



**Informe de pasantía en el área de mercadeo internacional de la empresa
LÍDER & CO S.A.S.**

Laura Daniela Henao Bonilla
20701918146

Universidad Antonio Nariño
Programa de Comercio Internacional
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Ibagué, Colombia
2022

**Informe de pasantía en el área de mercadeo internacional de la empresa
LÍDER & CO S.A.S.**

Laura Daniela Henao Bonilla

Proyecto de grado presentado como requisito parcial para optar al título de:

Profesional en comercio Internacional

Director (a):

Willian Eduardo Góngora Higuera

Economista y Magíster en Desarrollo Rural

Línea de Investigación:

Crecimiento y Desarrollo

Universidad Antonio Nariño

Programa de Comercio Internacional

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Ibagué, Colombia

2022

NOTA DE ACEPTACIÓN

El trabajo de grado titulado
“Informe de pasantía en el área de mercadeo
internacional de la empresa Líder & Co S.A.S”,
cumple con los requisitos para optar al título de
Profesional de Comercio Internacional.

Firma del Tutor

Firma Jurado

Firma Jurado

Ibagué, noviembre de 2022

Dedicatoria

A mis padres y hermano, Pablo Andrés Henao Vera, Janeth Andrea Bonilla y Pablo Henao Bonilla, quienes han sido motor y apoyo de mis sueños, quienes han luchado fuertemente para brindarme la oportunidad de estar cumpliendo este logro y a quienes amo con todo mi corazón.

Laura

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Dios todo poderoso, por ser mi guía y compañía espiritual a lo largo de la vida. Seguido, agradezco a mis padres, quienes han sido mi compañía y fortaleza durante el transcurso de mi carrera. Así mismo, agradezco a toda mi familia, amigos y aquellas personas que me han acompañado a lo largo del proceso académico y de alguna manera aportaron su granito de arena en este recorrido.

De igual manera, agradecer a Líder, por permitirme desarrollar este proceso de aprendizaje y adquirir una maravillosa experiencia en mi etapa productiva, especialmente, al señor Jairo Arias, a la señora Yenni Ortiz y al señor Fabián Martínez.

Por último, agradezco al cuerpo docente de la Universidad Antonio Nariño, Sede Ibagué, quienes han sido autores de mi aprendizaje profesional, en especial a Ivonne Macías, Eduardo Góngora y Javier Castro.

Contenido

	Pág.
INTRODUCCIÓN	12
1. ANÁLISIS PRELIMINAR	14
1.1 Información general de la empresa	14
1.1.1. Política de calidad.....	14
1.1.2. Reseña histórica	14
1.2 Planteamiento del problema.....	15
1.3 Justificación	17
1.4 Objetivos	18
1.4.1 Objetivo General.....	18
1.4.2 Objetivos específicos.....	18
2. PLAN DE TRABAJO	19
2.2 Reportes mensuales.....	19
2.2.1. Reporte mes de agosto.....	19
2.2.2. Reporte mes de septiembre.....	19
3. DISEÑO METODOLÓGICO.....	21
3.1 Tipo de estudio.....	21
3.2 Fuentes de información.....	21
3.3 Técnicas e instrumentos para recolectar información.....	22
3.4 Técnicas e instrumentos para analizar la información	22
4. POTENCIALES PROVEEDORES DE ÍNDIGO Y DRILL	24
4.1 Identificación de proveedores potenciales de Drill e Índigo.....	24
4.1.1 Identificación del país potencial para la importación de Drill	24
4.1.2 Identificación del país potencial para la importación de Denim Índigo.....	26
4.1.3 Balance.....	27

4.1.4	Lista de posibles proveedores de tela Drill y tela Índigo de origen chino	27
4.1.4.1	Shandong Rundong Textile Technology	28
4.1.4.2	Boqi Textile	28
4.1.4.3	Hebei Wohua Textile Co., Ltd	29
4.1.4.4	Hebei Ourui Textile Technology Co., LTD	29
4.1.4.5	Yamei Textil	30
4.1.5	Decisión.....	31
5.	COTIZACIÓN INTERNACIONAL.....	33
6.	SEGUIMIENTOS A PEDIDOS DE CLIENTE COCA-COLA FEMSA	37
7.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	40
8.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	42
9.	ANEXOS.....	46

Lista de anexos

Anexo 1. Plan de trabajo	46
Anexo 2 . Potenciales exportadores de drill (521132)	47
Anexo 3. Potenciales exportadores de Denim índigo (520942).....	47
Anexo 4. Ficha técnica Drill	48
Anexo 5. Ficha técnica Índigo	48
Anexo 6. Información de la cotización Shandong Rundong Textile Technology	49
Anexo 7. Información de la cotización Boqi Textile	49
Anexo 8. Información de cotización Hebei Wohua Textile Co.	50
Anexo 9. Información cotización Hebei Ourui Textile Technology Co.	50
Anexo 10. Información cotización Yamei Textil.	51
Anexo 11. Criterios para identificar la potencial empresa proveedora de Drill eÍndigo	51
Anexo 12. Costeo de importación desde valor FOB a valor DDP	52
Anexo 13. Formato de cotizaciones de oferta internacional de la empresa Líder	52
Anexo 14. Datos de facturación	53
Anexo 15. Catálogo de Coca-Cola Femsa	54
Anexo 16. Informe de cumplimiento	55

Lista de tablas

	Pág.
Tabla 1. Criterios de selección	23
Tabla 2. Características de las telas a utilizar	34
Tabla 3. Cotización Provefarma Ecuador	36

Resumen

El presente informe demuestra las actividades realizadas al área de mercadeo de la empresa Líder & CO S.A.S, las cuales corresponden a tres funciones específicas. En primer lugar, la búsqueda de posibles proveedores internacionales de tela índigo y drill, en donde se identificó a Yamei Textile como la empresa China que puede suplir la demanda de las materias primas requeridas por Líder.

En segundo lugar, se encuentran los resultados obtenidos de la participación en la formulación de cotizaciones de oferta internacional, en específico, la dirigida a Provefarma Ecuador y, por último, el alcance logrado tras el seguimiento de los pedidos de Coca-Cola Femsa, uno de los clientes más representativos para Líder.

Finalmente, con el cumplimiento de las anteriores actividades, el área de mercadeo recibió el apoyo esperado por parte de la pasante en sus actividades operativas, dejando satisfacción tanto en la empresa como en la practicante.

Palabras Claves: Proveedores, Cotización Internacional, Clientes, Índigo, Drill, Líder.

Abstract

The actual report shows the activities that were made to Lider & CO S.A.S company, which correspond to three specific duties. Firstly, the searching of possible indigo and drill fabric suppliers, where Yamei Textile was the one identified as the Chinese company that can supply the demand for raw materials required by Lider.

Secondly, the obtained results are found from the participation in the international offer quote form specifically in the one directed to Provefarma Ecuador. Furthermore, the achieved scope after the tracking of Coca-Cola Femsa orders, one of the most representative customer for Lider in a matter of sales, has managed to be satisfying and complete.

Finally, with the achieved activities, the marketing area received the expected support from the practitioner in its operative activities, leaving satisfaction both in the company and in the practitioner.

Keywords: Suppliers, International Quotation, Clients, Indigo, Drill, Lider.

INTRODUCCIÓN

El presente informe contiene la recopilación de la pasantía realizada en la empresa Líder & Co S.A.S. como opción de grado para obtener el título de profesional en comercio internacional por parte de la estudiante Laura Daniela Henao Bonilla. Esta pasantía fue desarrollada con el objetivo fundamental de apoyar el área de mercadeo internacional en 3 actividades puntuales, con enfoques diferentes, pero en función de un mismo objetivo principal. En primera medida, la búsqueda de potenciales proveedores internacionales de tela drill e índigo, en segunda medida, en la elaboración de una cotización de oferta internacional para Provefarma Ecuador y, por último, en las actividades rutinarias de seguimiento de pedidos a clientes, en específico Coca Cola Femsa.

En la primera sección se encuentra el análisis preliminar, en el cual se presenta información relacionada con la empresa Líder, su razón de ser y su origen, además, el planteamiento de la problemática identificada del sector textil en Colombia y la escasez de las materias primas para el sector de manufactura y confección que afecta directamente a las empresas como Líder. Adicionalmente, la justificación del presente informe resalta la importancia de contar con un estudiante que realice la etapa productiva en la empresa Líder, sumado a los objetivos que se esperan alcanzar con la realización de las actividades a lo largo del periodo de pasantía.

En la segunda sección se evidencia el plan de trabajo que se realizó durante las 480 horas de pasantía en la empresa, junto con los reportes mensuales que se presentaron para la conformación del presente informe, en los cuales, el primer reporte identifica los potenciales proveedores de las materias primas requeridas por el área de mercadeo de la empresa y en el segundo mes de reporte, lo referente al cumplimiento de los dos objetivos faltantes, los cuales corresponden al apoyo de las actividades que el área necesitaba para el buen funcionamiento de la organización, como la participación en la elaboración de cotizaciones de oferta internacional de negocio que la organización requiriera ejecutar y seguimiento de pedidos de los clientes (Coca Cola Femsa) en servicios de preventa y post-venta.

Seguido a esto, en la tercera sección se expone el diseño metodológico, el cual corresponde a la descripción de las fuentes, medios e instrumentos utilizados para la

realización del informe de pasantía, demostrando que el presente se desarrolló de manera descriptiva.

La cuarta sección presenta los resultados alcanzados en relación al primer objetivo (identificación de potenciales proveedores internacionales de tela drill e índigo), donde será posible encontrar el potencial proveedor de Drill e Índigo y a su vez, las empresas que en dado caso puedan proveer a Líder las materias primas. Por otra parte, en el quinto capítulo, se documenta la cotización de oferta internacional realizada por la pasante y la debida información del proceso realizado desde la solicitud por parte del cliente hasta la remisión de la misma.

En la sección seis se encuentran los resultados del objetivo 3, el cual corresponde al seguimiento de pedido de clientes en específico del cliente más representativo para la empresa Líder (Coca cola FEMSA) y la importancia que este representa para la empresa. Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones del proceso de pasantía en la sección 7 del presente informe, acompañado de las diferentes fuentes de información y anexos que han soportado la proyección del presente documento

1. ANÁLISIS PRELIMINAR

1.1 Información general de la empresa

LÍDER & CO S.A.S se enfoca en la calidad del capital humano que son fuente de funcionamiento de la empresa y de la misma manera, en la satisfacción y conservación de sus clientes, sin ignorar, sus valores corporativos, honestidad, trabajo en equipo, responsabilidad y confianza, que en conjunto hacen de Líder una empresa competitiva (Líder, 2018, c).

1.1.1. Política de calidad

LIDER & CO S.A.S., es una empresa dedicada a diseñar, producir y comercializar prendas de vestir en las líneas industrial e informal, cumpliendo las expectativas y el aumento de la satisfacción del cliente y partes interesadas, los requisitos legales aplicables y otros; promoviendo la implementación de la mejora continua en los procesos del SIG y la disminución del producto no conforme (Líder, 2018, b).

Cuenta con talento humano competente y comprometido en la eliminación de peligros y reducción de riesgos en SST, fomentando la participación y consulta de los colaboradores y proporcionando condiciones de trabajo seguras y saludables que mitiguen las lesiones y el deterioro de la salud. (Líder, 2018, b)

1.1.2. Reseña histórica

LÍDER & CO S.A.S. fue creada en el año 2004 y constituida como persona jurídica en el año 2007, con el nombre de Confecciones Leader Sport Wear, por el señor Jairo Arias Barragán, después de sobrepasar obstáculos en un negocio de confección de uniformes con el cual llegó a perder un poco más del 50% de su patrimonio debido a la desorganización administrativa (Líder, 2018, a).

A raíz de lo anterior, tuvo que buscar un espacio de reflexión como empresario decidiendo retomar la idea de creación de empresa, esta vez con el objetivo de vender camisetas y polos que eran elaborados en diferentes satélites de la ciudad de Ibagué (Líder, 2018, a).

Así, el gerente de LIDER & CO S.A.S. tomó tres decisiones estratégicas: la primera relacionada con el área de ventas, para lo cual contrató a una persona con experiencia comercial en el sector, y con quien pudo inicialmente abrir nuevas rutas y contactos claves en el país; la segunda decisión se relacionaba con el área financiera, asegurándose de un contador público, conocedor del sector de confecciones, quien le sugirió adquirir un sistema de información (software) que permitiera organizar las operaciones de la empresa; finalmente, la otra decisión fue invitar como socio a un ingeniero industrial, quien se encargó de consolidar el proceso de producción (Líder, 2018, a).

Con el tiempo, la empresa ha logrado generar 32 empleos directos y más de 150 indirectos, en 14 talleres de confección; tener presencia comercial en todo el territorio nacional; desarrollar acciones en las áreas de Tecnologías de la Información y la Comunicación, TICS, Innovación y Mercadeo; crear la Fundación Puertas Abiertas al Futuro, PAF; y disponer de una resolución de la DIAN como importador de materias textiles y sus manufacturas (Líder, 2018, a).

1.2 Planteamiento del problema

La industria textil en Colombia es una de las más representativas para el desarrollo de la economía nacional, pues es un sector que ha venido trabajando hace muchos años y con el paso del tiempo, ha conseguido contribuir de manera favorable a la dinámica del PIB nacional representando el 9,4% sobre el total de la producción industrial, favoreciendo el empleo de aproximadamente 600 mil personas y a su vez, las operaciones de comercio internacional, con exportaciones de 345 millones de dólares e importaciones de 1.181 millones de dólares, entre enero y mayo del presente año (González, 2022; INEXMODA, 2022).

Evidenciando la dinámica y el crecimiento que ha obtenido este sector tras la recuperación de la pandemia del covid-19, son alentadoras las cifras del DANE a junio de 2022, en donde la Industria manufacturera presentó una variación de 12,3%, siendo éste, uno de los sectores que presentaron variaciones positivas, tomando como punto de comparación el mismo mes del año anterior (DANE, 2022, a). En línea con ello y de acuerdo con el Boletín Técnico del Índice de Producción Industrial (IPI) del DANE, la confección de prendas de vestir presentó una variación del 32,3% en el mes de junio de 2022 respecto al mismo mes del año anterior (DANE, 2022 a).

Tomando en cuenta lo antedicho, se evidencia en el departamento del Tolima, según las estadísticas presentadas por el DANE – DIAN en su estudio Cuentas departamentales y desarrolladas en el informe del MinComercio, que este sector representa un 8,7% a su PIB departamental, y un 11,5% al Nacional (2022, p. 11, b).

De acuerdo a lo evidenciado anteriormente, se puede notar que Colombia tiene una industria altamente potencial, sin embargo, la producción de telas para confección no cubre la demanda que se está presentando en el país, es por eso, que las cifras entre enero a abril del 2022 de las importaciones colombianas de textiles y confecciones acumularon 1.015 millones de dólares, un 39% más que el mismo periodo de 2021 (INEXMODA, 2022).

De manera análoga y según el área de compras de la empresa Líder, al año se demanda aproximadamente 300.000 metros de tela Índigo y 60.000 de tela drill, la cual es suplida parcialmente por textileras nacionales, lo cual causa que ciertos costos sean más elevados, por lo tanto, el precio de cada prenda aumente. Sin embargo, estos proveedores en algunas ocasiones se quedan cortos en capacidad de producción y no pueden subsanar la demanda de todo un sector textil.

En consecuencia de lo anterior, es claro que este sector se ve en la necesidad de buscar nuevas alternativas para ser más competitivos en el mercado tanto nacional como internacional. De allí nace la importancia para LÍDER & CO S.A.S. de iniciar un plan de trabajo junto con un pasante para realizar un proceso de búsqueda de nuevos proveedores de

dos de sus materias primas para la confección de sus productos, y así, poder cumplir con la demanda de los clientes y, los objetivos de ventas del área de mercadeo para el año 2022.

Por último, tomando en cuenta lo anterior y la necesidad de Líder de contar con una ayuda para realizar sus operaciones de mercadeo internacional y en pro de ser más competitivo en cuanto al cumplimiento de los objetivos de la empresa, surge la pregunta problema del presente informe ¿Por qué el abastecimiento de materia prima proveniente del exterior, hará que Líder pueda ofertar sus productos a precios más competitivos en mercados nacionales e internacionales?

1.3 Justificación

La pasantía se logra definir como una de las herramientas principales que permite a una empresa optar por opciones que evidencia un progreso y cumplimiento de los objetivos planteados, en consecuencia, de la búsqueda e incorporación de un pasante universitario, LÍDER puede llegar a tener un mejor provecho de los saberes y conocimientos a nivel profesional del pasante. Conforme a esto, la pasantía en LÍDER tiene una finalidad específica en el apoyo a las gestiones del área internacional de la organización, con el propósito de dar cumplimiento a los objetivos que tiene planteados el área para el presente año.

En la actualidad, LÍDER realiza actividades de Comercio Internacional enfocados a la exportación de dotación para Coca Cola México, sin embargo, debido a la problemática que está sucediendo a nivel nacional respecto de la poca capacidad de producción de telas necesarias para el funcionamiento del sector textil-confecciones para cubrir con la demanda nacional, la empresa ha tomado la decisión de iniciar actividades de importación de materias primas, para su posterior transformación y comercialización y de esta manera, mitigar la carencia de sus materias primas.

De lo anterior, nace la importancia para la empresa LÍDER de llevar a cabo este proceso de pasantía con un estudiante de comercio internacional que, gracias a sus conocimientos profesionales adquiridos a lo largo de toda la carrera, ayude en la búsqueda de proveedores internacionales de dos materias primas específicas (Drill 52.11.32.00.00 e Índigo

52.09.42.00.00), realice seguimiento a los clientes en los servicios de preventa y postventa y, por último, participe en la elaboración de cotizaciones internacionales de oferta; todo esto, en pro de favorecer al funcionamiento de las operaciones de mercadeo de la empresa y aportar para cumplir con el objetivo del área de mercadeo, enmarcado en “Gestionar el cumplimiento del presupuesto anual de ventas junto con la fidelización de clientes, recepción y verificación de requisitos” (Líder, 2018, b, pág. 1).

Finalmente, como beneficio de la comunidad académica, la pasantía propuesta tiene el enfoque afianzar el relacionamiento del Programa de Comercio Internacional de la Universidad Antonio Nariño Sede Ibagué con la empresa LÍDER, permitiendo que otros estudiantes que decidan optar por esta modalidad de grado, puedan tener la facilidad de vincularse con la empresa y aportar sus conocimientos profesionales en los procesos productivos y administrativos, además de adquirir una importante y evidente experiencia laboral.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Apoyar las gestiones del área de mercadeo internacional de la empresa LIDER & CO S.A.S aportando los conocimientos y saberes adquiridos a lo largo del proceso de formación profesional, en pro del cumplimiento del objetivo del área.

1.4.2 Objetivos específicos

- Identificar proveedores en el exterior de tela índigo 12.75 oz 100% algodón y drill 65% Poliéster, 35% Algodón
- Participar en la elaboración de cotizaciones de oferta internacional de negocio que la organización requiera ejecutar con el fin de obtener nuevos clientes.
- Apoyar y ejecutar las actividades que el área requiera para el buen funcionamiento de la organización, como seguimiento de pedidos de los clientes (FEMSA - Coca Cola) en servicios de preventa y post-venta.

2. PLAN DE TRABAJO

El plan de trabajo definido por el líder de mercadeo, Fabían Martínez Gasca, para el proceso de pasantía, se puede ver evidenciado en el anexo 1 el cual describe las actividades a realizar.

2.2 Reportes mensuales

Los reportes se realizaron con una frecuencia mensual en las fechas estipuladas en el cronograma de plan de trabajo, los cuales corresponden al mes de agosto en donde se dio cumplimiento a la identificación de potenciales proveedores internacionales de tela Drill e Índigo, y el reporte de septiembre, que corresponde a la solución de los objetivos faltantes (Objetivos 2 y 3), lo anterior, evidenciado a continuación.

2.2.1. Reporte mes de agosto

Tomando en cuenta lo pactado en el cronograma de actividades anexo 1, el día 31 de agosto se realiza la entrega del primer reporte de la pasantía que se lleva a cabo en la Empresa Líder & CO S.A.S; aclarando que se desarrollaron todas las actividades contempladas desde el día 8 de agosto hasta el día 26 de agosto, en donde se realizó en primer lugar la búsqueda de posibles proveedores internacionales de tela Índigo con partida arancelaria (52.09.42.00.00) y drill con partida arancelaria (52.11.32.00.00).

En segundo lugar, se realizó seguimiento a los pedidos del cliente Femsu Coca Cola de las ciudades Barrancabermeja, Medellín, Cali, Bogotá, Bucaramanga y Boyacá, desde el 26 de Julio hasta el 26 de agosto. Los puntos anteriormente mencionados se encuentran resueltos a partir del capítulo 4.

2.2.2. Reporte mes de septiembre

De acuerdo al cronograma de actividades, para el mes de septiembre corresponde la entrega del segundo reporte de la pasantía, el cual corresponde a los resultados del segundo y tercer objetivo.

En primer lugar, se presentó la cotización de oferta Internacional realizada por la pasante para una empresa farmacéutica de Ecuador llamada Provefarma, y junto a ello las características principales que se necesitaron para su formulación. Adicionalmente, se presentó los seguimientos de pedidos de clientes, en específico del cliente más importante de Líder el cual corresponde a Coca-Cola Femsa. Lo anterior evidenciado en los capítulos 5 y 6 del presente informe.

3. DISEÑO METODOLÓGICO

El presente informe de pasantía propone evidenciar el apoyo del estudiante de comercio internacional a las gestiones del área de mercadeo de la empresa Líder, es de allí, donde se considera importante tener un diseño metodológico que ayude a dar cumplimiento de los objetivos planteados.

3.1 Tipo de estudio

Según Sampieri (2014), el enfoque del presente informe de pasantía es cualitativo y su alcance descriptivo, debido a la metodología a utilizar por medio de evidencias de información simbólica en textos en pro de alcanzar los objetivos del informe.

3.2 Fuentes de información

Se identifica que las fuentes que suministran la información pertinente están clasificadas como fuentes secundarias (Sampieri, 2014). En primer lugar, por medio de un instrumento de mensajería instantánea, debido a que la pasante se vio en la necesidad de contactar por este medio los posibles proveedores internacionales de telas para realizar las debidas cotizaciones, ya que, esta información no se encuentra suministrada en las páginas web y los datos requeridos son específicos.

En segundo lugar, la página web Trademap aportó información útil para el desarrollo de la investigación, por medio de bases de datos con el listado de los países exportadores de las materias primas en ciertos periodos de tiempo. Adicionalmente, se buscará en Macmap, página aliada, los aranceles de importación de los países exportadores de telas a Colombia.

Por último, la Coordinadora HSEQ de la empresa Eliana Cruz, suministró toda aquella información referente a la empresa, como misión, visión, valores corporativos y demás, que se encuentra en la red de la empresa. Además, para realizar las actividades que el área de mercadeo internacional requiera, ya se cuenta con la información correspondiente, en cuanto a seguimiento de pedidos en preventa y post venta y formulación de cotizaciones de oferta internacional.

3.3 Técnicas e instrumentos para recolectar información

Según Sampieri (2014), en el presente informe se busca recolectar la información que suministran las fuentes escogidas, por medio de una revisión documental la cual, para el desarrollo del enfoque cualitativo, favorece la evidencia del cumplimiento de los objetivos del informe. En este caso, tomando la documentación pertinente de la empresa, en cuanto a misión visión, política integrada y valores, así como en materia de seguimiento a pedidos de los clientes y la formulación de cotizaciones internacionales. Así mismo, por medio de la herramienta TradeMap, se realizó una investigación referente a los países altamente productores y exportadores de las dos materias primas requeridas para posteriormente, poder identificar los potenciales proveedores internacionales de Drill e Índigo.

3.4 Técnicas e instrumentos para analizar la información

Se realizó el análisis de la información por medio de un análisis estadístico descriptivo en Microsoft EXCEL, trabajando con registros históricos para identificar las tasas de crecimiento y participación de los países más productores de las materias primas en investigación y de acuerdo a los resultados, poder identificar los países más exportadores de las dos materias primas solicitadas.

De la misma manera, se utilizó Microsoft EXCEL por medio de la aplicación de fórmulas avanzadas que facilitan el análisis de la información del seguimiento de pedidos de los clientes, en el servicio de post y pre venta. Por último, la realización de las cotizaciones internacionales de oferta se debe tabular mediante el modelo RG-MC-08 (documento Word) con el que cuenta la empresa debido a que este procedimiento se rige bajo las normas ISO 9001 y 45001.

Adicionalmente, para la toma de decisiones sobre la empresa que proveerá las materias primas solicitadas, se realizó una matriz de selección en la cual se tomaron en cuenta 5 criterios establecidos por el área de mercadeo internacional de la empresa, en donde a cada uno se le asignó un nivel de importancia, los cuales están descritos en la tabla 1.

Tabla 1. Criterios de selección.

CRITERIOS PARA LA TOMA DE DECISIÓN		
3 Puntaje máximo	2 Puntaje medio	1 Puntaje bajo
1. Precio del Drill (30%)	Si el precio del metro de drill es menor a 1,50 USD/m (Puntaje 3.)	
	Si el precio del metro de drill es mayor a 1,51 USD y menor a 2 USD (Puntaje 2.)	
	Si el precio del metro de drill es mayor igual a 2 USD (Puntaje 1.)	
2. Precio del Índigo (40%)	Si el precio del metro de índigo es menor o igual a 2,30 USD (Puntaje 3.)	
	Si el precio del metro del índigo es mayor a 2,31 USD y menor a 2,70 USD (Puntaje 2.)	
	Si el precio del metro de índigo es mayor a 2,70 USD (Puntaje 1.)	
3. Ubicación geográfica (10%)	Si en su territorio se encuentra una sociedad portuaria (Puntaje 3.)	
	Si la fábrica se encuentra cerca de una sociedad portuaria (Puntaje 2.)	
	Si la fábrica se encuentra lejos de una sociedad portuaria (Puntaje 1.)	
4. Métodos de pago (10%)	Si el pago es inmediato (Puntaje 1.)	
	Si el pago es 50% anticipado 50% después del embarque (Puntaje 2.)	
	Si el pago 30% anticipado y 70% después del embarque (Puntaje 3.)	
5. Mismo lugar las dos materias primas (10%)	La empresa provee las dos materias primas desde el mismo lugar (Puntaje 3.)	
	La empresa no provee las dos materias primas desde el mismo lugar (Puntaje 1.)	

Elaboración propia. Fuente: Información Empresarial - Líder & CO S.A.S.

De acuerdo a la tabla anterior, se definen los puntajes en una escala de 1 a 3, en donde 3 es el puntaje más alto y el mejor calificado, el 2 es un puntaje intermedio y el 1 es el puntaje más bajo.

Adicionalmente, en el área de mercadeo se asignó a cada criterio un porcentaje teniendo en cuenta la mayor relevancia a la hora de la toma de decisiones. Para el criterio 1 se definió el 30% por ser considerada como la segunda materia prima para la adquisición y se solicita un buen precio para lograr la competitividad en el mercado. Para el segundo criterio se designó un 40% teniendo en cuenta que esta materia prima es la que se presencia en mayor cantidad, por lo tanto, el precio que este debe tomar es el más bajo. Finalmente, para el tercer, cuarto y quinto criterio se tomó un 10% para cada uno respectivamente, dado que la importancia de estos tres criterios no es relativamente tan significativa como los demás, sin embargo, influyen a la hora de la toma de decisiones para la compra de las materias primas.

4. POTENCIALES PROVEEDORES DE ÍNDIGO Y DRILL

En el presente capítulo se observa la caracterización de las dos materias primas solicitadas por el área de mercadeo internacional de Líder, así como la identificación del país de origen de los posibles proveedores internacionales y las potenciales empresas proveedoras de tela drill e índigo, para cerrar con las características técnicas de las cotizaciones asignadas por estas empresas.

4.1 Identificación de proveedores potenciales de Drill e Índigo

El drill es una de las materias primas más utilizadas en Líder, ya que al año se demanda aproximadamente 60.000 metros, los cuales son empleados para la confección de pantalones para clientes como Coca Cola Femsa, Confipetrol, Anava, Masa, Solistica, Didetexco y otros, ya que sus labores se clasifican en actividades pesadas y de riesgo, lo que exige contar con uniformes duraderos y resistentes.

Otra de las materias primas trabajadas en Líder es el denim índigo, con este, se elaboran gran cantidad de jeans y overoles para diferentes industrias, como petroleras, energéticas, de alimentos, entre otras, debido a que la implementación de esta tela favorece el cuidado y protección de los trabajadores de estos sectores por su resistencia.

Teniendo en cuenta las materias primas descritas anteriormente, se puede llegar a generar diferentes análisis descriptivos referente a la identificación del país de origen de los potenciales proveedores internacionales de estas materias primas y la caracterización de las empresas proveedoras de drill e índigo que se encuentren allí.

4.1.1 Identificación del país potencial para la importación de Drill

Es una tela en tejido plano de algodón que tiene ciertas semejanzas a la mezclilla, esta tela se caracteriza principalmente por la firmeza, durabilidad y frescura perfecta para todo tipo de climas y es ideal para la confección de uniformes, manteles o prendas industriales de dotación. Con esta tela se pueden elaborar todo tipo de prendas como pantalones, chaquetas, faldas, ropa deportiva, gorros o abrigos (Casa textil, 2022).

Como se evidencia en el anexo 2, la producción y exportación de esta tela se centra en el continente asiático específicamente en China (fábrica mundial de textiles y prendas de vestir), Pakistán, India, Japón, y Corea del sur, obteniendo una participación del 59,5% en el mercado mundial de la exportación de esta materia prima y, por otro lado, en el continente europeo en países como Francia, Alemania, Turquía y Bélgica, que representan el 16,8% del mercado mundial.

En relación con lo anterior, un motivo por el cual la producción de esta industria se ubicó en Asia es porque el costo de mano de obra es relativamente más barato en este continente, posiblemente a causa, de la reubicación de la industria textil tras la segunda guerra mundial y por la implementación y uso de la innovación tecnológica (López & Rodríguez, 2016)

Por otro lado, se concentra en ciertos lugares del continente europeo, a causa de que China les provee los insumos a menores costos. Gracias al acuerdo pactado entre estos países, las mercancías textiles se gravan con un 8% entre los miembros de la UE y la República Popular de China, es por esto que Alemania, Francia y Japón importan textiles provenientes de China, lo cual hace que sean menos competitivos respecto a este país, en parte, por cuestiones asociadas a costos adicionales de importación (López & Rodríguez, 2016).

De acuerdo a lo anterior, se descarta por completo la idea de querer entablar relaciones comerciales con estos países europeos debido a que al ser insumos ya importados de otro país y no producidos allí mismo, refleja un costo adicional en comparación con que se realice la compra directamente a aquel país que produce esta materia prima en grandes cantidades.

Por otro lado, tomando en cuenta que se requiere un proveedor con una capacidad suficientemente grande, una participación de mercado significativa y una dinámica de crecimiento en materia productiva y exportadora de igual magnitud, se enfoca la atención en China, país que se posiciona como el mayor productor y exportador de drill con una participación del 40,42% y una tasa de crecimiento del 12,55% en el periodo del 2017-2021 (anexo 4). Es preciso sumar que esta industria en China ha crecido fuertemente y ha

incrementado su productividad tras la adición a la OMC en 2001 y a la reubicación y diversificación de la maquinaria por medio de la innovación tecnológica, ocasionando que China pueda producir más a menores costos y a su vez, exportar más de lo que requiera importar.

4.1.2 Identificación del país potencial para la importación de Denim Índigo

Es un tejido industrial diagonal tradicionalmente de algodón, que aporta resistencia y durabilidad para la elaboración de Jeans y overoles, comúnmente teñido con índigo, el cual es un colorante que aporta color azul oscuro siendo esta, la principal característica de este tejido (Grupo DMS, 2020).

En el anexo 3, se ven evidenciados los 10 países altamente exportadores de este tejido a nivel mundial, siendo nuevamente China el principal exportador de este producto, seguido por otros países del continente asiático como Pakistán, India y Tailandia los cuales representan el 58,51% del mercado mundial. Por otro lado, los países que hacen parte de la UE, como Italia y Turquía, representan el 14,16% del mismo mercado, sumado a dos países americanos, tales como México y Estados Unidos que tienen el 6,76% de la participación mundial y, por último, un país africano (Egipto) que representa el 4.35% del mercado.

Nuevamente, se nota el poder del mercado asiático en la producción de textiles como se mencionó en la sección anterior, sin embargo, en este análisis se encontró la aparición de dos países americanos, Estados Unidos y México específicamente. El primero registra una participación del 4,08% pero con un decrecimiento del 11,23%, lo que significa que es más rentable importar estos productos que producirlos; por el otro lado, México representa menos participación, pero con índices de crecimiento del 6,59%, debido a la implementación de medidas de fortalecimiento del Estado de Derecho y combate a la ilegalidad que ha implementado el Secretario de Hacienda y Crédito Público de México (SHCP) (Rodríguez, 2016).

Por último, China es el principal exportador de este producto con una participación promedio del 21,56% y una tasa de crecimiento del 9,96% desde el 2017 hasta el 2021, lo que favorece a la toma de decisión, debido a que evidentemente cuenta con los parámetros

definidos por el área de mercadeo, en cuanto a mercado productivo amplio, participación significativa y una dinámica de crecimiento robusta.

4.1.3 Balance

Tras el análisis e interpretación de la información, el área de mercadeo delibera y selecciona a China como país de origen de la materia prima drill e índigo, debido a que, es el exportador número uno a nivel mundial de las dos materias primas con una participación promedio de 44,77% y sus tasas de crecimiento se encuentran entre el 9-13% (anexo 2-3).

Adicionalmente, como mencionan Zhang et al. (2018) citado por Ruyu (2019), desde el siglo XXI, la industria textil de China tomó el control a nivel global y ha experimentado un crecimiento acelerado, hoy día China cuenta con la industria textil más grande del mundo con una cuota de mercado internacional que representa más del 30% gracias a la modernización económica realizada a partir del año 2013.

Del mismo modo, es importante para el área, entablar una relación comercial con un solo proveedor, y que este produzca las dos materias primas necesarias, ya que esto representa una ayuda a la reducción de los gastos administrativos en cuanto a cuestiones de transporte, embalaje, seguro y aranceles; además, el proveedor podría estar en la capacidad y el compromiso de tener en cuenta las necesidades de Líder y así, ofrecer variedad de propuestas que se ajusten a los requerimientos.

4.1.4 Lista de posibles proveedores de tela Drill y tela Índigo de origen chino

Tras haber identificado a China como país de origen de las materias primas requeridas, se procede a la identificación de 5 empresas proveedoras de textiles ubicadas en este país, y siguiendo los parámetros de Líder en cuanto a la calidad y características de sus materias primas, se inició las solicitudes de cotizaciones a estos posibles proveedores, tomando en cuenta las fichas técnicas, presentadas en los anexos 4 y 5 del presente informe.

Como se buscó que estas empresas tuvieran en sus catálogos las dos materias primas con el fin de que la compra se realice a un solo proveedor, se identificaron las siguientes empresas: Shandong Rundong Textile Technology, Boqi Textile, Hebei Wohua Textile Co

Ltd, Hebei Ourui Textile Technology Co Ltd y Yamei Textil. Con la idea de precisar la decisión tomada, se hace una caracterización de estas empresas, así:

4.1.4.1 Shandong Rundong Textile Technology

Shandong Rundong se estableció en 2016 por medio de la implementación de una estrategia integrada sobre productos de desarrollo, diseño, y construcción de marca de producción. Cuenta con una capacidad industrial que cubre un área de 10.000 metros cuadrados y con equipos de almacenamiento estándar y avanzados, oficinas cómodas y equipos de experimentación de asientos de alta gama (Alibaba, s.f, a).

La empresa ofreció a Líder un precio para el metro del drill, entre 1,55 a 1,62 USD, variando el mismo de acuerdo al color solicitado, y para el metro de Denim Índigo un precio de 2,49 USD ambos en término FOB.

Adicionalmente, esta empresa se encuentra ubicada en Ciudad de Weifang, provincia de Shandong, aproximadamente a 169 km del puerto de Qingdao. Por último, el medio de pago utilizado es de la siguiente manera, 30% anticipado y 70% después del embarque una vez se entregue el BL y la factura comercial.

4.1.4.2 Boqi Textile

Se estableció en el año 2008 en la ciudad China de Changzhou a 191 km del puerto de Shanghai, permitiendo el despacho de las dos materias primas directamente por este gran puerto. Produce principalmente tejidos de algodón, lino, tencel y rayón, entretejido y mezclado, tejido ecológico y reciclado, hilo teñido, pana, estampado, cortado y doble crepé, teñido simple, funcional, entre muchos otros. Respecto de los solicitados por Líder, se ofrecen a 2.02 USD el metro de drill sin importar su color y el metro de índigo a 2,45 USD precio FOB, con la facilidad de pago del 30% transferencia anticipada y el faltante una vez se entreguen los documentos de transporte y factura comercial (Trade Wheel, s.f).

4.1.4.3 Hebei Wohua Textile Co., Ltd

Es una empresa de producción y exportación de textiles a gran escala ubicada en la ciudad de Shijiazhuang, y también en otras ciudades como Shanghai y Tianjin, en donde cada una cuenta con una sociedad portuaria, sin embargo, las diferentes ubicaciones han causado que en una sede no se encuentren las dos materias primas solicitadas por Líder.

Esta empresa integró investigación y diseño independientes, gestión de marca, escala de producción, ventas nacionales y en el extranjero, cuentan con unas líneas avanzadas de producción conjunta de blanqueo, teñido e impresión. Al mismo tiempo, cuentan con un equipo de ventas y control de calidad de primera clase, lo que ha causado que tengan una producción anual de más de 30 millones de metros de tela, y a su vez, que pueda sostener precios competitivos en el mercado como el del metro de drill a 1,52 USD y el metro de índigo a 2,75 USD valor FOB y, por último, permitir el pago de la compra tan solo con el 30% adelantado y el faltante una vez se reciba la factura comercial y el documento BL (Hebei Wohua Textile, s.f.).

4.1.4.4 Hebei Ourui Textile Technology Co., LTD

Es una empresa fabricante profesional a gran escala de tejido teñido, ubicada en Shijiazhuang a 651 km del puerto de Qingdao. Tiene suficiente experiencia de exportación con una reputación alta con clientes nacionales y extranjeros de 10 años. Esta empresa básicamente considera como principio tener precios razonables, reducir tiempo de producción y brindar un buen y eficaz servicio posventa, esto por medio de un sistema de gestión interno completo, tecnología avanzada, y equipo profesional para proporcionar productos y servicios de alta calidad (Alibaba, s.f, b).

Esta empresa, ofrece a Líder el metro de tela índigo a 2,43 USD y el metro de drill en un rango de 1,63 USD y 1,75 USD valor FOB, dependiendo del color solicitado, y la facilidad de pago del 30% adelantado y el restante una vez se reciba la copia del BL.

4.1.4.5 Yamei Textil

Esta empresa de textiles China nació en 1978 e inició sus actividades como una empresa de fabricación de hilados y telas, luego incrementó una línea de prendas de vestir y hoy día es una gran empresa vertical integrando varias actividades referentes a los textiles.

Contando con más de 4 décadas de experiencia, Yamei Textile es sin duda un líder en este negocio, a menudo considerado como una de las empresas textiles más importantes de China. Al principio, se enfocó principalmente en el mercado local, sin embargo, en 1998 tras la globalización de China, inició con actividades de negocio internacional (China Yamei Textile, s.f.).

Se encuentra ubicada en Shandong, a tan solo 183 km del puerto de Qingdao, lo que favorece el despacho de la carga hacía Colombia por el Pacífico. Por otro lado, le oferta a Líder el metro de Drill entre un rango de 1,30 USD y 1,55 USD FOB dependiendo el color requerido y el metro de denim Índigo a 2,17 USD FOB. Finalmente, el método de pago corresponde de la misma manera a las demás empresas (Shandong Rundong Textile, Hebei Ourui Textile y Boqi textile).

Las empresas de la industria textil de China mencionadas anteriormente, se caracterizan principalmente por haber diversificado sus actividades y haber entrado en otros sectores industriales, es decir, no solo en la producción de telas, sino, además en la confección de prendas de vestir o calzado, desarrollando sin complejos sus propias marcas y más allá de producir para la demanda mundial, estas empresas se interesan en cubrir principalmente el mercado local (Riera, 2014).

Adicionalmente, por la trayectoria y experiencia con la que cuentan las empresas, logrando una posición en el mercado textil gracias a la facilidad tecnológica que les ha brindado el país de origen favoreciendo la distribución y logística de la cadena de suministros a la hora de vender sus productos.

Por último, como aspecto en contra de la decisión, es importante resaltar que la importación de textiles provenientes de China está gravada con un 10% de arancel y al día

de hoy, Colombia no ha establecido una relación comercial con la República de China, lo que quiere decir que no tienen beneficios hacía alguna de las dos partes.

4.1.5 Decisión

Tomando en cuenta algunas de las anteriores características presentadas, considerando las peticiones por parte del área de mercadeo y el análisis realizado por medio de la matriz de selección (Anexo 11), se enfoca la atención en la empresa Yamei Textile, debido a que esta compañía ofrece el metro de Dril color gris y caqui a 1,53 USD y blanco 1,30 USD, además, el Denim índigo a 2,17 USD/m, siendo esta la que ofrece a un menor precio esta última tela, contando con esta tela se requiere en una mayor cantidad.

Por otro lado, la fábrica está ubicada en la provincia Shandong de China, al este del país, sobre el mar amarillo, lo que favorece el despacho de la mercancía por el puerto de Qingdao y tomaría la ruta por el Pacífico hasta finalizar en Buenaventura. Adicionalmente, el método de pago es favorable para Líder, al ser del 30% anticipado y el 70% después de recibir la copia del BL y la factura comercial. Por último, esta empresa produce las dos materias primas en la misma fábrica, lo que quiere decir que, al realizar una orden de compra, éstas se despacharán de inmediato y no se tendrá que solicitar a otra sede de la empresa con la que cuente la empresa.

Finalmente, se evidencia el puntaje total obtenido por esta empresa, siendo el puntaje más alto en la matriz de selección (2,6), además, el recorrido de la empresa Yamei de más de 4 décadas en el mercado hace que Líder pueda depositar la confianza en ellos, basándose en los antecedentes para iniciar relaciones comerciales a largo plazo.

A partir de lo anterior, tomando en cuenta el valor FOB cotizado por Yamei Textile de las dos materias primas, se realiza el cuadro de costeo (anexo 12) para conocer el valor DDP de la mercancía, es decir, el precio del metro de drill e índigo ya nacionalizado, anexo en el cual se identifican los costos posteriores del valor FOB USD, como flete internacional, seguro internacional, arancel, IVA, agencia de aduanas, descargue y transporte y seguro en vía nacional.

Adicionalmente, se evidenció que la viabilidad de la importación de drill es positiva para Líder, como se puede evidenciar en el anexo 12, actualmente Líder compra el metro de drill a \$11.760 que comparado con el precio del metro de drill que proveería Yamei Textile (\$10.149), Líder tendría a favor \$1.610 pesos/metro, haciendo que se logre posicionarse en el mercado nacional e internacional con precios más competitivos atrayendo de esta manera nuevos clientes potenciales y favoreciendo a las actividades de comercio internacional de la empresa.

Por otro lado, la situación no se presenta de la misma manera para la importación del Índigo (como se evidencia en el anexo 12), debido a que el metro de esta materia prima de origen chino de la empresa Yamei Textile ya nacionalizado en Colombia es de \$15.857 pesos y actualmente a Líder le proveen el metro a \$13.900, se cree que esta diferencia se presenta debido a la fluctuación que ha venido presentando el dólar en las últimas semanas, pero que a pesar de ello, los proveedores nacionales han sostenido el precio por temas de acuerdos de ventas ya pactados antes del alza.

A partir de lo anterior, el área de mercadeo internacional espera continuar en la búsqueda de un potencial proveedor internacional de Índigo, debido a que como se había comentado es la materia prima que consume Líder en mayor cantidad, y sería beneficioso para que Líder sea mucho más competitivo en los mercados de la confección y comercialización de prendas de vestir de dotación tanto nacionales como internacionales.

5. COTIZACIÓN INTERNACIONAL

En la realización de la pasantía, se desarrolló una actividad adicional, la cual corresponde a la participación de la practicante en la elaboración de cotizaciones de oferta internacional, actividad completamente diferente a las otras dos realizadas en el proceso de pasantía.

Esta tarea se considera relevante, toda vez que las cotizaciones de oferta internacional, son el primer paso para iniciar relaciones comerciales con nuevos socios de otros países, logrando que Líder pueda ofrecer sus productos y posteriormente, tener ventas efectivas. Las cotizaciones favorecen la competitividad de las empresas en los mercados internacionales, debido a que las exigencias de los clientes hacen que sean más innovadores y productivos.

Para Líder, incursionar en mercados internacionales es un proceso que ha venido desarrollando medianamente con el fin de adquirir una mayor competitividad en los mercados de la industria textil y confecciones. Al día de hoy, Líder ha emitido varias cotizaciones de oferta Internacional, para empresas de países como Chile, Venezuela, México y Trinidad y Tobago; de las cuales se ha llegado a formalizar relaciones comerciales con un par de empresas chilenas (Clinicalizado y Phalabi) y una mexicana (Coca-Cola Femsa).

Hoy en día, Líder apunta a tomar el mercado de Coca-Cola Femsa Venezuela, tras la noticia de la apertura de fronteras entre Colombia y este país a partir del 26 de septiembre del 2022, a partir de esto, pretenden emitir cotizaciones de oferta para generar ventas y adquirir un nuevo cliente internacional.

Ahora bien, de acuerdo a los procedimientos asignados por la norma ISO 9001 y 45001, las cotizaciones de oferta internacional que realice Líder, se deben formular por medio de un formato específico, el cual se puede evidenciar en el anexo 13 del presente informe. Por otro lado, Líder no contaba con una persona con la capacitación y tiempo suficiente para la atención requerida a los procesos de elaboración de estas cotizaciones, es

por ello que ha tomado la decisión de tener un respaldo en la practicante para la elaboración de cotizaciones de oferta internacional, recibiendo este apoyo por parte de ella debido a que, actualmente la empresa se encuentra en el periodo final del año y espera alcanzar un buen y óptimo cumplimiento respecto a los requerimientos finales en cuestión de los pedidos vigentes.

Por otro lado, para la práctica realizada por la estudiante, el líder de mercadeo internacional recibió una solicitud de cotización de camisa Oxford, pantalón, chaleco, polo y bata, por parte de una empresa en Ecuador llamada Provefarma S.A, un laboratorio dinámico creado única y exclusivamente para dedicarse a la comercialización de los productos de Laboratorios Orofarm, que tiene como cliente grandes y medianas empresas farmacéuticas entre ellas, farmacias Sana Sana y farmacias Fybeca. A partir de lo anterior, se procedió a formular la tabla de precios (Tabla 2) de las telas requeridas para la elaboración de estas prendas solicitadas, con los correspondientes precios y proveedores, las cuales son datos base para la realización de la cotización.

Tabla 2. Características de las telas a utilizar

Precios Provefarm							
Producto	Descripción	Composición	Peso	Ancho	Precio	Proveedor	Observación
Camisa Oxford	Oxford Mancheste	50% algodón, 50% poliester		150 cm	9.200	Jhon Uribe	Cubrir +/- 5%
	Oxford Textilia	55% algodón, 45% polies	235 gm/line	160 cm	10.850	Risaltex	Cubrir +/- 10%
Pantalon	Lino Flex	100% Poliester	275 gm/line	150 cm	5.400	Quantto	Cubrir +/- 10%
	Lino Nova	100% Poliester	3,5 onz	150 cm	5.000	Quantto	Cubrir +/- 10%
	Lino Lafayette	97% poliester, 3% Lycra	320 gm	147 cm	8.970	Quantto	Cubrir +/- 10%
	Lino Flex	100% Poliester	275 gm/line	150 cm	8.900	Jhon Uribe	Cubrir +/- 5%
	Versalles	90% poliester, 10% Lycra	245 gr	140 cm	17.195	Icoltex	Cubrir +/- 10%
	Lino Flex	100% Poliester		150 cm	6.412	Icoltex	Cubrir +/- 10%
	Lino Supervertigo	100% Poliester		150 cm	15.900	Bogotana	Tela de programación
Chaleco	Olympia Repel	100% Poliester	115 gr	150 cm	7.990	Eliot	Cubrir +/- 5%
	Wembley Plus	100% Poliester	104 gr	160 cm	7.450	Risaltex	Cubrir +/- 10%
	Antifluido Napole	100% Poliester	115 gr	150 cm	7.000	Bellatela	
	Antifluido Liso	100% Poliester	100 gr	150 cm	8.407	Icoltex	Cubrir +/- 10%
	Antifluido Fenix	100% Poliester	115 gr	150 cm	5.800	Quantto	Cubrir +/- 5%
Polo	Pique Ultra	65% poliester, 35% algod	210 gr	180 cm	12.990	Risaltex	Cubrir +/- 10%
	Pique Aranza	61% poliester, 39% algod	210 gr	170 cm	10.490	Eliot	Cubrir +/- 5%
	Lacoste Superior	65% poliester, 35% algod	250 gr	190 cm	11.865	Intex co	Pago 30 días
Bata	Gabardina Garota	65% poliester, 35% algod	170 gr	150 cm	10.650	Quantto	Cubrir +/- 5%
	Popelina Dakar	65% poliester, 35% algod	200 gr	150 cm	9.025	Icoltex	Cubrir +/- 10%
	Gabardina Milan	65% poliester, 35% algod	190 gr	150 cm	11.828	Icoltex	Cubrir +/- 10%

Elaboración propia. Fuente: Información Empresarial - Líder & CO S.A.S.

Adicionalmente, para la formulación de cotizaciones de oferta internacional de la empresa, se identificaron las partidas arancelarias, con el fin de tener en cuenta la normativa y requerimientos a la hora de realizar la exportación en caso de que se establezca la relación comercial con Provefarma. Estas partidas arancelarias se clasificaron de la siguiente manera de acuerdo al decreto 1881 de 2021: la camisa de dama (62.06.30.00.00), el pantalón de dama (6104.63.00.00), chaleco multiusos (61.10.90.00.00), polo unisex (6109.90.90.00) y la bata manga larga (62.01.90.00.00). Sin embargo, la practicante identificó que el formato con el que cuenta Líder no tiene un campo para asignar esta información importante, por lo que recomienda a la empresa que actualice este documento institucional.

Dando continuidad a lo anterior, para la elaboración de la cotización para Provefarma, se resalta la importancia de contar con información básica de la empresa como NIT, país y ciudad donde se encuentra ubicada la empresa, y nombre de la persona a la que se remite la cotización. De igual manera, en el formato de cotizaciones que utiliza Líder (anexo 13) se evidencia la casilla de la moneda de negociación, la cual es designada en USD, sin embargo, si la empresa solicitante requiere que este se asigne en su moneda local, será objeto de modificación.


Por otro lado, en el proceso de la elaboración de la cotización por medio del formato de cotizaciones internacionales del sistema integrado de gestión de la empresa Líder (Anexo 13), se requiere el planteamiento de términos y condiciones de la negociación, sin embargo, para el caso de la cotización de la tabla 3, dirigida a Provefarma, quedan abiertos a discusión con el fin de tomar en cuenta las necesidades del cliente.

Adicionalmente, en la solicitud de cotización enviada por Provefarma, se requiere que la mercancía llegue a su planta por cuenta de Líder, en donde ellos solo se encarguen del descargue de la mercancía, para posteriormente entregarla a cada colaborador de la empresa. Por lo tanto, tras realizar el análisis del caso se toma la decisión de seleccionar el término de negociación DAP, que significa entrega en punto de destino, lo que quiere decir, que el precio que presenta Líder en la cotización incluye todos los gastos hasta que la mercancía esté en las instalaciones de Provefarma.

En consecuencia de lo anterior, se puede evidenciar la cotización resultante en la tabla 3 del presente documento, la cual se desarrolló de manera óptima y sencilla, gracias a la

sistematización con la que cuentan los formatos de Líder, haciendo que sean llamativas y específicas, evitando llegar a tener malos entendidos con los clientes; y eficaces, en pro de facilitar los procesos del Sistema Integrado de Gestión y favoreciendo el cumplimiento de las normas ISO 45001 y 9001.

Tabla 3. Cotización Provefarma Ecuador.

	SISTEMA INTEGRADO DE GESTION					CODIGO: RG--MC-08
	COTIZACIÓN INTERNACIONAL - INTERNATIONAL QUOTATION					FECHA: 16/03/2017
						VERSION: 01
Calle 26 N° 4C - 80 BARRIO HIPODROMO						
DATE / Fecha	15/09/2022			WAY / Vía	Terrestre	IDENTIFICATION / NIT
EXPIRATION DATE / Fecha de Venimiento	30/09/2022	Divisa/ Currencia	USD	COUNTRY / País	Ecuador	1791050665001
INFORMACIÓN DEL CLIENTE						
CUSTOMER / Cliente	Provefarma S.A.	PHONE / Teléfono	N/A	CITY / Ciudad	Quito	
CONTACT NAME / Nombre de Contacto	Paola Santana	ADDRESS / Dirección	N/A	E-MAIL / e-mail	xxxxxx	
Observaciones:						
TERMINOS Y CONDICIONES *Días de entrega dependen de la disponibilidad de la tela, y puede variar, una fecha aproximada se entregará cuando se tenga una orden de pedidos. Delivery days depends on the availability of the fabric. An exact date will be provided when a purchase order is placed. **La cobertura del seguro dependerá del incoterms negociado. The coverage of the insurance is based on the negotiated incoterms. ***Otros gastos: Derechos de importación comisión y documentación agente de aduana y transporte bodega fiscal y bodega cliente. Customs Duties and broker fees, Documentation, local storage and transportation. Los precios de los productos son válidos por 30 días, el flete y otros cargos son servicios prestados por terceros y están sujetos a cambios. Product prices are valid for 30 days, freight and other charges are provided by a third party and are subject to change. ****El tiempo contemplado para comunicación de reclamaciones es de 15 días calendario después de recibido el producto. El producto tiene garantía de 60 días calendario, teniendo en cuenta condiciones óptimas de uso.						
CUENTE/CUSTOMER: Provefarma N DE COTIZACIÓN: 1256						
REFERENCIA	PRODUCTOS/PRODUCTS	NOMBRE TELA/FABRIC		PRECIO	INCOTERM	
1	Camisa para dama manga larga	Oxford Azul celeste 50% algodón, 50% poliester		USD 10	DAP	
2	Pantalón para dama con pretina	Lino versalles 90% poliester, 10% Lycra		USD 12	DAP	
3	Chaleco multiusos	Antifluido 100% Poliester		USD 12	DAP	
4	Polo manga larga unisex	Pique 65% Poliester 35% Algodón		USD 9	DAP	
5	Bata manga larga	Gabardina Garota 65% poliester, 35% algodón		USD 10	DAP	

Elaboración propia. Fuente: Información Empresarial - Líder & CO S.A.S. Adicionalmente,

Líder estima seguir elaborando estas cotizaciones de oferta Internacional hacia países vecinos tomando provecho del apoyo recibido por la practicante, lo anterior con el objetivo de entablar relaciones con nuevos clientes y de esta manera ampliar su capacidad productiva.

6. SEGUIMIENTOS A PEDIDOS DE CLIENTE COCA-COLA FEMSA

Líder cuenta con un marco de clientes nacionales llamativo, entre los cuales se destacan Open Market|Solistica, Éxito, Didetexco, Confipetrol, Fenoco, Massy, Anava, Masa y Coca-Cola Femsa Colombia, e internacionales entre los cuales se encuentran los mencionados en el capítulo anterior (capítulo 5). Sin embargo, por el momento, el enfoque está direccionado hacía los clientes nacionales debido a que estos han hecho que Líder tenga ventas facturadas de \$7.479.404.416 en lo que lleva del 2022 (Ver anexo 14).

Adicionalmente, se comenta que las ventas de Líder fluctúan mensualmente, debido a que las dotaciones en las empresas, no deben ser entregadas mes a mes, si no por el contrario, según la Ley 70 de 1988 y su Decreto Reglamentario 1978 de 1989, regulan el derecho que le asiste a los trabajadores de recibir cada cuatro meses un par de zapatos y un vestido de labor, siempre que su remuneración mensual sea inferior a dos veces el salario mínimo legal y el trabajador haya laborado por lo menos tres meses. De igual manera, el decreto anterior se refiere como “vestido de labor” a las prendas apropiadas para las labores que desempeñen los trabajadores o colaboradores, de acuerdo con el medio ambiente en donde cumplen sus actividades (Decreto 1978, 1989).

Dando continuidad al tema, entre los clientes anteriormente mencionados se asignó a la practicante uno de los clientes más importantes para Líder en cuestión de ventas. Este lugar lo ocupa Coca-Cola FEMSA Colombia, que ha representado para Líder el 31% de sus ventas totales entre enero y septiembre del 2022, teniendo un total de \$2.318.610.630 facturados (Ver anexo 14), lo que quiere decir que, para Líder, tener completamente satisfecho y fidelizado al cliente Coca-Cola (por medio del servicio de post-venta) es un objetivo principal.

De acuerdo a lo anterior, se realizó una tercera actividad diferente a las otras dos de la pasantía tratadas anteriormente, la cual corresponde al apoyo al área de mercadeo en el seguimiento de pedidos del cliente más potencial con el que cuenta Líder, es el caso de Coca-Cola Femsa, empresa líder en embotellamiento y comercialización de bebidas de

multicategoría, comprometidos en generar valor económico y, bienestar social y ambiental, en colaboración con los grupos de interés con los que cuenta (FEMSA, 2022).

Dando continuidad al tema, hoy en día Coca-Cola FEMSA es el mayor embotellador del Sistema Coca-Cola en términos de volumen de ventas. Esto se ve reflejado en la importante presencia operativa, económica, social y ambiental que tiene en nueve países de Latinoamérica (México, Brasil, Guatemala, Colombia, Argentina, Costa Rica, Nicaragua, Panamá y Uruguay) (FEMSA, 2022).

En Colombia, trabajan por ser hoy lo que quieren ser mañana, con un portafolio centrado en las necesidades y preferencias del cliente, el fomento de una cultura ágil, digital y pensada en los consumidores. Esta compañía cuenta en Colombia con 9.347 colaboradores, 22 centros de distribución, 7 plantas embotelladoras y 454.173 puntos de venta (Coca-Cola Fems Colombia, 2020).

Líder desde el año 2010 entabló una relación comercial estrecha con esta gran compañía, abasteciendo sus uniformes de dotación, entre los cuales hacen parte, jeans, chaquetas, polos, camisas, chalecos, pantalones, overoles y otros (Anexo 15). Los uniformes presentados en el anexo anterior, son elaborados con Pique (para prendas tipo polo), Drill Orión (Prendas Overol, Pantalones), denim Índigo (Jeans), Boston Navy (Chaquetas), Flecce (Sacos) y Seda poliéster (Chalecos).

Por otro lado, Coca-Cola compró a Líder en el mes de Julio del año 2022 un total de \$320.135.691 relacionado a 52 pedidos. Adicionalmente, para el mes de agosto las cifras facturadas crecieron en un 86,50% respecto al mes anterior, siendo de \$597.048.045, correspondientes a 56 pedidos. Por último, en el mes de septiembre, las cantidades facturadas fueron de \$230.223.390 de 43 pedidos, a los cuales la practicante realizó seguimiento desde el despacho hasta la entrada del almacén, proceso descrito a continuación.

En primera instancia, la toma de órdenes de compra que realiza la empresa Coca-Cola se da vía correo electrónico. Posteriormente se lleva la orden de compra al coordinador de producción y es él el encargado de analizar la existencia de estas prendas en el inventario

para despacho inmediato o si, por el contrario, se debía confeccionar las mismas, a su vez, de pasar esta información al coordinador de despachos para realizar el envío al cliente.

Una vez fuese notificado el despacho en la base de datos de Líder, se procedía a realizar el seguimiento por medio de las páginas web de las empresas encargadas del transporte de las mercancías, específicamente Envía y Servientrega. En este sentido, cuando era notificado el envío como *entrega digitalizada* se realizaba la solicitud de “entrada al almacén” al cliente vía correo electrónico, correspondiente a una numeración que es asignada por el cliente con el propósito de que el área contable pueda realizar la debida facturación.

Por último, se comenta que es importante realizar un óptimo proceso de preventa y postventa para Coca-Cola Femsa, porque de esta manera el cliente se sentirá satisfecho y buscará fidelizarse con Líder, ya que no lo verá como una simple empresa, si no como un equipo, al tiempo que se genera valor empresarial y diferenciación de la competencia.

Adicionalmente, es importante comentar que el servicio que presta Líder de preventa y postventa es pertinente y eficaz, favoreciendo la fase del servicio al cliente anteriormente mencionado, por medio de la buena comunicación de las áreas involucradas en el proceso. A pesar de ello, existe un factor externo que hace que el servicio presente retrasos y es el incumplimiento de los talleres de confección en las fechas de entrega estipuladas, alterando de cierta manera los compromisos de Líder.

Por último, como se comentaba anteriormente, el servicio de preventa y postventa para el cliente Coca-cola Femsa es fundamental para alcanzar el objetivo de fidelización y fortalecimiento de la relación comercial de Líder con este cliente, por tal motivo, se propone desde dicha percepción que se continúe realizando el control de calidad de servicios por medio de la encuesta de satisfacción al cliente asignada por el Sistema Integrado de Gestión, en el cual se tome en cuenta el cumplimiento de las entregas, calidad y precios del producto, y calidad general del personal, debido que la información que se encuentra disponible está hasta el año 2021.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La realización de la pasantía en la empresa Líder & CO S.A.S para brindar apoyo al área de mercadeo, fue una experiencia importante para la finalización del proceso académico para optar al título de Profesional en Comercio Internacional, ya que, se logró poner en práctica aquellos conocimientos teóricos adquiridos a lo largo del desarrollo de la carrera profesional.

El apoyo dado al área de mercadeo de la empresa Líder, permitió desarrollar habilidades en la practicante para lo que se aproxima en su vida laboral como profesional en Comercio Internacional, donde se tendrá la facilidad de desenvolverse en actividades de gestión comercial, creación de contacto con clientes, realización de llamadas y correos, seguimiento de pedidos de los clientes y realización de cotizaciones de oferta, siendo estas actividades importantes para el funcionamiento de una empresa.

De acuerdo a los resultados de los objetivos de la pasantía realizada en la empresa Líder, se puede concluir en primera instancia que esta es una empresa que tiene una visión de crecimiento continuo y que ha venido potenciando sus actividades para ser la empresa líder en confección de dotación a nivel nacional y a futuro, a nivel internacional.

Asimismo, Líder viene desarrollando actividades operativas para lograr la meta anteriormente mencionada, las cuales implican la búsqueda de nuevos proveedores internacionales en mercados extranjeros con el fin de alcanzar una reducción de costos en las materias primas, lo que causaría que los precios de los productos manufacturados por Líder mantengan un precio medio/bajo y de esta manera pueda seguir compitiendo en los mercados de la industria.

Respecto a esta actividad se descubrió que China es el país altamente potencial en la producción y exportación de materias primas para la industria textilera, por lo tanto, fue el país en el cual se realizó la búsqueda de aquellas empresas que posiblemente puedan abastecer las necesidades de Líder, llegando a la conclusión de que la empresa Yamei Textile, es ese potencial proveedor de las dos materias primas requeridas por Líder (Drill e Índigo) y

con quien la empresa, puede iniciar a entablar relaciones comerciales con esta empresa China.

Además se concluye de la pregunta problema, que el abastecimiento de materias primas favorece la optimización de los procesos productivos de Líder, desde la producción hasta la entrega final al cliente, adicionalmente, al abastecer estas materias primas de un mercado altamente potencial en el sector textilero como lo es China y a precios relativamente bajos comparados con los nacionales, hace que Líder pueda ser competitivo tanto en el mercado nacional como en el mercado internacional, y a su vez, iniciar la búsqueda de nuevos clientes a los cuales le pueda emitir cotizaciones de oferta; Por lo tanto se recomienda a Líder continuar con el proceso de abastecimiento internacional.

Adicionalmente, tomando en cuenta el segundo objetivo del presente informe, la practicante realizó la formulación de la cotización para Provefarma Ecuador, llegando a la conclusión de que debido al Sistema Integrado de Gestión con el que cuenta Líder, favorece la elaboración de este tipo de formularios, causando que la digitalización de este sea de manera rápida, a su vez, sea entendible por el cliente

Además, este modelo de cotizaciones internacionales, es completo, y concreto para entregar la información necesaria a las solicitudes de nuevos clientes, sin embargo, la practicante recomienda a la empresa realizar una modificación de éste, adicionando una casilla en la cual se pueda asignar la partida arancelaria de las prendas solicitadas en la cotización, debido a la importancia de esta clasificación en cuanto a la uniformidad de lenguaje comercial a nivel mundial.

Por último, se puede concluir, tras haber alcanzado el tercer objetivo de la pasantía, la importancia que tiene Coca-Cola FEMSA para Líder, representando más del 30% de las ventas totales de la empresa en el periodo de enero a septiembre del 2022; además, la importancia y relevancia de realizar el proceso de seguimiento constante de los pedidos que realiza Coca-Cola Femsas, ya que, de este servicio se sostiene la satisfacción plena de este cliente, y que en algunos casos, por causas externas a las operaciones de Líder se ve afectado este proceso.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alibaba. (s.f, a). *Shandong Rundong Textile Technology CO. LTD. Sobre nosotros*. Recuperado de [17-08-2022] <https://rundongtextiles.en.alibaba.com/>
- Alibaba (s.f, b) *Hebei Orui Textile Technology Co., Ltd. Perfil. Visión General de la empresa*. Recuperado de [17-08-2022] https://hebeiorui.en.alibaba.com/company_profile.html
- China Yamei Textile (s.f). *Yamei textil. Perfil de la compañía*. Recuperado de [17-08-2022] http://www.cnym-tex.com/page_en/default.asp?sid=
- Casa textil. (25 marzo 2022). *Tela Drill Twill. Descripción*. Recuperado de [29-08-22] <https://casatextil.co/dril-rigido/>
- Coca-Cola Femsa. (3 diciembre 2020). *Coca-Cola Femsa Colombia. Presencia Internacional*. Recuperado de [09/09/2022] <https://coca-colafemsa.com/acerca-de/presencia/?pais=colombia>
- DANE. (Julio 2022 a). *Índice de Producción Industrial (IPI)*. Recuperado de [18/08/2022]. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/indice-de-produccion-industrial-ipi>
- DANE. (06/2022 b). *Boletín Técnico del Índice de Producción Industrial (IPI)*. Recuperado de [18/08/2022]. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ipi/bol_ipi_junio_22.pdf
- FEMSA. (11 mayo 2022). *Coca-Cola FEMSA*. Recuperado de [9 de septiembre de 2022]. <https://www.femsa.com/es/unidades-de-negocio/coca-cola-femsa/>

González, V. (25/05/2022). Textiles y Confecciones en Colombia Cifras, panorama y tendencias. [Entrada del blog Textiles Panamericanos]. Recuperado de [28/09/2022] <https://textilspanamericanos.com/textiles-panamericanos/2022/05/textiles-en-colombia/>

Grupo DMS. (6-10-2020). *Tela índigo, denim y jean ¿Cuál es la diferencia?* Recuperado de [29 de agosto de 2022] <https://grupodmsuniformes.com/uniformes/indigo-tela/>

Hebei Wohua Textile (s.f). *Acerca de la compañía.* Recuperado de: http://wohuatex.com/?page_id=15307

Líder (2018. a). *Empresa.* Recuperado de <https://lidertas.com/es/empresa>

Líder (01/10/2018, c). *DC-GR-10. Misión, visión y valores corporativos.* Sistema Integrado de Gestión. Versión 3.

Líder (01/10/ 2018, b). *DC-GR-04. Política y objetivos integrados de gestión.* Sistema Integrado de Gestión. Versión 3.

Líder (16/03/2017). *RG-MC-08. Cotización Internacional.* Sistema Integrado de Gestión. Versión 01.

López Juárez, P. & Rodríguez Suárez, P. (2016). El liderazgo de los países asiáticos en el sector del vestido: repercusiones para América Latina. *Tla-melaua*, 10(40), 152-175. Recuperado de [05 de septiembre de 2022] [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-69162016000200152&lng=es&tlng=es.](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-69162016000200152&lng=es&tlng=es)

Ministerio de comercio Industria y Turismo. (30/12/2021). Decreto 1881 de 2021. DO: [Presidencia de la República] Recuperado de <https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%201881%20DEL%2030%20DE%20DICIEMBRE%20DE%202021.pdf>

MinComercio. (Julio 2022). *Información: Perfiles Económicos Departamentales*. Recuperado de [Julio 18 de 2022]

<https://www.mincit.gov.co/getattachment/eda93571-34c2-48d8-956e-6cffb358d488/Tolima>

Presidencia de la República. (31 de agosto de 1989). Decreto. [1978 a 1989]. DO: GOV.CO. Recuperado de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1523>

Riera, S. (10-03-2014). Los gigantes de la industria textil en China. *Modaes*.

<https://www.modaes.com/entorno/los-gigantes-de-la-industria-textil-en-china>

Rodríguez, F. (22 abril 2016). México: Industrias de textil y de confección crecen más que la economía. *Fashion Network*. Recuperado de (6-09-2022)

<https://pe.fashionnetwork.com/news/Mexico-industrias-de-textil-y-de-confeccion-crecen-mas-que-la-economia,685280.html>

Ruyu, Z. (2019). *Sector textil en china análisis de un caso de éxito "semir"* (Trabajo de grado para optar título de Administración y Dirección de Empresas). Recuperado de

<https://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/8129/tfg-ruy-sec%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación*. 6ta ed. México. McGraw Hill Education.

Trade Wheel. (s.f). *Changzhou Boqi Textile Co Ltd. Sobre nosotros* Recuperado de:

<https://www.tradewheel.com/co/changzhou-boqi-textile-co-ltd-998309/about-us/>

TradeMap. (s,f). *Lista de los exportadores para el producto seleccionado Producto: 5211 Tejidos de algodón, con un alto contenido de algodón, pero < 85% en peso, mezclado exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales y de peso > 200 g/m².*

Editorial ITC. Recuperado de

https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c%7c521132%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

TradeMap. (s,f). Lista de los exportadores para el producto seleccionado Producto: 5209

Tejidos de algodón, con un contenido de algodón $\geq 85\%$ en peso, de peso > 200 g/m².

Editorial

ITC.


Recuperado

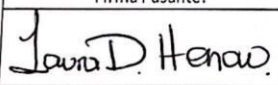
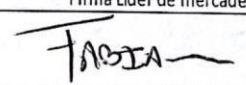
de

https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c520942%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

9. ANEXOS

Anexo 1. Plan de trabajo

		LÍDER & CO S.A.S.	
		PASANTE	LAURA DANIELA HENAO BONILLA
		ASESOR DE PASANTÍA	FABIAN MARTINEZ GASCA
		DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO	WILLIAM EDUARDO GONGORA HIGUERA
		PERIODO	2022-2
DÍA/SEMANA	ACTIVIDAD	PROCESO	
22 julio 11:00am – 12:00pm	Entrevista de trabajo	Se realiza la entrevista de manera remota a través de google meet, para conocer la persona postulada para realizar la pasantía	
27-jul	Entrega de documentos de pasante	El líder de mercadeo radica la documentación solicitada por parte de la coordinación del programa	
8-ago	Inicio de la pasantía	Se da inicio a la pasantía realizando debidamente el proceso de reconocimiento de la empresa	
8/08/2022-12/08/2022	Inducción	El líder de mercadeo realiza la inducción y entrega todas las funciones del cargo	
Actividades rutinarias	Apoyo al área de mercadeo	La pasante debe realizar actividades que el área requiera, como revisión de ordenes de compra, solicitud de fichas técnicas o MiniPrint, pedidos pendiente por entrega, seguimiento de los pedidos de los clientes y así, identificar en que estado se encuentra (En bodega, Reparto, Entregada) y a su vez, identificar posibles retrasos.	
Agosto	Identificar proveedores de tela Drill e índigo	Identificar el mayor exportador de las dos materias primas, y de allí, buscar posibles proveedores	
Septiembre	Cotización Internacional	De acuerdo al proceso de mercadeo internacional PC-MC-02, Se debe cumplir con el debido proceso en cuanto a la formulación del formato de cotización, en este periodo, se enseñará a la pasante la manera correcta de realizarlo	
Octubre	Entrega de resultados Amazon	La pasante debe presentar el informe realizado con los debidos resultados de la pasantía Exportación de 215 uniformes medicos para dama 62.04.29 para amazon Estados Unidos	

Firma Pasante:	Firma Líder de mercadeo
	

Elaboración propia. Fuente: Información Empresarial - Líder & CO S.A.S.

Anexo 2 . Potenciales exportadores de drill (521132)

Exportadores	2017	2018	2019	2020	2021	Acumulado	Tasas de crecimiento	Participación Promedio
Mundo	349.508	376.471	357.374	266.771	315.467	1.665.591		
China	110.426	151.640	147.408	107.590	153.509	670.573	12,55%	40,42%
Hong Kong, China	30.908	29.509	24.071	12.450	9.564	106.502	-23,60%	6,22%
Alemania	25.740	25.806	17.054	10.543	14.909	94.052	-7,61%	5,53%
Francia	14.702	22.230	18.290	16.909	18.722	90.853	9,16%	5,50%
Japón	18.062	17.377	13.268	9.606	9.288	67.601	-14,59%	4,01%
Pakistán	4.797	15.371	18.422	12.795	13.722	65.107	54,24%	3,95%
Türkiye	15.471	14.266	10.910	6.712	8.445	55.804	-10,99%	3,29%
India	7.610	7.684	9.448	10.934	12.797	48.473	14,17%	3,00%
Bélgica	8.558	8.413	8.010	6.635	8.022	39.638	-0,69%	2,39%
Corea del sur	6.416	6.448	6.699	5.202	8.055	32.820	9,22%	1,99%


Elaboración propia. Fuente: TradeMap (Exportaciones 521132).

Anexo 3. Potenciales exportadores de Denim índigo (520942)

Exportadores	2017	2018	2019	2020	2021	Acumulado	Tasa de crecimiento	Participación promedio
Mundo	2.792.262	2.846.293	2.601.886	1.923.681	2.744.953	12.909.075		
China	517.291	591.320	558.905	436.866	667.684	2.772.066	9,96%	21,56%
Pakistán	483.240	501.202	498.350	388.401	521.760	2.392.953	3,86%	18,65%
India	241.782	251.769	238.112	211.486	355.025	1.298.174	13,85%	10,12%
Türkiye	282.827	252.558	243.964	194.100	274.583	1.248.032	1,73%	9,69%
Hong Kong	220.124	216.404	152.825	87.002	87.168	763.523	-18,49%	5,81%
Italia	144.845	132.593	111.529	84.570	105.966	579.503	-5,80%	4,48%
Egipto	131.228	117.443	104.681	90.455	117.784	561.591	-1,19%	4,37%
Estados Unidos	151.526	149.305	127.644	47.899	63.950	540.324	-11,23%	4,08%
México	61.530	69.755	70.644	56.435	74.410	332.774	6,59%	2,60%
Tailandia	51.783	75.644	84.665	48.702	65.768	326.562	12,64%	2,54%


Elaboración propia. Fuente: Trade Map (Exportaciones 520942).

Anexo 4. Ficha técnica Drill

	FICHA TECNICA DEL PRODUCTO	
	REFERENCIA	DRILL
	PARTIDA ARANCELARIA	52.11.32.00.00
	COMPOSICIÓN	35% Algodón 65% Poliéster
	PESO NETO	240 gr/m2
	ANCHO	150 Cm
INSTRUCCIONES DE LAVADO	Lavar a mano o a maquina	
	Se recomienda lavar a 40° grados	
	No usar cloros ni blanqueadores	
	No dejar en remojo	
	Se puede lavar en seco	
	Se puede secar en gancho o en maquina	
	Planchar a temperatura baja	

Elaboración propia. Fuente: Información Empresarial - Líder & CO S.A.S.

Anexo 5. Ficha técnica Índigo

	FICHA TECNICA DEL PRODUCTO	
	REFERENCIA	Denim Indigo
	PARTIDA ARANCELARIA	52.09.42.00.00
	COMPOSICIÓN	100% Algodón
	PESO NETO	12,5 Onz
	ANCHO	170 Cm
INSTRUCCIONES DE LAVADO	Usar detergentes suaves, no usar blanqueador, ni suavizantes.	
	Una vez termine el proceso de lavado déjalos secar por el revés al aire libre, alejados de la luz solar directa.	
	Evita el uso de secadora, esto puede dañar las fibras de la tela, haciendo que en algún momento se rompan.	
	No mezclar los jeans con tonos claros u otro tipo de prendas.	
	Lavar por separado y siempre por el revés, al finalizar el proceso no las retuerzas esto puede afectar la composición de la prenda y elastano.	
	Lavarlo preferiblemente con agua fría en el ciclo delicado o a mano, el agua caliente puede encoger y romper las fibras.	
	No mezclar los jeans con tonos claros u otro tipo de prendas.	

Elaboración propia. Fuente: Información Empresarial - Líder & CO S.A.S.

Anexo 6. Información de la cotización Shandong Rundong Textile Technology

	Drill			Denim Indigo
Proveedor	Shandong Rundong Textile Technology			
Color	Gris Raton	Blanco	Caqui	Indigo
Cantidad	30000m	2000m	8000m	100.000m
Incoterm	FOB			
Precio	1,62 USD/m	1,52USD/m	1,55USD/m	FOB 2,49USD/m
Especificaciones técnicas	65% poliéster 35% algodón.			100% algodón
Tiempo de entrega	25 días despues del desposito			30 días despues del desposito
Origen de la carga	Ciudad de Weifang, provincia de Shandong China			
Condiciones de pago	T/T, 30% de depósito, saldo artes del envío.			

Elaboración propia. Fuente: información suministrada por Shandong Rundong Textile.

Anexo 7. Información de la cotización Boqi Textile

	Drill			Denim Índigo
Proveedor	Boqi Textile			
Color	Gris Raton	Blanco	Caqui	Indigo
Cantidad	30000m	2000m	8000m	100.000m
Incoterm	FOB			
Precio	FOB es \$2.02/m			precio FOB es \$2.45/m
Especificaciones técnicas	Con un peso de 240 gr m2 35% algodón y 65% poliéster 20*16/128*60 230-240GSM 57/58".			100% algodón 10*7/80*46 peso 12oz ancho 57/58".
Tiempo de entrega	25-30 días después de recibir los comentarios y el depósito de labdip			
Origen de la carga	Ciudad china de Changzhou			
Condiciones de pago	TT por 30% del saldo del depósito antes de la entrega			

Elaboración propia. Fuente: información suministrada por Boqi textile

Anexo 8. Información de cotización Hebei Wohua Textile Co.

Drill			Índigo	
Proveedor	Hebei Wohua Textile Co., Ltd.			
Color	Gris Raton	Blanco	Caqui	Indigo
Cantidad	30.000m	2.000m	8.000m	100.000m
Incoterm	FOB			FOB
Precio	1.52USD/m			2,75USD/Y
Especificaciones técnicas	65% poliester 35% algodón.			100% algodón
Tiempo de entrega	30 días			40 días
Origen de la carga	Shanghai, China.			Tianjin, China.
Condiciones de pago	20% de depósito por adelantado, 75% de pago antes de enviar los productos, 5% de pago después de un mes cuando recibió los productos.			
Características de la carga	contenedor de 40 pies 14,4 toneladas, 28 CBM		contenedor de 40 pies 40000y, 23ton, 26CBM	

Elaboración propia. Fuente: información suministrada por Hebei Wohua Textile

Anexo 9. Información cotización Hebei Ourui Textile Technology Co.

Drill			Índigo	
Proveedor	Hebei Ourui Textile Technology Co., LTD			
Color	Gris Raton	Blanco	Caqui	Indigo
Cantidad	30000m	2000m	8000m	100.000m
Incoterm	FOB			
Precio	1.63USD/M	1.73USD/M	1.63USD/M	2.43USD/M
Especificaciones técnicas	65% poliester 35% algodón.			100% algodón
Tiempo de entrega	25 días			
Origen de la carga	Shijiazhuang Hebei			
Condiciones de pago	TT 30% por adelantado, el saldo se paga en 7 días contra copia B/L			
Características de la carga	Cargando alrededor de 80000 metros		Cargando alrededor de 37000 metros	

Elaboración propia. Fuente: información suministrada por Hebei Ourui Textile.

Anexo 10. Información cotización Yamei Textil.

Drill			Denim Índigo	
Proveedor	Yamei Textil			
Color	Gris Raton	Blanco	Caqui	Índigo
Cantidad	30.000m	2.000m	8.000m	100.000m
Incoterm	FOB			
Precio	USD1.53/M	USD1.30/M	USD1.53/M	USD2.17/M
Especificaciones técnicas	65% poliéster 35% algodón 20x16 120x60 58/59"3/1			100% algodón
Tiempo de entrega	35 días			
Origen de la carga	Shandong, China			
Condiciones de pago	30% TT depósito y TT pendiente después de recibir la copia BL y la factura.			
Características de la carga	cargar 38-40.000m embalaje en rollo 1X20FCL puede cargar 38-40.000m		1X20FCL puede cargar 19.000m 1x40FCL puede cargar 40.000m Embalaje rollo	

Elaboración propia. Fuente: información suministrada por Yamei Textil

Anexo 11. Criterios para identificar la potencial empresa proveedora de Drill e Índigo

%	Criterios	A	P	B	P	C	P	D	P	E	P
30%	1	2	0,6	1	0,3	2	0,6	2	0,6	2	0,6
40%	2	2	0,8	2	0,8	1	0,4	2	0,8	3	1,2
10%	3	2	0,2	1	0,1	3	0,3	1	0,1	2	0,2
10%	4	3	0,3	3	0,3	2	0,2	3	0,3	3	0,3
10%	5	3	0,3	3	0,3	3	0,3	3	0,3	3	0,3
Total			2,2		1,8		1,8		2,1		2,6
CRITERIOS						EMPRESA					
1 Precio del Drill						A Shandong Rudong Textile Technology					
2 Precio Índigo						B Boqi Textile					
3 Ubicación geográfica						C Hebei Wohua Textile					
4. Método de pago						D Hebei Ourui Textile Technology					
5. Mismo lugar las dos materias primas						E Yamei Textile					

Elaboración propia.

Anexo 12. Costeo de importación desde valor FOB a valor DDP

//	DRILL	DEMÍN INDIGO
DESCRIPCIÓN	Tela Drill 35% algodón 75% poliéster	Tela Índigo 100% Algodón
PARTIDA ARANCELARIA	52.11.32.00.00	52.09.42.00.00
PESO DE LA CARGA (KG)	15000	16000
PUERTO DE ORIGEN	Qingdao, Shandong China	Qingdao, Shandong China
PUERTO DE DESTINO	Buenaventura - Colombia	Buenaventura - Colombia
DESTINO FINAL	Ibagué - Colombia	Ibagué - Colombia
CAPACIDAD (m) CONTENEDOR 20'	40000	20000
VALOR FOB/m QINGDAO	USD 1,42	USD 2,17
TRM VIERNES 03/11	COP 5.058,00	COP 5.058,00
PRECIO FOB MCIA QINGDAO	USD 56.800,0	USD 43.400,0
FLETE QINGDAO-BUENAVENTURA	USD 2.760,0	USD 2.760,0
VALOR CFR	USD 59.560,0	USD 46.160,0
SEGURO QINGDAO-BUENAVENTURA 0,40%	USD 227,2	USD 173,6
VALOR CIF BUENAVENTURA	USD 59.787,2	USD 46.333,6
ARANCEL 10%	USD 5.978,7	USD 4.633,4
IVA 19%	USD 12.495,5	USD 9.683,7
AGENCIA DE ADUANAS 0,40%	USD 239,1	USD 185,3
PRE-INSPECCIÓN	USD 55,4	USD 55,4
GASTOS PORTUARIOS	USD 344,0	USD 344,0
DOCUMENTACIÓN	USD 23,7	USD 23,7
CARGUE/DESCARGUE BUENAVENTURA	USD 37,6	USD 37,6
TRANSPORTE BUENAVENTURA-IBAGUÉ	USD 1.124,0	USD 1.224,0
SEGURO BUENAVENTURA-IBAGUÉ	USD 181,0	USD 181,0
VALOR DDP	USD 80.266,2	USD 62.701,7
VALOR DDP PESOS	COP 405.986.622,91	COP 317.144.993,45
VALOR DDP UNITARIO PESOS	COP 10.149,67	COP 15.857,25
VALOR COMPRA NACIONAL	COP 11.760,00	COP 13.900,00

Elaboración propia. Fuente: AL Prologistics

Anexo 13. Formato de cotizaciones de oferta internacional de la empresa Líder

		SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN		CODIGO: RG - MC 08	
		COTIZACIÓN INTERNACIONAL - INTERNATIONAL QUOTATION		FECHA: 16/03/2017	
				VERSION: 01	
Calle 26 N° 4C - 80 BARRIO HIPODROMO					
DATE / Fecha		TERM:		WAY / Via	IDENTIFICATION / #ID
EXPIRATION DATE / Fecha de vencimiento		Divisa / Currency		COUNTRY / País	#N/A
INFORMACIÓN DEL CLIENTE					
CUSTOMER / Cliente		PHONE / Teléfono		CITY / Ciudad	
CONTACT NAME / Nombre de Contacto		ADDRESS / Dirección		EMAIL / email	
Observaciones:					

TERMINOS Y CONDICIONES

*Días de entrega dependerá de la disponibilidad de la tela, y puede variar, una fecha aproximada se entregará cuando se tenga una orden de pedidos. Delivery days depends on the availability of the fabric. An exact date will be provided when a purchase order is placed.

**La cobertura del seguro dependerá de los incoterms negociados. The coverage of the insurance is based on the negotiated incoterms.

***Otros gastos: Derechos de importación, comisión y documentación agente de aduana y transporte bodega fiscal y bodega cliente. Customs Duties and broker fees, Documentation, local storage and transportation. Los precios de los productos son válidos por 30 días, el flete y otros cargos son servicios prestados por terceros y están sujetos a cambios. Product prices are valid for 30 days, freight and other charges are provided by a third party and are subject to change.

**** El tiempo contemplado para comunicación de reclamaciones es de 15 días calendario después de recibido el producto. El producto tiene garantía de 60 días calendario, teniendo en cuenta condiciones óptimas de uso.

CLIENTE/CUSTOMER (en blanco)

N DE COTIZACIÓN (en blanco)

REFERENCIA	PRODUCTOS/PRODUCTS	NOMBRE TELA/FABRIC	PRECIO CIP/CIP
(en blanco)	(en blanco)	(en blanco)	(en blanco)
Total general			

Tomado de: Líder (2017)

Anexo 14. Datos de facturación

	FACTURACIÓN TOTAL	FACTURACIÓN COCA-COLA FEMSA
Enero	\$ 180.003.299	\$ 104.260.951
Febrero	\$ 704.290.894	\$ 33.079.020
Marzo	\$ 1.102.910.915	\$ 297.061.035
Abril	\$ 927.115.084	\$ 181.868.929
Mayo	\$ 905.430.045	\$ 310.907.597
Junio	\$ 846.367.824	\$ 244.025.972
Julio	\$ 880.606.980	\$ 320.135.691
Agosto	\$ 928.505.938	\$ 597.048.045
Septiembre	\$ 724.391.598	\$ 157.964.095
TOTAL	\$ 7.199.622.577	\$ 2.246.351.335

Elaboración propia. Fuente: Información Empresarial - Líder & CO S.A.S.

Anexo 15. Catálogo de Coca-Cola Femsa



Elaboración propia. Fuente: Información Empresarial - Líder & CO S.A.S.

Anexo 16. Informe de cumplimiento.

15 noviembre de 2022

Señores,

Universidad Antonio Nariño
Sede Ibagué

Asunto: Constancia de cumplimiento plan de trabajo de pasantía

Cordial saludo,

Por medio de la presente, se hace constar que Laura Daniela Henao Bonilla con cedula de ciudadanía N° 1.007.677.087, estudiante de último semestre de Comercio Internacional en la universidad Antonio Nariño sede Ibagué realizó y cumplió con el plan de trabajo en un periodo de 480 horas (Ver anexo 1.), desde el día 8 de agosto 2022 hasta el día 14 de octubre del mismo año en el área de mercadeo internacional de nuestra empresa.

Constancia que se expide en la ciudad de Ibagué, Tolima a los 15 días del mes de noviembre de 2022.

Fabián Martínez
Coordinador de mercadeo

Calle 26 N° 4C - 80 B./ Hipódromo
Teléfono. 57 (8) 2702813 - Cel. 313 8319962
www.lidersas.co
Ibagué - Colombia



Escaneado con CamScanner



Anexo 1. Informe de actividades

OBJETIVO	ACTIVIDADES	HORAS	APROBÓ
Identificar proveedores en el exterior de tela ndigo 12.75 oz 100% algodón y drill 65% Poliéster, 35% Algodón	Identificar el país potencial en la producción y exportación de las materias primas requeridas.	192	FABIAN
	Busqueda de proveedores de aquel país potencial		
	Solicitar cotizaciones via correo electronico a los potenciales proveedores de las materias primas		
	Identificar aranceles a pagar en caso de realizar la importación		
Participar en la elaboración de cotizaciones de oferta internacional de negocio que la organización requiera ejecutar con el fin de obtener nuevos clientes.	Analizar la problemática del sector textil-manufacturero en Colombia	192	FABIAN
	Conocer sobre los consumos de materias primas e insumos de las prendas requeridas para realizar la cotización		
	Clasificar las partidas arancelarias de las prendas requeridas por el cliente		
Apoyar y ejecutar las actividades que el área requiera para el buen funcionamiento de la organización, como seguimiento de pedidos de los clientes (FEMSA - Coca Cola) en servicios de preventa y post-venta.	Digitar la información en el formato de cotizaciones asignado por Líder	96	FABIAN
	En primera instancia, la toma de órdenes de compra que realiza la empresa Coca-Cola se da vía correo electrónico. Posteriormente se lleva la orden de compra al coordinador de producción y es él el encargado de analizar la existencia de estas prendas en el inventario para despacho inmediato o si, por el contrario, se debía confeccionar las mismas, a su vez, de pasar esta información al coordinador de despachos para realizar el envío al cliente. Una vez fuese notificado el despacho en la base de datos de Líder, se procedía a realizar el seguimiento por medio de las páginas web de las empresas encargadas del transporte de las mercancías, específicamente Envía y Servientrega. En este sentido, cuando era notificado el envío como entrega digitalizada se realizaba la solicitud de "entrada al almacén" al cliente vía correo electrónico, correspondiente a una numeración que es asignada por el cliente con el propósito de que el área contable pueda realizar la debida facturación.		
La practicante realizó actividades que el área requería, cómo revisión de ordenes de compra, solicitud de fichas tecnicas o ViniPrint, pedidos pendiente por entrega, seguimiento de los pedidos de los clientes, despachos masivos a cliente Open Market, Inventarios de producto termiando, Inventarios de Insumos	Actividades rutinarias		FABIAN