “el crecimiento volverá a territorio positivo en 2020, pero la actividad seguirá siendo muy débil. Las medidas de austeridad puestas en marcha por el gobierno de Moreno para reducir la deuda pública están pesando sobre el consumo y la confianza de los hogares” (COFACE, 2020).

Tabla 6 - Principales indicadores macroeconómicos de Ecuador

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS				
AÑO	2017	2018	2019 (e)	2020 (f)
El crecimiento del PIB (%)	2.4	1.4	-0,5	-8,5
Inflación (promedio anual (%))	0.4	-0,2	0.4	1.2
Saldo presupuestario (% del PIB)	-4,5	-1,2	-0,8	-0,8
Saldo en cuenta corriente (% del PIB)	-0,5	-1,3	-0,5	-0,2
Deuda pública (% del PIB)	44,6	45,8	49,1	50

Fuente: Cofade for trade

Por otro lado, Ecuador tiene una puntuación de 51,3/100 en cuanto a libertad económica, este indicador analiza 10 componentes en cuatro grandes categorías: el estado de derecho, el rol del estado, la eficacia de la normativa y la apertura de los mercados; en donde su puntuación más alta fue en libertad monetaria con 81, seguido de cargo fiscal con 77,5, libertad de comercio con 66 y así sucesivamente. (Heritage, 2020).

4.1.1.1.4 Perfil político

Ecuador es una república democrática y cuenta con 5 ramas del poder, sus principales partidos políticos son: creando oportunidades (CREO), Sociedad Unida Mas Acción, Alianza País, Partido Fuerza Ecuador, entre otros.

Desde otra perspectiva, dentro del perfil político ecuatoriano, cabe destacar algunos indicadores como el de libertad política y libertad de prensa; en el primero Ecuador tiene una puntuación 65/100 encontrándose en un estado “parcialmente libre” analizando los derechos políticos y libertades civiles con una serie de preguntas sobre la política, participación, proceso electoral, libertad de expresión, creencias, autonomía, etc. (Freedomhouse, 2020); y en el segundo indicador permitió medir las violaciones hacia la libertad de prensa obteniendo una puntuación de 31,88 que lo ubica en el puesto 98 a nivel mundial y puesto menor que el año pasada, esto es debido a que las violaciones contra la prensa ha aumentado ya que tras las últimas elecciones se fomentaron tensiones entre el gobierno y los medios de comunicación, marcando numerosos despidos y procesos judiciales, al igual que sanciones y multas por “difamación” para el 2019 aumentaron los casos sobre todo durante las manifestaciones (RSF, 2020).

4.1.1.1.5 Evolución de la pandemia de COVID-19

Actualmente Ecuador cuenta con 185.944 casos acumulados por COVID-19 de los cuales 8.825 resultaron en muertes; siendo Pichincha, Guayas, Manabí, Azuay los que mayor número de casos ha tenido de acuerdo a las estadísticas del ministerio de salud pública de Ecuador. (ministerio de salud , 2020)

Además, cuenta con unas medidas comerciales temporales en relación con la pandemia de COVID-19 como la prohibición de exportación temporalmente para las mascarillas protectoras y ciertos equipos de protección personal e integrantes farmacéuticos, asimismo la eliminación arancelaria para la importación de mascarilla y equipos de protección personal (macmap, 2020).

En términos económicos Ecuador implemento un plan con el objetivo de contribuir a la recuperación económica en donde recibirá USD 7.150 millones en préstamos de organismos como FMI, BM entidades financieras chinas entre otros; los cuales serán destinados a cubrir gastos de necesidades de la población en salud y educación. Por otro lado 17.000 de ese préstamo será para los pequeños y medianos proveedores del Estados para aliviar su economía (coronavirusecuador, 2020).

4.1.1.2 Análisis de la demanda de Ecuador

Según un informe de Procolombia y una ruego de negocios que realizo en Medellín, Alejandra Jiménez compradora de la firma ecuatoriana Eftafashion dijo “Las nuevas tendencias de la moda colombiana, al igual que la variedad de telas e insumos, son excelentes y se ajustan a lo que estamos buscando para nuestros clientes en Ecuador, por lo que esperamos aumentar las compras a las empresas colombianas” por esto y mucho más la vestimenta Colombiana es apetecida en el mercado ecuatoriano. (procolombia, 2019)

En relación a los datos estadísticos obtenidos en Trade Map, Ecuador es el segundo mayor importador de Jeans de dama después de EE.UU, se puede evidenciar un comportamiento positivo en la demanda por los últimos tres años, igual cuenta con una participación 10,81% como se demuestra en la tabla N1. De acuerdo a las cifras, Ecuador importo 7.283 miles de Dólares en Jeans de dama en el año 2019 su mejor compra en los últimos 5 años.

En consecuencia a esta información, se realiza una serie de proyecciones con el método de crecimiento medio, en el cual se analizó los datos en miles de dólares de las exportaciones colombianas de la subpartida arancelaria 62.04.62.0000 hacia Ecuador, este método consiste en sacar la variación año a año del valor de las importaciones de producto colombiano que realiza dicho país, ya con esta información se saca un promedio que sería el crecimiento medio y se procede a sacar los posibles valores que se presentaran en los años siguientes con la ecuación $N*(1+CM)$ siendo

N el valor de las exportación del producto a EE.UU y CM el crecimiento medio, esto se puede verificar en la tabla N11.

Tabla 7 - Análisis de la demanda crecimiento medio

Año	Valor importado	Crecimiento medio
		15,36%
2010	\$ 3.060	
2011	\$ 5.818	90,13%
2012	\$ 6.424	10,42%
2013	\$ 8.397	30,71%
2014	\$ 6.602	-21,38%
2015	\$ 4.474	-32,23%
2016	\$ 3.567	-20,27%
2017	\$ 4.425	24,05%
2018	\$ 5.943	34,31%
2019	\$ 7.283	22,55%
2020	\$ 8.402	15,36%
2021	\$ 9.693	15,36%
2022	\$ 11.182	15,36%
2023	\$ 12.900	15,36%
2024	\$ 14.883	15,36%

Fuente: Trade Map; Elaboración propia

4.1.1.1 Perfil de Estados Unidos

De acuerdo a la puntuación final de la matriz Estados Unidos es el país con mayor potencial para realizar la actividad de exportación de la partida arancelaria 62.04.62.0000. EE.UU bordea tanto el océano pacifico como el océano atlántico, su extensión territorial es de 9.833.517 Kilómetros cuadrados de los cuales 9.147.593 Kilómetros son territorio sólido y 685.924 Kilómetros son aguas territoriales. Cuenta con dos fronteras Canadá y México con 12.048 Kilómetros de límites fronterizos (CIA, 2020).

4.1.1.1.1 Perfil logístico

Por otro lado Estados Unidos ocupa el puesto número 14 en cuanto a desempeño logístico (LPI) que se evidencia en la Tabla N3; de acuerdo al ranking global del Banco Mundial, se evalúan los aspectos de eficiencia aduanera, calidad de la infraestructura, competitividad de transporte internacional de carga, competencia y calidad de los servicios logísticos, capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos y puntualidad en el transporte de carga. (World Bank, 2018) Todo esto se contempla en la infraestructura portuaria que posee ya que “está compuesta por más de 400 puertos y sub puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga” (PROCOLOMBIA, 2020).

Tabla 8- Logistic Performance Index

LPI	Puntaje	Puesto
	3,89	14
ASPECTOS EVALUADOS		
<i>Eficiencia aduanera</i>	3,78	10
<i>Calidad de la infraestructura</i>	4,05	7
<i>Competitividad de transporte internacional de carga</i>	3,51	23
<i>Competencia y calidad en los servicios logísticos</i>	3,87	16
<i>Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos</i>	4,09	6
<i>Puntualidad en el transporte de carga</i>	4,08	19

Fuente: World Bank

Dentro del perfil logístico que brinda Procolombia se presenta “13 navieras con 81 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 7 días. Igualmente, se complementa con 144 rutas en conexión ofrecidas por 17 navieras con tiempos de tránsito desde los 9 días y desde Buenaventura existen 50 rutas” (PROCOLOMBIA, 2020) como se evidencia en la Tabla N4 las frecuencias y conexiones de un puerto a otro.

Tabla 9 - Frecuencias Estados Unidos

DESEMBARQUE	EMBARQUE	CONEXIONES	TRANSITO (DIAS)
New York	Cartagena	Manzanillo - Panamá	7
	Barranquilla	Manzanillo - Panamá	9
	Santa marta	Manzanillo - Panamá	9
	Buenaventura	Cartagena-Colombia, Manzanillo-Panamá	15
Charlestone	Cartagena	Directo	7
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	14
	Santa marta	Manzanillo - Panamá	12
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	18
Houston	Cartagena	Directo	7
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	12
	Santa marta	Cartagena-Colombia	10
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	13
Port Everglades	Cartagena	Directo	7
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	12
	Santa marta	Manzanillo - Panamá	9
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	14
Savannah	Cartagena	Directo	4
	Barranquilla	Manzanillo - Panamá	8
	Santa marta	Cartagena-Colombia	12
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	15
Baltimore	Cartagena	Directo	12
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	17
	Santa marta	Manzanillo - Panamá	14
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	19
Los Ángeles	Cartagena	Directo	9
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	14
	Santa marta	Manzanillo-Balboa-Panamá	14
	Buenaventura	Manzanillo - Panamá	14

Fuente: Procolombia, Perfil logístico EE.UU

Cabe resaltar que además del transporte marítimo Estados Unidos cuenta con 13.513 pistas aéreas; actualmente se cuenta con 8 aerolíneas prestadoras de servicio hacia EE.UU las cuales son: Avianca, American Airlines, Aeroméxico, Copa Airlines, United Airlines, Fedex, DHL Aviation Ups y LATAM cargo, están tienen conexiones principalmente en ciudades de México, Panamá, El salvador y EE.UU. (PROCOLOMBIA, 2020).

Otro aspecto a tener en cuenta dentro de la logística son los documentos requeridos para ingresar la mercancía como el documento de transporte, factura comercial, manifiesto de carga, Packing list; igualmente se exige la norma internacional de protección fitosanitaria NIMF – 15 autorizada en Colombia por la ICA. Cabe resaltar que para Colombia este producto tiene un arancel del 0% por el TLC unilateral que tiene vigencia desde el año 2012. También cuenta con una serie de requisitos reglamentarios como de etiquetado, identidad del producto, calidad, de certificación, trazabilidad y uso restringido de determinadas sustancias. (MACMAP, 2020)

4.1.1.1.2 Perfil socio demográfico

Por su diversidad cultural, es un país complejo ya que cada grupo conserva la cultura en los negocios, por lo general siempre buscan negociar en un esquema de ganar ganar en donde ambas partes encuentran un beneficio dentro del acuerdo, los estadounidenses se caracterizan por resolver problemas, aprovechar oportunidades, puntualidad y porque no le temen al cambio ni a la innovación (PROCOLOMBIA, 2020)

Su idioma oficial es el inglés, la población estadounidense en su totalidad son 332.639.102 personas de las cuales el 51% representa a la población femenina y el 49% a la población masculina, la edad media es de 38 años, para los hombres 37 años y para las mujeres 39 años. La tasa de dependencia contrastan la proporción de jóvenes (0-14 años) y ancianos (de 65 años o más) con el número de personas en el grupo en edad laboral (15 a 64 años), este índice proporciona la necesidad de apoyo social de la población en edad de trabajar, de los cuales el ratio de dependencia juvenil es de 28,3 y el de los ancianos es de 25,6, cabe resaltar que este resultado es por cada 100 personas en edad de trabajar que tiene un ratio de apoyo potencial del 3,9 (CIA, 2020).

4.1.1.1.3 Perfil político

Dentro del marco político EE.UU cuenta con dos líderes políticos, Donald J. Trump como presidente interino y Michael Pence como vicepresidente; sus principales partidos políticos son: Demócrata (D) que favorecen la intervención del gobierno para regular la economía y Republicanos (R, o GOP) que defienden el capitalismo liberal, existen otros partidos políticos como Liberal, Ecológico, Constitucional, etc. Su forma de gobierno se basa en una democracia representativa con una división de dominios en las ramas del poder, Estados Unidos está compuesta de 50 estados semi-soberanos con gran autonomía. Actualmente, los demócratas representan el mayor número en la cámara de representantes, siendo Nancy Pelosi presidenta de la cámara. Referente a esto, “los demócratas han iniciado un juicio de destitución contra el presidente Trump por cargos de abuso de poder y obstrucción del congreso” (santander, 2020). Por otro lado, la tensión comercial con China es evidente ya que los aranceles a las importaciones se mantienen en promedio de un 19%, de la misma manera que las tensiones con Irán.

Desde otra perspectiva, dentro del perfil político estadounidense, cabe destacar algunos indicadores como el de libertad política y libertad de prensa; en el primero Estados Unidos tiene una puntuación 86/100 encontrándose en un estado “libre” analizando los derechos políticos y libertades civiles con una serie de preguntas sobre la política, participación, proceso electoral, libertad de expresión, creencias, autonomía, etc (Freedom House, 2020); y en el segundo indicador permite medir las violaciones hacia la libertad de prensa obteniendo una puntuación de 23,85 que lo ubica en el puesto 45 a nivel mundial (RSF, 2020).

4.1.1.1.4 Perfil económico

Con relación a lo anterior, el PIB per capital de estados unidos en los últimos cinco años ha tenido un comportamiento positivo del 3,4% con un crecimiento constante siendo este un indicador macroeconómico que mide el bienestar social de los habitantes en relación del PIB (DATOSMACRO, 2020). De acuerdo con COFACE se estima para que el año 2020 el crecimiento del PIB caiga un -5,6%, al igual que su saldo presupuestario un -20,4% y su saldo en cuenta corriente un -1,8%, por otro lado se estima que la inflación pase de 1,8 en el 2019 a 1,2 para el 2020 y por último se espera que la deuda publica aumente en un 135% como lo muestra la tabla N5.

Cabe aclarar que debido a la pandemia de COVID-19 EE.UU interrumpió su expansión del ciclo económico ya que al alterar sus patrones de consumo y entrar en una recesión provoco una parada repentina de la actividad que afecto a la mayoría de los componentes del PIB (COFACE, 2020).

Tabla 10 - Principales indicadores económicos de EE.UU

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS				
AÑO	2017	2018	2019 (e)	2020 (f)
El crecimiento del PIB (%)	2.2	2.9	2.3	-5,6
Inflación (promedio anual,%)	2.1	2.4	1.8	1.2
Saldo presupuestario * (% del PIB)	-4,3	-6,2	-6,7	-20,4
Saldo en cuenta corriente (% del PIB)	-1,9	-2,2	-2,2	-1,8
Deuda pública (% del PIB)	104,9	106,6	108,2	135

Fuente: Cofade for trade

Por otro lado, estados unidos tiene una puntuación de 76,8/100 ocupando el puesto número 12 a nivel mundial en cuanto a libertad económica, este indicador analiza 10 componentes en cuatro grandes categorías: el estado de derecho, el rol

del estado, la eficacia de la normativa y la apertura de los mercados; en donde su puntuación más alta fue en libertad laboral con 87,9, seguido de libertad de inversión con 85, efectividad judicial con 83,7 libertad comercial con 83,3 y así sucesivamente. (Heritage, 2020).

También hay que tener en cuenta el entorno empresarial en el que se encuentra EE.UU, para esto se busca analizar 10 criterios: entorno, político, macroeconómico, oportunidades de negocio, política hacia las políticas de libre empresa, comercio exterior, tasa de impuestos, financiamiento de proyectos, mercado laboral y calidad de la infraestructura; siendo así EE.UU obtiene una puntuación de 8,25 y su clasificación mundial es 7/82. (santander, 2020)

4.1.1.1.5 Evolución de la pandemia de COVID-19

Estados Unidos es uno de los países más afectados por la pandemia, a pesar que el proceso de apertura ya comenzó. Se piensa que puede ser interrumpida su recuperación, actualmente cuenta con 7.958.254 casos de los cuales 216.917 resultaron en muertes; siendo los estados de Teas, California, Wisconsin y Illinois los que mayor número de casos han tenido en los últimos 7 días, un total de 94.489 casos. (Centers for Disease Control and Prevention, 2020)

Asimismo, estados unidos cuenta con un sitio web “Centers for Disease Control and Prevention CDC” donde informa a la ciudadanía sobre las medidas de seguridad y sanitarias sugeridas ya sea del diario vivir, viajes, festividades, vacunas, riesgos del adulto mayor, etc.

También cuenta con unas medidas comerciales temporales en relación con la pandemia de COVID-19 buscando reducir la exportación de suministros médicos pidiendo requisitos o permisos de exportar respiradores, equipo de protección personal, mascarillas quirúrgicas y guantes quirúrgicos; y liberalizar la importación de suministros médicos vitales como por ejemplo el levante de la prohibición a las importaciones de guantes de goma de la empresa malaya, del mismo modo que otros productos esenciales (macmap, 2020).

En términos económicos estados unidos implemento una serie de apoyos a empresas locales para ayudar a que las empresas confronten el impacto económico debido a la pandemia de COVID-19; de acuerdo con el U.S Department of the treasury EE.UU cuenta con un programa de protección de cheques de pago para las pequeñas empresas que fue decretado por la ley CARES que autoriza hasta \$659 mil millones para la retención de empleos y otros gastos (treasury, 2020).

4.1.1.1.4 Análisis de la demanda estadounidense

Actualmente la población estadounidense siguen una tendencia relajada y casual a la hora de vestir, por eso las ventas en “Estados Unidos alcanzaron más de US\$17.000 millones en el último año y se espera que en el 2020 la categoría alcance alrededor de US\$20,30 millones” (colombia trade, 2020). Otra característica destacada de los norte americanos es que prefieren más barato que “Made in the USA”, de acuerdo con la noticia económica de expansión tras realizar una encuesta la gente se ha acostumbrado a los precios baratos y por tanto los prefieren ya que los productos de U.S.A son bastante costosos y más si hablamos de prendas de vestir (expansion, 2017)

En relación a los datos estadísticos obtenidos en trade map Estados Unidos es el importador más grande de Jeans para dama (partida 62.04.62.0000), se puede evidenciar un comportamiento positivo en la demanda ya que su tasa de crecimiento anual es mayor año a año y cuenta con una participación de las exportaciones para Colombia de 44,87% como se demuestra en la Tabla N1. De acuerdo a las cifras, Estados Unidos importo \$24.552 miles de Dólares en Jeans de dama en el año 2019 su mayor importación durante los últimos 5 años.

Por otro lado, se realizó unas proyecciones con el método de crecimiento medio, en el cual se analizó los datos en miles de dólares de las exportaciones colombianas de la partida arancelaria 62.04.62.0000 hacia Estados Unidos, este método consiste en sacar la variación año a año del valor de las importaciones de producto colombiano que realiza dicho país, ya con esta información se saca un

promedio que sería el crecimiento medio y se procede a sacar los posibles valores que se presentaran en los años siguientes con la ecuación $N*(1+CM)$ siendo N el valor de las exportación del producto a EE.UU y CM el crecimiento medio, esto se puede verificar en la tabla N6.

Tabla 11 - Análisis demanda crecimiento medio

Año	Valor importado	Crecimiento medio
		5,57%
2010	\$ 20.663	
2011	\$ 12.422	-39,88%
2012	\$ 15.851	27,60%
2013	\$ 16.960	7,00%
2014	\$ 15.917	-6,15%
2015	\$ 19.910	25,09%
2016	\$ 22.674	13,88%
2017	\$ 15.829	-30,19%
2018	\$ 23.435	48,05%
2019	\$ 24.552	4,77%
2020	\$ 25.921	5,57%
2021	\$ 27.365	5,57%
2022	\$ 28.891	5,57%
2023	\$ 30.501	5,57%
2024	\$ 32.201	5,57%

Fuente: Trade Map; Elaboración propia

4.2 Desarrollo de redes sociales

Actualmente para que una empresa sede a conocer, debe tener en claro que el internet ha cambiado drásticamente el concepto de marketing para referirse específicamente a marketing digital; en Colombia “las plataformas más usadas son Facebook (95%), WhastApp (93%), Instagram (77%), Messenger (73%); la audiencia alcanzada con anuncios publicitarios en Facebook es del 32 millones de usuarios y 12 millones de personas en Instagram” (BRANCH, 2020).

Por esa razón es importante que Eagle International Business cuente con página web y social media (redes sociales como Instagram y Facebook) ya que de esta forma puede posicionar su marca y estar más cerca de sus clientes.

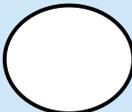
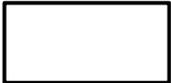
De acuerdo a esto se sugiere un diseño para la creación de una página web, que contenga un encabezado seguido de una sección de “conózcanos” en donde se habla de la trayectoria de la empresa así como su misión, visión y valores corporativos; en la misma página de inicio se encontrara otra sección llamada “nuestros productos” que se evidencia, los artículos destacados, lo más nuevo y lo más vendido, también el cliente por medio de esta sección puede ingresar directamente a la página de compras y para finalizar los usuarios encontraran un formulario de inscripción esto ayudara a dar una mejor experiencia al cliente a la vez que una mayor interacción entre vendedor y comprador; simultáneamente que un formulario de contáctenos para realización de pedidos al por mayor y así la empresa pueda tener una pronta respuesta. Por otro lado, está la página de “comprar” en donde se encuentra una gama de productos con su precio, al hacer click en alguno de estos inmediatamente lleva al usuario a la “página del producto” en donde encontrara una serie de imágenes con su respectiva descripción, precio y botones de “talla” y “agregar al carrito”, este último botón lleva al a página “carrito” en donde señala la lista de los productos que el usuario ha escogido y cuenta con un enlace para seguir comprando y un botón para finalizar la compra que lleva directamente a la página de agradecimientos. La página web también contara con un área personal con cuatro secciones: mi cuenta, my orders, mis direcciones y mi billetera; en la primera sección esta la información personal del usuario nombre, apellido, teléfono de contacto y email; en la segunda sección se evidencia un recuento de las comprar que el usuario ha realizado así como puede comprobar el estado del pedido; en las últimas dos secciones están las direcciones de envió y detalles de tarjetas débito y crédito para agilizar el proceso de checkout. (WIX, 2020)

4.3 Elaboración del Manual de Procesos de exportación para la empresa Eagle International Business S.A.S

4.3.1 Objetivo del manual de procesos de exportación

La realización del presente manual tiene como objetivo que exista un documento de consulta, el cual establezca un lineamiento de manera que se pueda establecer una guía para la ejecución de una exportación, con el fin de determinar los requisitos y procedimientos que se deben tener en cuenta, variables como: normas, documentos y términos de negociación a la hora de la realización de esta. En el manual que se presenta en la tabla 13 se dan a conocer los procesos de la misma considerando variables esenciales, del mismo modo, se establece quienes intervienen en el proceso.

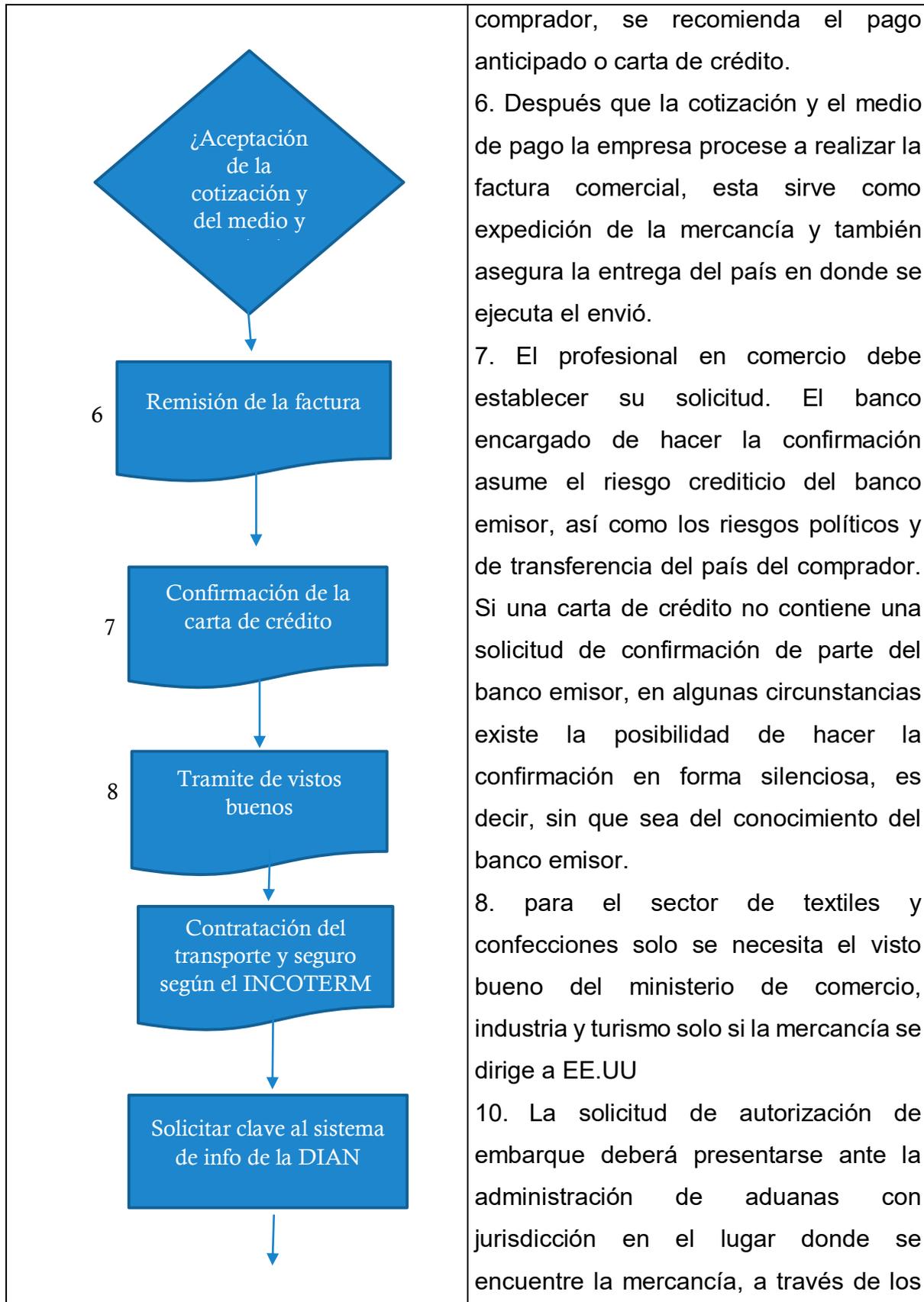
Tabla 12 - Simbología diagrama de flujo

SIMBOLOGIA DEL DIAGRAMA DE FLUJO PARA EL MANUAL DE PROCESOS DE EXPORTACION	
	Indica el inicio o fin del proceso
	Indica la tarea o proceso que se debe ejecutar
	Indicara los puntos de decisión
	Indicara el tipo de documento que se debe utilizar, dependiendo del proceso que se deba llevar a cabo durante la exportación
	Indicara el sentido que debe llevar el proceso de la exportación

Fuente: Elaboración propia

Tabla 13 - Manual de procesos de exportación para la empresa

<pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> Estudio[Estudio de mercado] Estudio --> Ubicación[Ubicación de la subpartida arancelaria] Ubicación --> Localización{¿Localización de la demanda?} Localización --> Registro[Registro de exportador (RUT) y obtención del NIT] Registro --> Envio[Envío de la cotización] Envio --> Propuesta[Propuesta del medio y el modo de pago] </pre>	<ol style="list-style-type: none"> 1. el profesional en comercio internacional deberá realizar el respectivo estudio para verificar que mercado es viable para la empresa. 2. El profesional en comercio internacional es el encargado de ubicar la posición arancelaria del producto, la cual está regida por el Sistema Armonizado de Designación y Codificación, contiene 10 dígitos, esto con el fin de que el producto sea reconocido y conocer cuanto 3. El profesional en comercio deberá localizar su demanda objetiva con ayuda del estudio de mercado ya realizado con anterioridad. 4. El profesional en comercio deberá verificar que el RUT de la empresa tenga el código 22 de exportador. 5. Una vez acordados los precios se expedirá una factura pro-forma con todas las condiciones precisas de la compra, cantidades, peso de la mercancía e INCOTERM negociado. Estas pro-forma deberán ser enviadas vía E-mail al correo electrónico del jefe de contabilidad y servirán para realizar los trámites previos a las operaciones aduaneras. Igualmente se acordara el medio de pago con el
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



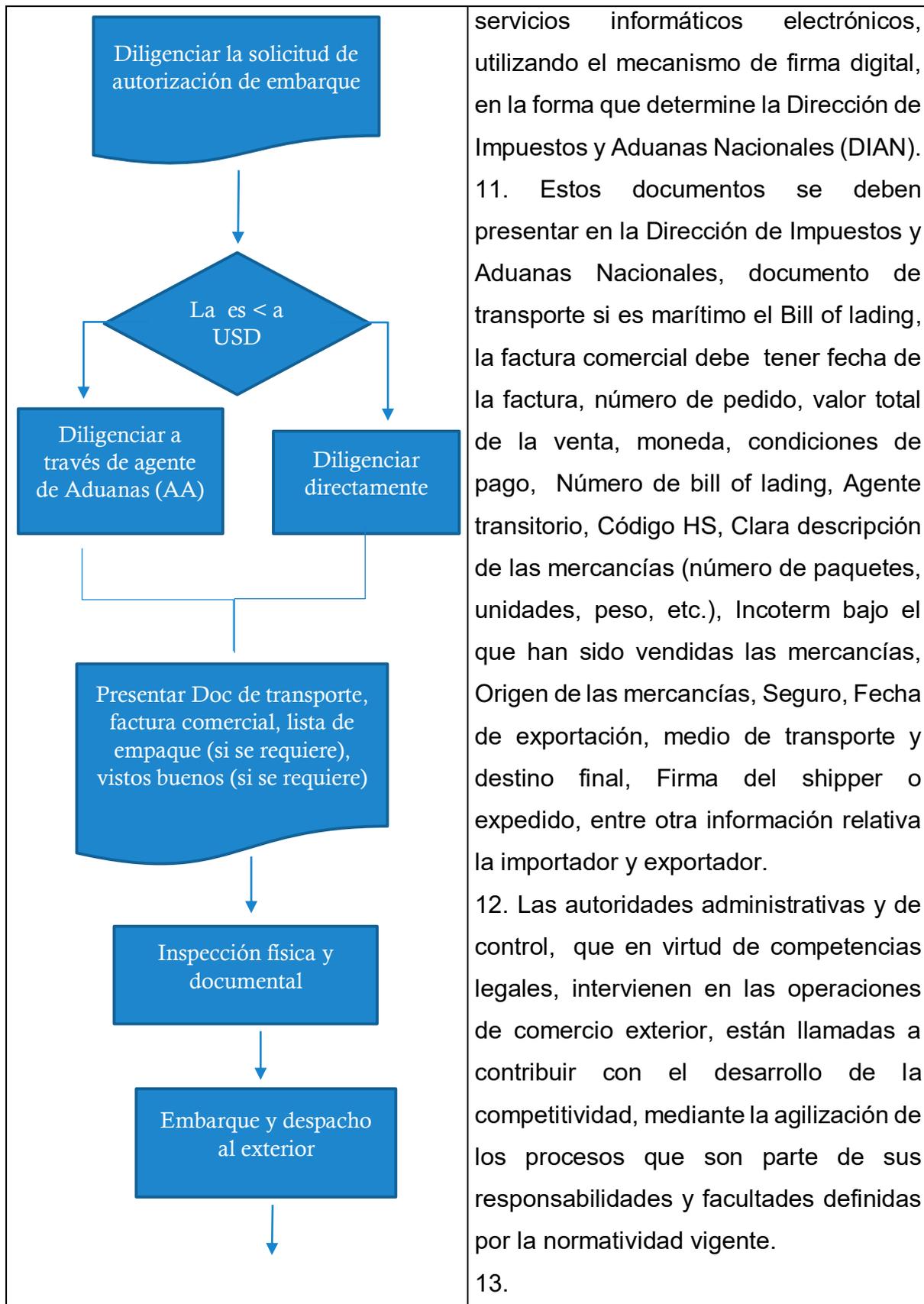
comprador, se recomienda el pago anticipado o carta de crédito.

6. Después que la cotización y el medio de pago la empresa procese a realizar la factura comercial, esta sirve como expedición de la mercancía y también asegura la entrega del país en donde se ejecuta el envío.

7. El profesional en comercio debe establecer su solicitud. El banco encargado de hacer la confirmación asume el riesgo crediticio del banco emisor, así como los riesgos políticos y de transferencia del país del comprador. Si una carta de crédito no contiene una solicitud de confirmación de parte del banco emisor, en algunas circunstancias existe la posibilidad de hacer la confirmación en forma silenciosa, es decir, sin que sea del conocimiento del banco emisor.

8. para el sector de textiles y confecciones solo se necesita el visto bueno del ministerio de comercio, industria y turismo solo si la mercancía se dirige a EE.UU

10. La solicitud de autorización de embarque deberá presentarse ante la administración de aduanas con jurisdicción en el lugar donde se encuentre la mercancía, a través de los

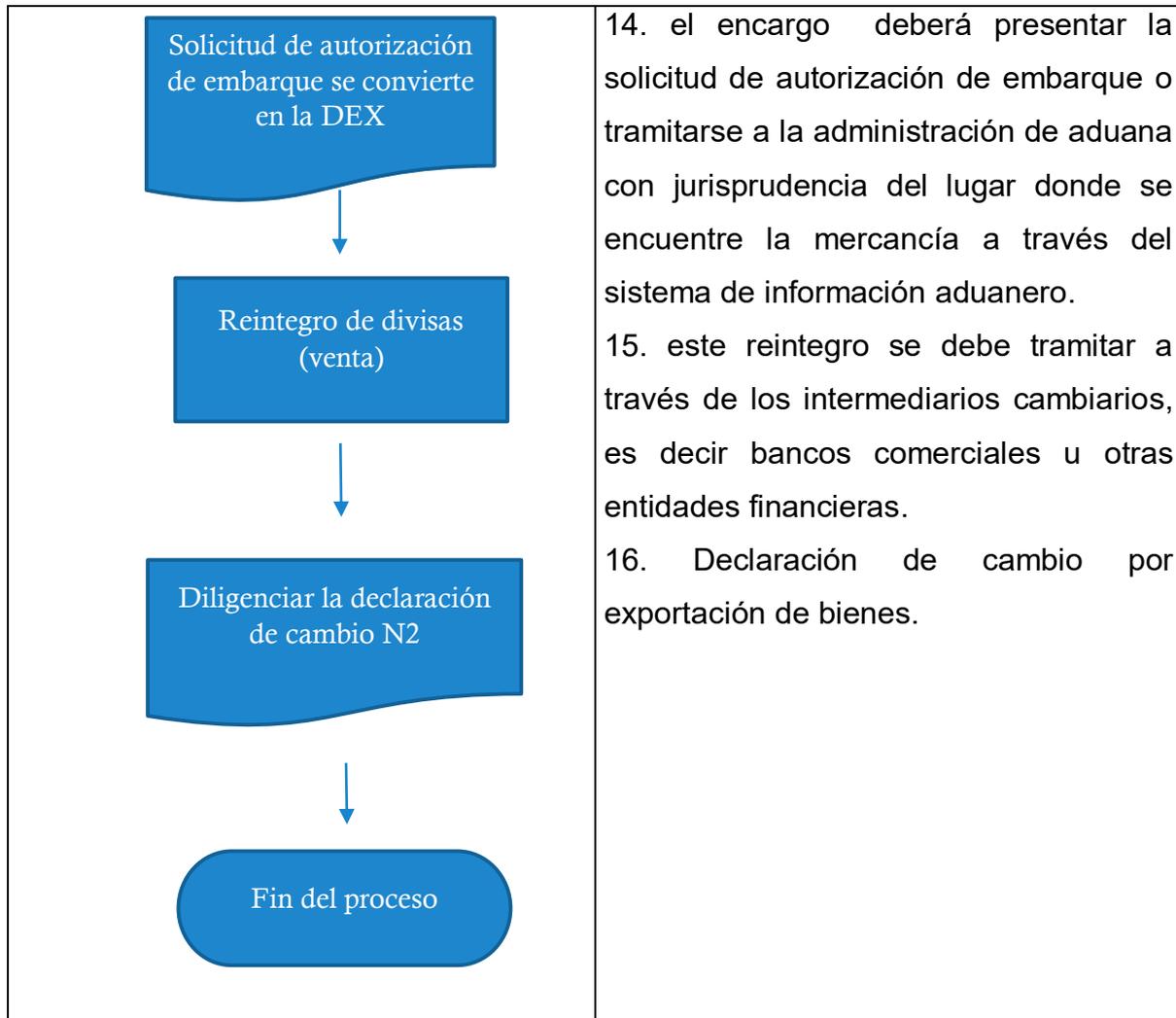


servicios informáticos electrónicos, utilizando el mecanismo de firma digital, en la forma que determine la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

11. Estos documentos se deben presentar en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, documento de transporte si es marítimo el Bill of lading, la factura comercial debe tener fecha de la factura, número de pedido, valor total de la venta, moneda, condiciones de pago, Número de bill of lading, Agente transitorio, Código HS, Clara descripción de las mercancías (número de paquetes, unidades, peso, etc.), Incoterm bajo el que han sido vendidas las mercancías, Origen de las mercancías, Seguro, Fecha de exportación, medio de transporte y destino final, Firma del shipper o expedido, entre otra información relativa la importador y exportador.

12. Las autoridades administrativas y de control, que en virtud de competencias legales, intervienen en las operaciones de comercio exterior, están llamadas a contribuir con el desarrollo de la competitividad, mediante la agilización de los procesos que son parte de sus responsabilidades y facultades definidas por la normatividad vigente.

13.



4.4. Cotización proveedores

Con el fin de presentar más opciones de proveedores para la empresa Eagle International Business S.A.S, se ha de asignar al pasante realizar un estudio con base a las tarifas manejadas, a partir de esto el gerente general autoriza a la pasante para realizar dicha función y buscar otra alternativa que favorezca a la empresa.

La cotización se realizó a base de los tres referencias que maneja la empresa 100% con tela Colombia con un porcentaje superior al 60% algodón y entre 2-3% de elastano, la característica principal del producto es realce en la cola, pretina delgada y tiro alto y tiro corto de bolsillo; la pasante estableció contacto con la empresa Tentación Jeans S.A.S la cual se destacó por su buena atención al cliente y su gran experiencia dentro del mercado, esta empresa constituyo su objeto social en la confección y comercialización tanto a nivel nacional e internacional. Dentro de esta cotización se tuvo en cuenta los insumos a utilizar como garra trasera, etiqueta, instrucción de lavado, talla, código de barras, bolsa transparente y caja; al igual que la cantidad de jeans, 2665 unidades de la referencia 1 y 2, y 2670 por la referencia 3, dando un total de 8000 unidades. Ver anexo 12.

En conclusión, la empresa Tentación Jeans S.A.S puede ser otro potencial proveedor ya que cuenta con experiencia dentro del mercado estadounidense al igual que a nivel nacional, su alta gama productiva los ayuda a cumplir con sus pedidos a tiempo en este caso 8000 unidades al mes a un precio de 33.000 pesos mas IVA.

***CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

- Eagle International Business debe apropiarse del tema de producción de jeans y dejar la actividad de comercialización si quiere cumplir con los requerimientos internacionales, si esto no es posible se sugiere a la empresa tener diferentes proveedores confiables que ayuden a suplir la necesidad del sector.
- Se recomienda a Eagle International Business registrarse en el RUT como usuario exportador, ya que es un pilar fundamental para iniciar su plan exportador.
- De acuerdo a los valores obtenidos dentro de la matriz para la selección de mercados en donde se analizan los aspectos comerciales, técnicos, logísticos, políticos y económicos, se sugieren dos países Estados Unidos y Ecuador ya que ambos puntúan como la mejor opción para realizar el proceso de exportación de Jeans de dama. Cabe resaltar que EE.UU es la primera opción para la empresa ya que el acceso al mercado es favorable para el producto (puntuación de 5 en cada uno de los eslabones), porque tiene un arancel del 0% y no cuenta con impuestos adicionales, además Colombia tiene un acuerdo de libre comercio (TLC) con Estados Unidos.
- Se aconseja seguir con la utilización de redes sociales para posicionar la marca, al igual que mejorar la comunicación y conexión cliente empresa, por otro lado ya con el diseño listo de la página web, se sugiere poner en marcha su utilización y optimizar los motores de búsqueda o SEO.

*BIBLIOGRAFÍA

- (2020). Obtenido de OMC:
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm#:~:text=Las%20normas%20de%20origen%20son,origen%20de%20los%20productos%20importados.
- biblioguias*. (2020). Obtenido de <https://biblioguias.cepal.org/portalprebisch/SXXI/TerminosIntercambio>
- BRANCH*. (2020). Obtenido de <https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-colombia-en-el-2019-y-2020/#:~:text=El%20estado%20general%20del%20uso%20de%20redes%20sociales,aument%C3%B3%20m%C3%A1s%20de%20un%2011%25>.
- Cardozo, P. (2019). *DIALNET*. Obtenido de file:///C:/Users/hp.LAPTOP-NER5E1I6/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130.pdf
- Cardozo, P. P. (2007). Obtenido de DIALNET: file:///C:/Users/hp.LAPTOP-NER5E1I6/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20(1).pdf
- Centers for Disease Control and Prevention*. (2020). Obtenido de https://covid.cdc.gov/covid-data-tracker/?CDC_AA_refVal=https%3A%2F%2Fwww.cdc.gov%2Fcoronavirus%2F2019-ncov%2Fcases-updates%2Fcases-in-us.html#cases_casesinlast7days
- CIA*. (2020). Obtenido de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ec.html>
- CIA*. (2020). *CIA*. Obtenido de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>
- CIA*. (2020). *CIA*. Obtenido de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ec.html>
- COFACE*. (2020). Obtenido de <https://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/United-States-of-America>
- COFACE*. (2020). Obtenido de <https://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/Ecuador>
- colombia trade*. (2020). Obtenido de <https://www.colombiatrader.com.co/oportunidades-de-negocio/estados-unidos-jeanswear>
- content*. (2020). Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/marketing-digital/>
- coronavirusecuador*. (2020). Obtenido de <https://www.coronavirusecuador.com/2020/10/ecuador-cuenta-con-plan-para-lograr-su-recuperacion-economica-y-protger-a-los-mas-vulnerables/>
- DANE*. (2020). Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/balanza-comercial>
- DATOSMACRO*. (2020). *DATOSMACRO*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/usa#:~:text=En%202019%20Estados%20Unidos%20registr%C3%B3,4%2C61%25%20del%20PIB>.
- DF*. (2020). Obtenido de <https://definicion.de/tercerizacion/>
- diario el exportador*. (2020). Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2018/04/cuales-son-las-diferentes-entre-las-msf.html>
- donigbusiness*. (2020). Obtenido de <https://espanol.doingbusiness.org/>
- Eagle International Business S.A.S. (Agosto de 2019). Acercamiento plan eportador Eagle.
- Economiasimple*. (2017). Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/internacionalizacion>
- expansion*. (2017). Obtenido de <https://expansion.mx/economia/2017/03/13/los-estadounidenses-prefieren-made-in-the-usa-hasta-que-tienen-que-pagar>
- Freedom House*. (2020). Obtenido de <https://freedomhouse.org/country/united-states/freedom-world/2020>
- Freedomhouse*. (2020). Obtenido de <https://freedomhouse.org/country/ecuador/freedom-world/2020>
- Google*. (2020). Obtenido de https://www.google.com/search?sxsrf=ALeKk03XnYCC6budGD76CsmOf1PFI-Mk8A%3A1603131683520&ei=I9mNX-mbH7KA5wLJ-LjoDg&q=muerteres+de+coronavirus+en+ecuador&oq=muerteres+de+coronavirus+en+ecuador&gs_lcp=CgZwc3ktYWIQAzIECAAQZICAA6BAgjECc6BwgiELACECdQmZQBWMSZAWDinw
- Heritage*. (2020). Obtenido de <https://www.heritage.org/index/explore?version=683>
- Heritage*. (2020). Obtenido de <https://www.heritage.org/index/explore>
- internacionalmente*. (2020). Obtenido de <https://internacionalmente.com/comercio-internacional/>
- legiscomex*. (2020). Obtenido de <https://www.legiscomex.com/Documentos/INTELIGENCIADEMERCADOS>

- LEGISCOMEX*. (24 de AGOSTO de 2020). Obtenido de <https://ezproxy.uan.edu.co:2394/ReporteDetallado/IndexRankings/>
- LEGISCOMEX*. (2020). *LEGISCOMEX*. Obtenido de <https://ezproxy.uan.edu.co:2394/Oportunidades/IndexOportunidadesporProducto/>
- macmap*. (2020). Obtenido de <https://www.macmap.org/covid19>
- MACMAP*. (2020). Obtenido de <https://www.macmap.org/en/query/regulatory-requirement?reporter=842&partner=170&product=620462&level=6&rtype=I>
- MACMAP*. (2020). *MACMAP*. Obtenido de <https://www.macmap.org/about/methodology/ntm>
- MINCOMERCIO*. (2020). Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/>
- ministerio de salud* . (2020). Obtenido de <https://www.salud.gob.ec/actualizacion-de-casos-de-coronavirus-en-ecuador/>
- PROCOLOMBIA*. (2017). *Inversion en el sector sistema moda*. Obtenido de *PROCOLOMBIA*. (2017). *Inversión en el sector Sistema Moda. Invierta en Colombia*. <https://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/manufacturas/textil-y-confeccion.html>
- procolombia*. (2019). Obtenido de <https://procolombia.co/noticias/ecuador-acelera-el-ritmo-de-compras-de-moda-colombiana>
- PROCOLOMBIA*. (2020). *PROCOLOMBIA*. Obtenido de file:///C:/Users/hp.LAPTOP-NER5E1I6/Downloads/perfil_logistico_de_estados_unidos%20(1).pdf
- PROCOLOMBIA*. (2020). *PROCOLOMBIA*. Obtenido de file:///C:/Users/hp.LAPTOP-NER5E1I6/Downloads/perfil_logistico_de_estados_unidos%20(1).pdf
- PROCOLOMBIA*. (2020). *PROCOLOMBIA*. Obtenido de <https://tlc-eeuu.procolombia.co/conozca-estados-unidos/cultura-de-negocios>
- PROCOLOMBIA*. (2020). *PROCOLOMBIA*. Obtenido de file:///C:/Users/hp.LAPTOP-NER5E1I6/Downloads/perfil_logistico_de_ecuador.pdf
- QWE*. (2019). Obtenido de https://es.qwe.wiki/wiki/Prebisch%E2%80%93Singer_hypothesis
- RSF*. (2020). Obtenido de <https://rsf.org/es/datos-clasificacion?sort=asc&order=Clasificaci%C3%B3n>
- RSF*. (2020). Obtenido de <https://rsf.org/es/ecuador>
- santander*. (2020). Obtenido de https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia?url_de_la_page=%2Fes%2Fportal%2Fanalizar-mercados%2Festados-unidos%2Fpolitica-y-economia&&actualiser_id_banque=oui&id_banque=12&memoriser_choix=memoriser
- treasury*. (2020). Obtenido de <https://home.treasury.gov/policy-issues/cares/assistance-for-small-businesses>
- WIX*. (2020). Obtenido de <https://es.wix.com/website/builder?referral=split%20page&vertical=business&storyId=936ae544-a145-40b1-b267-cffad6fe5231#!/builder/story/936ae544-a145-40b1-b267-cffad6fe5231:4cc3fc0c-7172-4b3a-9636-856a895687f8/preview>
- World Bank*. (2018). Obtenido de <https://lpi.worldbank.org/international/global?sort=asc&order=LPI%20Score#datatable>

***ANEXOS**

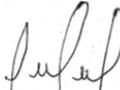
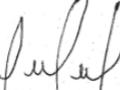
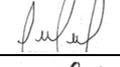
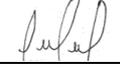
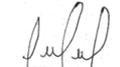
Anexo 1 - RUT empresa Eagle Internacional Business

		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal				001	
2. Concepto: <input type="checkbox"/> 0 <input checked="" type="checkbox"/> 2 Actualización Espacio reservado para la DIAN 				4. Número de formulario: 14618348198 			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 9 0 1 2 5 1 7 0 0 - 2		6. DV: 2		12. Dirección seccional: Impuestos y Aduanas de Ibagué		14. Buzón electrónico: 9	
IDENTIFICACION							
24. Tipo de contribuyente: Persona jurídica		25. Tipo de documento: 1		26. Número de Identificación:		27. Fecha expedición:	
Lugar de expedición:		28. País:		29. Departamento:		30. Ciudad/Municipio:	
31. Primer apellido		32. Segundo apellido		33. Primer nombre		34. Otros nombres	
35. Razón social: EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS SAS							
36. Nombre comercial:							
UBICACION							
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Tolima		40. Ciudad/Municipio: Alvarado		0 2 6	
41. Dirección principal: CR 1 5 03 BRR CENTRO							
42. Correo electrónico: eagleinb@gmail.com		43. Código postal:		44. Teléfono 1:		45. Teléfono 2:	
CLASIFICACION							
Actividad principal 46. Código: 0 3 2 2 47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 9 0 2 0 4		Actividad económica secundaria 48. Código: 4 6 4 2 49. Fecha inicio actividad: 2 0 1 9 0 2 0 4		Otras actividades 50. Código: 1 2		Ocupación 51. Código:	
						52. Número establecimientos: 1	
Responsabilidades, Calidades y Atributos							
53. Código: 5 7 1 4 4 2 4 8 05- Impto. renta y compl. régimen ordinario 07- Retención en la fuente a título de rent 14- Informante de exogena 42- Obligado a llevar contabilidad 48 - Impuesto sobre las ventas - IVA							
Obligados aduaneros				Exportadores			
54. Código:				55. Forma:		56. Tipo:	
57. Modo:				58. CPC:		59. Servicio:	
IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación							
Para uso exclusivo de la DIAN							
59. Anexos: SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios: 3		61. Fecha: 2 0 1 9 0 6 1 2			
La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso. Parágrafo del artículo 6.1.220 del Decreto 1625 de 2016 Firma del solicitante:				Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada:  984. Nombre: MORALES COLLAZOS SANDRA PATRICIA 985. Cargo: Gestor I			

Fecha generación documento PDF: 12-06-2019 02:35:41PM

Fuente: Empresa Eagle Internacional Business S.A.S

Anexo 2 - Actividades a desarrollar

Semana	Actividad	Descripcion de Actividades	Responsable	Jefe Inmediato	Firma
1	Induccion		JULIETH ALEJANDRA RAMIREZ BELTRAN	KAREN LORENA ACOSTA MACHADO	
2	matriz FATAD	comparar entre los posibles mercados objetivos (Estados Unidos, Mexico, Ecuador y Peru) cual es el mas optimo para realizar el proceso de exportacion de Jeans para dama	JULIETH ALEJANDRA RAMIREZ BELTRAN	KAREN LORENA ACOSTA MACHADO	
3	perfil logistico	realizar perfil logistico, economico, politico, sociodemografico del pais seleccionado dentro de la matriz, esto dara un enfoque mas acertado para la actividad de exportacion.	JULIETH ALEJANDRA RAMIREZ BELTRAN	KAREN LORENA ACOSTA MACHADO	
4	Analisis de la demanda	determinar cual es el foco principal por la que los consumidores demandan y adquieren nuestro producto, y encontrar los metodos que incentiven su demanda y consumo.	JULIETH ALEJANDRA RAMIREZ BELTRAN	KAREN LORENA ACOSTA MACHADO	
5	Manual de exportacion	documentar los procesos y protocolos de exportar a la medida de la empresa.	JULIETH ALEJANDRA RAMIREZ BELTRAN	KAREN LORENA ACOSTA MACHADO	
6					
7					
8	Marketing Digital	Creacion de redes sociales puntualmente Instagram y Facebook para que Eagle International Business se de a conocer en el mercado y establezca una mejor comunicacion con sus clientes, estas se actualizara respecto a estrategias de marketing internacional.	JULIETH ALEJANDRA RAMIREZ BELTRAN	KAREN LORENA ACOSTA MACHADO	
9	realizar matriz DOFA		JULIETH ALEJANDRA RAMIREZ BELTRAN	KAREN LORENA ACOSTA MACHADO	
10	Apoyo en distintas areas		JULIETH ALEJANDRA RAMIREZ BELTRAN	KAREN LORENA ACOSTA MACHADO	
11	Elaboracion de conclusiones y recomendaciones		JULIETH ALEJANDRA RAMIREZ BELTRAN	KAREN LORENA ACOSTA MACHADO	
12	Elaboracion de bibliografia y anexos		JULIETH ALEJANDRA RAMIREZ BELTRAN	KAREN LORENA ACOSTA MACHADO	

Fuente: Elaboración propia

Anexo 3 – Cronograma

Actividad/Entregable	Semanas de Ejecución																Nivel de Cumplimiento	
	1 9-ago	2 16-ago	3 23-ago	4 30-ago	5 6-sep	6 13-sep	7 20-sep	8 27-sep	9 4-oct	10 11-oct	11 18-oct	12 25-oct	13 1-nov	14 8-nov	15 15-nov	16 22-nov	De la Asesoría	General
1. ANÁLISIS PRELIMINAR																		
1.1 Antecedentes y Estado Actual de la Empresa																		
1.2 Objetivos de la Pasantía																		
1.2.1 Objetivo general																		
1.2.2 Objetivos específicos																		
1.3 Justificación																		
2. PLAN DE TRABAJO																		
2.1 Actividades/Responsabilidades																		
matriz FATAD																		
creación manual de exportación																		
contratación de producción																		
creación de redes sociales																		
Apoyo en distintas áreas																		
2.2 Cronograma																		
2.3 Reportes Mensuales																		
3. ANÁLISIS DOFA (enfocado a describir la estructura interna de la empresa; base de los resultados y las recomendaciones).																		
4. RESULTADOS (Los capítulos dependerán de la estructura que el estudiante escija para presentar sus resultados, teniendo como referencia lo planteado en el Plan de Trabajo)																		
CONCLUSIONES Y ANEXOS (debe incluir un esquema cronológico de los informes presentados al director del proyecto)																		
BIBLIOGRAFÍA (si se usó alguna técnica en particular o si el estado actual de la empresa describe una situación que pueda ser descrita a través de alguna teoría)																		
ENTREGA DE BORRADOR A DOCENTE ASESOR																		

Elaboró (Firma estudiante proyectante): Aprobó (Firma director Trabajo de Grado):

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 4 - Certificado Cámara de Comercio

**CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ**
EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS SAS
Fecha expedición: 20190205 - 14:10:35 *** Récibo No. 00000000 *** Num. Operación: 00-ALVARADO-00000000-0000
LA MATRÍCULA MERCANTIL PROPORCIONA SEGURIDAD Y CONFIANZA EN LOS NEGOCIOS
RENEVE SU MATRÍCULA A MÁS TARDAR EL 31 DE MARZO Y EVITE SANCIONES DE HASTA 17 SML MV
CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: 89249980

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL O DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS.

Con fundamento en las matrículas e inscripciones del Registro Mercantil,

CERTIFICA

NOMBRE, SIGLA, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

NOMBRE o RAZÓN SOCIAL: EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS SAS
ORGANIZACIÓN JURÍDICA: SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA
CATEGORÍA : PERSONA JURÍDICA PRINCIPAL
NIT : 901251700-2
ADMINISTRACIÓN DIAS :
DOMICILIO : ALVARADO

MATRÍCULA - INSCRIPCIÓN

MATRÍCULA NO : 299812
FECHA DE MATRÍCULA : FEBRERO 05 DE 2019
ÚLTIMO AÑO RENOVADO : 2019
FECHA DE RENOVACIÓN DE LA MATRÍCULA : FEBRERO 05 DE 2019
ACTIVO TOTAL : \$0,000,000.00
GRUPO NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

UBICACIÓN Y DATOS GENERALES

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL : CR 1 N 5 03 BA CENTRO
BARRIO : MUNICIPIO DE ALVARADO
MUNICIPIO / DOMICILIO: 73026 - ALVARADO
TELÉFONO COMERCIAL 1 : 3153533454
TELÉFONO COMERCIAL 2 : NO REPORTÓ
TELÉFONO COMERCIAL 3 : NO REPORTÓ
CORREO ELECTRÓNICO No. 1 : eagleibh@gmail.com

DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL : CR 1 N 5 03 BA CENTRO
MUNICIPIO : 73026 - ALVARADO
BARRIO : MUNICIPIO DE ALVARADO
TELÉFONO 1 : 3153533454
CORREO ELECTRÓNICO : eagleibh@gmail.com

NOTIFICACIONES A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO

De acuerdo con lo establecido en el artículo 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, **SE APTORIBO** para que se notifiquen personalmente a través del correo electrónico de notificación : eagleibh@gmail.com

CERTIFICA - PEQUEÑA EMPRESA JOVEN

Página 1 de 1

CÁMARA DE COMERCIO DE MADRID
EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS SAS
Fecha expedición: 07/02/2019 - 16:43:07 *** Fecha de: 02/02/2019 *** Num. Operación: 61-641-04802-2019000-0004
LA MATRÍCULA MERCANTIL PROPORCIONA SEGURIDAD Y CONFIANZA EN LOS NEGOCIOS
RENUÉVE SU MATRÍCULA A MÁS TARDAR EL 31 DE MARZO Y EVITE SANCIONES DE HASTA 17.5 MILLE Y
CÓDIGO DE VERIFICACIÓN 96y61wmg

QUE EL MATRICULADO TIENE LA CONDICIÓN DE PEQUEÑA EMPRESA JOVEN DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 2 DE LA LEY 1780 DE 2016.

CERTIFICA - ACTIVIDAD ECONÓMICA

ACTIVIDAD PRINCIPAL : 40322 - ACUICULTURA DE AGUA DULCE
ACTIVIDAD SECUNDARIA : 04442 - COMERCIO AL POR MAYOR DE PRENDAS DE VESTIR

CERTIFICA - CONSTITUCIÓN

POR DOCUMENTO PRIVADO DEL 31 DE ENERO DE 2019 DE LA ACTO CONSTITUTIVO , REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 69096 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 04 DE FEBRERO DE 2019, SE INSCRIBE : LA CONSTITUCIÓN DE PERSONA JURÍDICA DENOMINADA EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS SAS.

CERTIFICA - VIGENCIA

VIGENCIA: QUE EL TÉRMINO DE DURACIÓN DE LA PERSONA JURÍDICA ES INDEFINIDO.

CERTIFICA - OBJETO SOCIAL

LA SOCIEDAD TENDRÁ COMO OBJETO PRINCIPAL: LA COMERCIALIZACIÓN, PRODUCCIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS COLOMBIANOS EN EL EXTERIOR Y COMERCIALIZACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS EN COLOMBIA TRAÍDOS DEL EXTERIOR, ADQUIRIDOS EN EL MERCADO A EMPRESAS CALIFICADAS COMO MICRO, MEDIANA O PEQUEÑA EMPRESA.

ASÍ MISMO, PODRÁ REALIZAR CUALQUIER OTRA ACTIVIDAD ECONÓMICA LÍCITA TANTO EN COLOMBIA COMO EN EL EXTRANJERO.

LA SOCIEDAD PODRÁ LLEVAR A CASO, EN GENERAL, TODAS LAS OPERACIONES, DE CUALQUIER NATURALEZA QUE ELLAS FUEREN, RELACIONADAS CON EL OBJETO MENCIONADO, ASÍ COMO CUALESQUIERA ACTIVIDADES SIMILARES, CÓMEXAS O COMPLEMENTARIAS O QUE PERMITAN FACILITAR O DESARROLLAR EL COMERCIO O LA INDUSTRIA DE LA SOCIEDAD.

CERTIFICA - CAPITAL

TIPO DE CAPITAL	VALOR	ACCIONES	VALOR NOMINAL
CAPITAL AUTORIZADO	100.000.000,00	100,00	1.000.000,00
CAPITAL SUSCRITO	80.000.000,00	80,00	1.000.000,00
CAPITAL PAGADO	0,00		

CERTIFICA - SITUACIONES DE CONTROL Y GRUPOS EMPRESARIALES

QUE POR DOCUMENTO PRIVADO DE FECHA 31 DE ENERO DE 2019, INSCRITO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO EL DÍA 04 DE FEBRERO DE 2019 , BAJO EL REGISTRO NÚMERO 69100 DEL LIBRO IX, SE REGISTRÓ LA SITUACIÓN DE CONTROL DE EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS S.A.S. COMO CONTROLADA Y KAREN LORENA ACOSTA MACRADO COMO CONTROLANTE.

LO ANTERIOR EN RELACIÓN CON EL NUMERAL 1 DEL ARTICULO 241 DEL CODIGO DE COMERCIO, MODIFICADO POR EL ARTICULO 27 DE LA LEY 232 DE 1995, ESTABLECE LA SIGUIENTE PRESUNCIÓN

Página 16

CÁMARA DE COMERCIO DE IRAGUÉ
EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS SAS

Fecha expedición: 27/02/2019 - 14:03:07 Calle No. 52040000 - San. Cayetano, El ALVARO, 2019205-8004
LA MATRÍCULA MERCANTIL PROPORCIONA SEGURIDAD Y CONFIANZA EN LOS NEGOCIOS
RENUOVE SU MATRÍCULA MÁS TARDAR EL 31 DE MARZO Y ENTE SANCIONES DE HASTA 175 MIL MUY
CODIGO DE VERIFICACION 9676298800

DE SUBORDINACION: CUANDO MÁS DEL CINCUENTA POR CIENTO DEL CAPITAL PERTENEZCA A LA MATRIZ, DIRECTAMENTE O POR INTERMEDIO O CON EL CONCURSO DE SUS SUBORDINADAS.

QUE EN FUNDAMENTO EN LO ANTERIOR, LA PERSONA QUE ES ACCIONISTA ÚNICA DE UNA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS SE PRESUME COMO SU MATRIZ O CONTROLANTE.

CERTIFICA - REPRESENTACIÓN LEGAL

LA REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA ESTARÁ A CARGO DE UNA PERSONA NATURAL O JURÍDICA, QUE SEA ACCIONISTA, DESIGNADO PARA UN TÉRMINO INDEFINIDO. ESTE TIEMPO PUEDE SER REVOCADO POR EL CAMBIO DE LOS ESTATUTOS A TRAVÉS DE UNA ASAMBLEA GENERAL.

CERTIFICA

REPRESENTANTES LEGALES - PRINCIPALES

POR DOCUMENTO PRIVADO DEL 31 DE ENERO DE 2019 DE ACTO CONSTITUTIVO, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 49098 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 04 DE FEBRERO DE 2019, FUERON NOMBRADOS :

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
REPRESENTANTE LEGAL	ACOSTA MACRADO KAREN LORENA	CC 1.310.512.218

CERTIFICA - FACULTADES Y LIMITACIONES

LA SOCIEDAD SERÁ GERENCIADA, ADMINISTRADA Y REPRESENTADA LEGALMENTE ANTE TERCEROS POR EL REPRESENTANTE LEGAL, QUIEN NO TENDRÁ RESTRICCIONES DE CONTRATACIÓN POR RAZÓN DE LA NATURALEZA NI DE LA CUANTÍA DE LOS ACTOS QUE CELEBRE. POR LO TANTO, SE ENTENDERÁ QUE EL REPRESENTANTE LEGAL PODRÁ CELEBRAR O EJECUTAR TODOS LOS ACTOS Y CONTRATOS COMPRENDIDOS EN EL OBJETO SOCIAL O QUE SE RELACIONEN DIRECTAMENTE CON LA EXISTENCIA Y EL FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD.

EL REPRESENTANTE LEGAL SE ENTENDERÁ INVESTIDO DE LOS MÁS AMPLIOS PODERES PARA ACTUAR EN TODAS LAS CIRCUNSTANCIAS EN NOMBRE DE LA SOCIEDAD, CON EXCEPCIÓN DE AQUELLAS FACULTADES QUE, DE ACUERDO CON LOS ESTATUTOS, SE HUBIEREN RESERVADO LOS ACCIONISTAS. EN LAS RELACIONES FRENTE A TERCEROS, LA SOCIEDAD QUEDARÁ OBLIGADA POR LOS ACTOS Y CONTRATOS CELEBRADOS POR EL REPRESENTANTE LEGAL.

LE ESTÁ PROHIBIDO AL REPRESENTANTE LEGAL Y A LOS DEMÁS ADMINISTRADORES DE LA SOCIEDAD, POR SI O POR INTERPUESTA PERSONA, OBTENER BAJO CUALQUIER FORMA O MODALIDAD JURÍDICA PRÉSTAMOS POR PARTE DE LA SOCIEDAD O OBTENER DE PARTE DE LA SOCIEDAD AVAL, FIANZA O CUALQUIER OTRO TIPO DE GARANTÍA DE SUS OBLIGACIONES PERSONALES.

CERTIFICA - ESTABLECIMIENTOS

QUE ES PROPIETARIO DE LOS SIGUIENTES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO EN LA JURISDICCIÓN DE ESTA CÁMARA DE COMERCIO:

Página 002

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ
EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS SAS

Fecha expedición: 20190205 - 14:02:07 *** Fecha de vencimiento: 20200205 *** Suc. Operación: 00-AALVAREZ-20190205-0001
LA MATRÍCULA MERCANTIL, PROPORCIONA SEGURIDAD Y CONFIANZA EN LOS NEGOCIOS
RENLÉVE SU MATRÍCULA A MÁS TARDAR EL 31 DE MARZO Y EVITE SANCIONES DE HASTA 17 S.M.L.U.V
CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: **egjGzWmQ**

***** NOMBRE ESTABLECIMIENTO : EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS**
MATRÍCULA : 299813
FECHA DE MATRÍCULA : 20190205
FECHA DE RENOVACION : 20190205
ULTIMO AÑO RENOVADO : 2019
DIRECCION : CR 1 N 5 03 88 CENTRO
BARRIO : MUNICIPIO DE ALVARADO
MUNICIPIO : 73026 - ALVARADO
TELEFONO 1 : 3153533654
CORREO ELECTRONICO : eagleinb@gmail.com
ACTIVIDAD PRINCIPAL : 04442 - COMERCIO AL POR MAYOR DE PRENDAS DE VESTIR
VALOR DEL ESTABLECIMIENTO : 80,000,000

CERTIFICA

LA INFORMACIÓN ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DEL FORMULARIO DE MATRÍCULA Y RENOVACIÓN DILIGENCIADO POR EL COMERCIANTE

CERTIFICA

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CÓDIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 943 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUÍ CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DICE (10) DÍAS HÁBILES DESPUÉS DE LA FECHA DE INSCRIPCIÓN, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS. EL DÍA SÁBADO NO SE DEBE CONJAR COMO DÍA HÁBIL.

VALOR DEL CERTIFICADO - \$1,400

CERTIFICADO EXPEDIDO A TRAVÉS DEL PORTAL DE SERVICIOS VIRTUALES (S)

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación acafé autorizada y vigilada por la Superintendencia de Industria y Comercio, de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para valores jurídicos y probatorios de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento lo podrá verificar a través de su aplicativovisor de documentos pdf.

Por otro lado, si usted va a imprimir este certificado, lo puede hacer desde su computador, con la certeza de que el mismo fue expedido a través del canal virtual de la oficina de comercio y que la persona o entidad a la que usted le va a entregar el certificado impresa, puede verificar por una sola vez el contenido del mismo, ingresando al enlace <https://bit.ly/egjGzWmQ> confirmando con su gpg estableciendo la dirección de comercio o ingresando al código de verificación **egjGzWmQ**.

Al recibir la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico y de quien haga sus veces de la Cámara de Comercio quien emite este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.



***** FINAL DEL CERTIFICADO *****

Fuente: Eagle Internacional Business

Anexo 5 - Convenio pasantía entre la empresa y universidad



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CONVENIO MARCO DE PASANTIA
OPCION DE GRADO**

Entre los suscritos a saber, **KAREN ACOSTA MACHADO**, mayor de edad, vecino de Ibagué, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.110.512.218 de Ibagué, actuando en representación de **EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS S.A.S**, quien en adelante se denominará **LA EMPRESA** o **ENTIDAD**, de una parte, y de la otra **VICTOR HUGO PRIETO BERNAL**, identificado con cédula de ciudadanía No. 17.041.849 de Bogotá D.C., quien actúa en representación legal de la **UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO**, institución de educación superior privada, de utilidad común, sin ánimo de lucro, con personería jurídica reconocida mediante resolución N. 4571 del 24 de mayo de 1977, expedida por el Ministerio de Educación Nacional, quien para efectos del presente convenio se denominará **LA UNIVERSIDAD**, hemos acordado celebrar el presente Convenio de aprendizaje en la modalidad de pasantías, previas las siguientes **consideraciones**: 1.- El presente documento se firma por cuadruplicado, 2.- El Convenio de Pasantía, se celebra de conformidad con el Reglamento de Trabajos de Grado de los programas de Economía y Comercio Internacional, anexo 3. Así, el convenio se suscribe en los siguientes términos:

CONDICIONES GENERALES:

A. LA EMPRESA O ENTIDAD

Razón Social: **EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS S.A.S.**
NIT: **901251700-2**
Domicilio: **Alvarado - CR 1 N 5 03 BR CENTRO**
Actividad Económica: **Comercio al por mayor de prendas de vestir**
Representante Legal: **ACOSTA MACHADO KAREN LORENA**
Documento y Número de Identidad: **c.c. 1.110.512.218**
E-mail: **eagleing@gmail.com**
Teléfono Fijo/Celular: **3153533654**

B. LA UNIVERSIDAD

Razón Social: **UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO**
NIT: **860.056.070-7**
Domicilio: **SEDE PRINCIPAL, Calle 58 A No. 37 - 94 Bogotá**
Representante Legal: **VICTOR HUGO PRIETO BERNAL**
Teléfono fijo o celular del Representante Legal: **Línea de Información:
+57(1)3152980, Línea Gratuita Nacional: 018000123050 UAN**



C. ÉL (LA) PASANTE

Una vez determine **LA EMPRESA O ENTIDAD** que requiere pasantes, **LA UNIVERSIDAD** postulará el candidato precisando la siguiente información de(los) estudiante(s):

Nombre y Apellido: JULIETH ALEJANDRA RAMIREZ BELTRAN
Tipo y Número de Identidad: C.C 1.110.802.619 de Ibagué
Nacionalidad: COLOMBIANA
Fecha de Nacimiento: 11 de enero del 2000
Género: Femenino
Domicilio: Mz C casa 4 terrazas de Santa Ana
Teléfono fijo/Celular: 3178016091
E-mail: juliramirez78@uan.edu.co
Programa académico que cursa: PROFESIONAL COMERCIO INTERNACIONAL
Semestre que cursa: SEPTIMO SEMESTRE

D. CONDICIONES GENERALES DEL CONVENIO

Duración: un (1) semestre contado desde la fecha de suscripción del convenio.
Tiempo de la pasantía: 480 horas distribuidas en el semestre académico.
Horario del Pasante: 8:00 AM — 5:00 PM
Beneficios: Los que se pacten con la entidad o el pasante.
Área donde se realiza la pasantía: Unidad de Comercio Internacional o equivalente.

E. CLÁUSULAS DEL CONVENIO:

PRIMERO: Cuando **LA UNIVERSIDAD** envía el candidato a pasante a **LA EMPRESA o ENTIDAD** es porque el estudiante ha manifestado en forma expresa a **LA UNIVERSIDAD** su interés y necesidad de adelantar actividades como pasante. Por su parte, la **EMPRESA o ENTIDAD** acepta colaborar tanto con **LA UNIVERSIDAD** como con el (la) pasante.

SEGUNDO: El **PASANTE** desempeñará las actividades de acuerdo con el Plan De Trabajo pactado.

TERCERO: Para efectos del presente convenio, **LA EMPRESA o ENTIDAD** se obliga a:

1. Brindar orientación y capacitación técnica y profesional al **PASANTE**, dentro de su área de formación académica, así como a evaluar su actividad.



SEDE IBAGUÉ

2. Designar a un supervisor para impartir la orientación correspondiente al/a la **PASANTE** para verificar el desarrollo y cumplimiento del Plan Especifico de trabajo.
3. Permitir que el docente supervisor designado por **LA UNIVERSIDAD** ejerza supervisión directa sobre el estudiante **PASANTE** y suministrar la información que éste requiere en procura de evaluar el desarrollo del plan de trabajo del **PASANTE**.
4. Emitir los informes que requiera **LA UNIVERSIDAD** en relación con la pasantía.
5. Expedir la certificación de pasantía correspondiente.

CUARTO: Para efectos del presente convenio, **ÉL PASANTE** se obliga con **LA EMPRESA o ENTIDAD** a:

1. Suscribir un convenio de pasantía con la empresa **EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS**, acatando las disposiciones formativas y disciplinarias que se establezcan.
2. Desarrollar sus actividades de pasantía con disciplina y responsabilidad.
3. Cumplir con el desarrollo del Plan Especifico de pasantía que aplique **LA EMPRESA o ENTIDAD**.
4. Sujetarse a las disposiciones administrativas internas que le señale **LA EMPRESA o ENTIDAD**.

QUINTO: Para efectos del presente convenio, **LA UNIVERSIDAD** se obliga a:

1. Dirigir y conducir las actividades de formación del **PASANTE** en coordinación con **LA EMPRESA o ENTIDAD**.
2. Supervisar, evaluar y certificar las actividades formativas.
3. Coordinar con **LA EMPRESA o ENTIDAD** el mecanismo de monitoreo y
4. supervisión de las actividades que desarrolla el **PASANTE**

SEXTO: Las partes acuerdan la aplicación de las causales de modificación, suspensión y terminación del convenio, que se detallan a continuación:

PARAGRAFO: El reconocimiento económico al pasante es discrecional de la Empresa o Entidad de acuerdo con lo previsto con sus políticas de cooperación,

Son causas de modificación del convenio:



SEDE IBAGUÉ

A. Por acuerdo entre el **PASANTE**, **LA EMPRESA** o **ENTIDAD**, **LA UNIVERSIDAD**.

Son causas de suspensión del convenio:

- A. La enfermedad y el accidente comprobados que impidan la continuidad del ejercicio.
- B. El permiso concedido por **LA EMPRESA** o **ENTIDAD**.
- C. La sanción disciplinaria debidamente supervisado por las partes.
- D. El caso fortuito o fuerza mayor.

Son causas de terminación del convenio:

- A. El cumplimiento del plazo estipulado en la letra D, Condiciones Generales del Convenio.
- B. El mutuo disenso entre el **PASANTE** y **LA EMPRESA** o **ENTIDAD**.
- C. El fallecimiento del **PASANTE**
- D. La invalidez absoluta y permanente de **PASANTE**.
- E. No guardar reserva de toda la información y/o documentación que el **PASANTE** conozca durante el desarrollo de la pasantía.
- F. El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones por parte del **PASANTE** y específicamente las contempladas en la Cláusula **CUARTA** del presente convenio.
- G. El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones por parte de **LA UNIVERSIDAD**, específicamente las contempladas en la cláusula **QUINTA** del presente convenio.
- H. Por renuncia o retiro voluntario del **PASANTE**, mediante aviso a **LA EMPRESA** o **ENTIDAD** con antelación de diez (10) días hábiles.

SEPTIMO: El **PASANTE** declara conocer la naturaleza del presente convenio, el cual no tiene carácter laboral, de tal modo que sólo genera para las partes los derechos y obligaciones específicamente previstos en el mismo y en el texto del Acuerdo 002, Reglamento de Trabajos de Grado Facultad de Economía y Comercio Internacional.



SEDE IBAGUÉ

Acuerdo 002, Reglamento de Trabajos de Grado Facultad de Economía y Comercio Internacional.

OCTAVO: Para todos los efectos relacionados con el presente convenio, las partes señalan como su domicilio el que aparece consignado en la parte introductoria de éste, los cuales se tendrán por válidos en tanto la variación no haya sido comunicada por escrito a la otra parte.

Las partes, después de leído el presente convenio, se ratifican en su contenido y lo suscriben en señal de conformidad en cuatro ejemplares; el primero para **LA EMPRESA O ENTIDAD**, el segundo o fotocopia del mismo para el **PASANTE**, el tercero para **LA UNIVERSIDAD**.

NOVENO: El estudiante que opte por la modalidad de grado denominada Pasantía únicamente puede suscribir un convenio y sólo una vez.

Suscrito en la ciudad de Ibagué (Tolima), el día 26 del mes de Abril de 2020.

**POR LA EMPRESA
O ENTIDAD:**

KAREN LORENA ACOSTA
Representante Legal
Eagle International Business

POR LA UNIVERSIDAD:

VICTOR HUGO PRIETO
Rector
Universidad Antonio Nariño

Anexo 6 - Carta solicitud pasante



7
KAREN LORENA ACOSTA MACHADO
EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS
Ibagué - Tolima
29/04/2020

IVONN ELENA MACIAS DIAZ
COORDINADORA PROGRAMA COMERCIO INTERNACIONAL
SEDE IBAGUE
Ibagué

Estimado IVONN ELENA MACIAS DIAZ
COORDINADORA PROGRAMA COMERCIO INTERNACIONAL:

Reciba un cordial saludo, por medio de la presente me dirijo a usted muy respetuosamente para solicitar la autorización de la estudiante JULIETH ALEJANDRA RAMIREZ BELTRAN, portadora de la cedula de ciudadanía No. 1110602619 de Ibagué, quien cursa Séptimo semestre de la carrera Comercio Internacional y Economía para que realice las practicas pre-profesionales en la empresa EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS S.A.S con el fin de realizar las actividades comerciales de la empresa bajo la supervisión de un orientador que será asignado por la empresa. Estas actividades se centran principalmente en la parte aduanera siendo así una guía en el nuevo proceso de exportación.

Atentamente,

KAREN LORENA ACOSTA MACHADO
EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS
Fuesse - GERENTE

Anexo 7 - Carta remitora de firma

JULIETH ALEJANDRA RAMIREZ BELTRAN
Ibagué - Tolima
29/04/2020

IVONN ELENA MACIAS DIAZ
UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO SEDE IBAGUE
IBAGUE

Estimada IVONN ELENA MACIAS DIAZ:

Reciba un cordial saludo, de acuerdo a los parámetros establecidos por la Universidad en relación a la ejecución del proyecto, le agradezco me remita una copia del convenio y la carta de solicitud del pasante firmadas en los lugares señalados, agradezco su colaboración.

Atentamente,

JULIETH ALEJANDRA RAMIREZ BELTRAN

CC. 1110602619



Anexo 8 - Cedula Pasante



Anexo 9 - Cedula Representante legal



Anexo 10 - Matriz DOFA

MATRIZ DOFA	Fortalezas	Debilidades	
	<ul style="list-style-type: none"> • Proveedores nacionales fijos de alta confiabilidad • Cuenta con un departamento de comercio internacional dentro de la empresa, así procura tener manejo de las operaciones internacionales. • Alta tolerancia al cambio con respecto las innovaciones tecnológicas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Eagle se encuentra terciarizando sus productos, lo que puede provocar sobre costos • No cuenta con maquinaria para producir en masa • Poca variedad de productos ofertados en el mercado • Poco manejo de redes sociales, no da a conocer su marca al público las tendencias de moda en Jeans. • No han operado a nivel nacional e internacional. • No se encuentra inscrito en el RUT como usuario exportador 	
	Oportunidades	FO	DO
	<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de invertir en maquinaria, planta y equipo. • Acceso a diferentes modalidades de créditos para el consumidor. • Participación en ferias de modas y negocios importantes en el país, como los son Colombia Moda e Ibagué Negocios y Moda. • Acuerdos comerciales con los países importadores. • Mayor número de proveedores a nivel nacional que cumplan con los requerimientos de la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> • Participación en ferias acordes al sector que permitan aumentar la acreditación de la empresa. • Contratación de personal capacitado, lo cual permitirá una optimización en las ventas y demás procesos al interior de la empresa. • Cotizar a diferentes empresas textiles y de confecciones para obtener mayores unidades en determinado tiempo, así ser más eficiente y competitivo. • Analizar las políticas de acceso comercial de los diferentes países potenciales para la exportación de Jeans para dama. 	<ul style="list-style-type: none"> • Explorar el tema de tercerización en otros sectores de la empresa, menos en la parte productiva con ayuda de mejora de maquinaria que ayude a mejorar las utilidades de la empresa. • Con una capacidad productiva mayor se busca manejar mayor variedad de productos aumentando nuestra oferta a nuestros clientes. • Con los respectivos estudios se puede comenzar a operar de acuerdo a las indicaciones teóricas del modelo UPSALA. • Fortalecer las tendencias digitales con la creación de redes sociales como instagram y Facebook, al igual que página web en donde nuestros usuarios pueden interactuar de forma directa con la • Realizar la respectiva inscripción en el RUT como exportador, para comenzar con los procesos de internacionalización.
	<ul style="list-style-type: none"> • Alta competencia en el mercado. • Altos costos de fletes terrestres e internacionales. • Se presentan fluctuaciones con la tasa de cambio. • Balanza comercial deficitaria. 	Amenazas	FA
		<ul style="list-style-type: none"> • Para mejorar la competitividad en el mercado se requiere de cambios innovadores tecnológicos, para... • El jefe del departamento en comercio internacional será el encargado de estudiar las fluctuaciones en la tasa de cambio, de esta forma la empresa tendrá una visión más amplia a la hora de tomar decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los precios fluctuantes de la tasa de cambio pueden afectar menos si se realizan proyecciones. • Contrarrestar la competencia con buenas estrategias de marketing digital, que ayuden a posicionar la marca dentro del mercado objetivo. • Cotizar diferentes empresas transportistas para tener la mejor opción.

Fuente: Elaboración Propia.

Anexo 11 - Matriz Phatad

TIPO DE VARIABLE	VARIABLE 2019	ESTADOS UNIDOS		ECUADOR		PERU		GUATEMALA		COSTA RICA		MEXICO		FUENTE						
		P	C/R	P	C/R	P	C/R	P	C/R	P	C/R	P	C/R	P	C/R					
COMERCIAL	1 Importaciones producto país USD	4643520	4,50%	5 0,23	17184	4,50%	1 0,05	37608	4,50%	3 0,14	13211	4,50%	1 0,05	19541	4,50%	2 0,09	173487	4,50%	4 0,18	TRADE MAP
COMERCIAL	2 % Crecimiento		4,50%	1 0,05		4,50%	4 0,18		4,50%	1 0,05		4,50%	3 0,14		4,50%	1 0,05		4,50%	3 0,14	TRADE MAP Elaborado del crecimiento que tuvo las importaciones en ese país del 2018 al 2019
COMERCIAL	3 Participación en las importaciones del país	47,99%	4,50%	5 0,23	14,23%	4,50%	4 0,18	4,61%	4,50%	1 0,05	8,55%	4,50%	3 0,14	4,68%	4,50%	1 0,05	5,03%	4,50%	1 0,05	TRADE MAP
COMERCIAL	4 Exportaciones colombianas	24.552	4,50%	5 0,23	7.283	4,50%	4 0,18	2.357	4,50%	1 0,05	4.374	4,50%	3 0,14	2.307	4,50%	1 0,05	2.574	4,50%	2 0,09	TRADE MAP
COMERCIAL	5 % Crecimiento expo. Colombianas		4,50%	3 0,14		4,50%	5 0,23		4,50%	1 0,05		4,50%	4 0,18		4,50%	2 0,09		4,50%	1 0,05	TRADE MAP Elaborado del crecimiento que tuvo las importaciones de producto colombiano en ese país del 2018 al 2019
TECNICAS	6 arancel general vs preferencial	0%	6,5625%	5 0,33	0%	6,5625%	5 0,33	0%	6,5625%	5 0,33	15%	6,5625%	1 0,07	10,90%	6,5625%	2 0,13	25%	6,5625%	5 0,33	https://www.macmap.org/
TECNICAS	7 impuestos adicionales	no	6,5625%	5 0,33	no	6,5625%	5 0,33	no	6,5625%	5 0,33	impuestos al consumo	6,5625%	1 0,07	no	6,5625%	5 0,33	no	6,5625%	5 0,33	https://www.macmap.org/
TECNICAS	8 requisitos reglamentarios	822-831-86-87-882-883-885	6,5625%	2 0,13	A140 - A810 - B310 - B830 - E100 - E111	6,5625%	2 0,13	E311 - Prohibición total (prohibición de importación)	6,5625%	1 0,07	F710 - Impuestos al consumo	6,5625%	3 0,20	-	6,5625%	5 0,33	B310 - Requisitos de etiquetado	6,5625%	3 0,20	https://www.macmap.org/
TECNICAS	9 reglas de origen - contenido regional	TLC, Colombia - EE.UU. (Acuerdo de libre comercio) alcance bilateral	6,5625%	3 0,33	Grupo comercial, Comunidad Andina tipo: Union aduanera alcance: plurilateral	6,5625%	5 0,33	Grupo comercial, Comunidad Andina tipo: Union aduanera alcance: plurilateral Grupo regional, Alianza del Pacifico (Acuerdo de libre comercio) alcance: plurilateral	6,5625%	5 0,33	-	6,5625%	1 0,07	TLC, Colombia - Costa Rica (Acuerdo de libre comercio) alcance bilateral	6,5625%	5 0,33	-	6,5625%	1 0,07	https://www.macmap.org/
LOGISTICAS	10 infraestructura - # puentes y aeropuertos	672 puentes	6,66%	5 0,33	6 puentes 2 aeropuertos	6,66%	2 0,13	25 puentes aeropuertos	6,66%	3 0,20	2 puentes aeropuertos	6,66%	1 0,07	4 puentes aeropuertos	6,66%	1 0,07	34 puentes 9 aeropuertos	6,66%	4 0,27	https://www.searates.com/es/maritime/
LOGISTICAS	11 frecuencias	7 dias	6,66%	2 0,13	7 dias	6,66%	2 0,13	5 dias	6,66%	3 0,20	5 dias	6,66%	3 0,20	3 dias	6,66%	4 0,27	2 dias	6,66%	5 0,33	
LOGISTICAS	12 Logistic performance index LPI	PUESTO 14	6,66%	5 0,33	PUESTO 62	6,66%	3 0,20	PUESTO 83	6,66%	1 0,07	PUESTO 125	6,66%	1 0,07	PUESTO 73	6,66%	2 0,13	PUESTO 51	6,66%	4 0,27	https://lpi.worldbank.org/international/global?sort=asc&border=UPIN20Score#datatable
SOCIO DEMOGRAFICAS	13 afinidad cultural	blancos 72,4%, negros 12,6%, asiáticos 4,8%	1,667%	5 0,08	mestizo (mezcla de amerindios y blancos) 71,9%, monubio 7,4%	1,667%	5 0,08	mestizo (mixto amerindio y blanco) 60,2%, amerindio 25,8%	1,667%	5 0,08	mestizo (mezcla de amerindio-español - en español local llamado ladino) 56%, maya 41,7%	1,667%	5 0,08	blanco o mestizo 83,6%, mulato 6,7%, indígena 2,4%	1,667%	5 0,08	mestizo (ameindio-español) 52%, predominantemente amerindio 21%	1,667%	5 0,08	https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/400.html
SOCIO DEMOGRAFICAS	14 idioma	ingles	1,667%	4 0,07	español	1,667%	5 0,08	español	1,667%	5 0,08	español	1,667%	5 0,08	español	1,667%	5 0,08	español	1,667%	5 0,08	https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/402.html
SOCIO DEMOGRAFICAS	15 Religion	Protestantes 46,5%, católicos romanos 20,8%	1,667%	4 0,07	Católico romano 74%, Evangélico 10,4%	1,667%	5 0,08	católico romano 60%, cristiano 14,6%	1,667%	5 0,08	Católico Romano, Protestante, Maya Indígena	1,667%	5 0,08	Católicos romanos 71,8%, evangélicos y pentecostales 12,3%	1,667%	5 0,08	Católico romano 82,7%	1,667%	5 0,08	https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/403.html
ECONOMICAS	16 PIB	\$ 21.374.418.877	2,75%	3 0,08	\$ 107.435.665	2,75%	1 0,09	\$ 226.948.051	2,75%	3 0,08	\$ 76.710.385.879	2,75%	3 0,14	\$ 61.773.944.173	2,75%	4 0,11	\$ 1.258.286.717	2,75%	1 0,03	BANCO MUNDIAL
ECONOMICAS	17 variación PIB año anterior	2,30%	2,75%	4 0,11	0,10%	2,75%	2 0,06	2,20%	2,75%	3 0,08	3,80%	2,75%	3 0,14	2,30%	2,75%	2 0,06	-0,10%	2,75%	1 0,03	BANCO MUNDIAL
ECONOMICAS	18 PIB percapita USD precios actuales	65118,4	2,75%	5 0,14	6183,8	2,75%	2 0,06	6977,7	2,75%	2 0,06	4620	2,75%	1 0,03	12238,4	2,75%	4 0,11	9863,1	2,75%	3 0,08	BANCO MUNDIAL, https://databank.bancomundial.org/reports.aspx?Code=NY.GDP.PCAP.CD&id=1fff4e88&report_name=Popular-Indicators&populartype=series&ispopularty
ECONOMICAS	19 Inflación	1,80%	2,75%	4 0,11	0,30%	2,75%	5 0,14	2,10%	2,75%	2 0,06	3,70%	2,75%	3 0,08	2,10%	2,75%	2 0,06	3,60%	2,75%	3 0,08	BANCO MUNDIAL, https://databank.bancomundial.org/reports.aspx?Code=NY.GDP.PCAP.CD&id=1fff4e88&report_name=Popular-Indicators&populartype=series&ispopularty
ECONOMICAS	20 riesgo país	17.910 USD miles de millones	2,75%	1 0,03	39 USD miles de millones	2,75%	4 0,11	66 USD miles de millones	2,75%	3 0,08	23 USD miles de millones	2,75%	5 0,14	27 USD miles de millones	2,75%	5 0,14	446 USD miles de millones	2,75%	2 0,06	
PAIS	21 sistema de gobierno-actual	Republica federal constitucional	6,25%	4 0,25	Republica presidencial	6,25%	5 0,31	Republica presidencial	6,25%	5 0,31	Republica presidencial	6,25%	5 0,31	Republica presidencial	6,25%	5 0,31	Republica presidencial Federal	6,25%	4 0,25	https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/200.html
PAIS	22 doing business	30	6,25%	5 0,31	103	6,25%	2 0,13	102	6,25%	1 0,06	82	6,25%	2 0,13	80	6,25%	3 0,19	69	6,25%	4 0,25	https://espanol.doingbusiness.org/es/data/explortopics/trading-across-borders

Elaboracion: Propia

Anexo 12 - Cotización tentación jeans



TENTACIÓN JEANS S.A.S. NIT 900.691.793-0

Medellin 23 de octubre de 2020

COTIZACIÓN DE PAQUETE COMPLETO

Cordial saludo,

La presente es una cotización de paquete completo de jeans de dama con su marca propia.

EMPRESA	COMPRADOR
EDIS ALBERTO NARANJO GONZALEZ	EAGLE INTERNATIONAL BUSINESS S.A.S.
Tentación Jeans S.A.S.	901251700-2
Medellin - Colombia	Tolima, Colombia

1. INSUMOS A UTILIZAR

PRODUCTO	CARACTERISTICAS
Garra trasera	CUERO SINTÉTICO NEGRO - 5 cm de ancho x 1,5 de alto.
Etiqueta	Propalcote 14 cm de alto x 5 cm de ancho
Instrucción Lavado	Material textil 4 x 12 cm
Talla	Material textil 25 x 38 mm
Código de barras	Etiqueta
Bolsa transparente	Generica
Caja de carton	X 40 unidades - 60 cm x 30 cm x 40 cm - 200 cajas

2. PEDIDO

Ref.	Curva por talla					Total
	XS - 4	S - 6	M - 8	L -10	XL-12	
 Referencia 2002	533	533	533	533	533	2.665
 Referencia 2003	533	533	533	533	533	2.665
 Referencia 2004	534	534	534	534	534	2.670
TOTAL						8000

Elaboración: Tentación Jeans S.A.S



TENTACIÓN JEANS S.A.S. NIT 900.691.793-0

3. PRECIO

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TALLAS	PRECIO UNITARIO	TOTAL A PAGAR
Jeans de dama	8000	XS(4) S(8) M(8) L(10) XL (12)	\$33.000 + IVA Móneda legal colombiana	\$264.000.000 + IVA

4. TIEMPOS DE PRODUCCIÓN: La fecha acordada telefónicamente con usted es del 22 de diciembre de 2020.

5. PAGO

70% de anticipo para iniciar la producción. Y 30% cuando la mercancía este lista y facturada para despachar.

**El costo del transporte será cotizado cuando la mercancía esté totalmente empacada y pesada, lista para despachar y su costo no está incluido en la presente cotización.

7. MEDIO DE PAGO

CUENTA BANCARIA:

No. de Identificación: NIT 900.691.793-0

Nombre o Razón Social: TENTACION JEANS SAS

No. de Cuenta en Bancolombia Ahorros 614 192 064 73

Cordialmente,

Edis Naranjo
Gerente General
TENTACION JEANS S.A.S.

Elaboración: Tentación Jeans

Ilustración 1 - Imagen corporativa



Fuente: Eagle Internacional Business

Ilustración 2 – Organigrama



Fuente: Eagle Internacional Business