

1-1-2016

Plan de exportación de pinceles para esmaltes a Puerto Rico

Daniel Orlando Mozo Parraga
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas

Citación recomendada

Mozo Parraga, D. O. (2016). Plan de exportación de pinceles para esmaltes a Puerto Rico. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/474

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Administración de Empresas by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

PLAN DE EXPORTACIÓN DE PINCELES PARA ESMALTES A PUERTO RICO

Daniel Orlando Mozo Parraga

UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ, D.C. 2016

PLAN DE EXPORTACIÓN DE PINCELES PARA ESMALTES A PUERTO RICO

DANIEL ORLANDO MOZO PARRAGA

Trabajo de grado para obtener el título de administrador de empresas

Tutor:

Dr. DANIEL MENDOZA

UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ, D.C. 2016

Tabla de contenido

	pág.
Introducción	6
1. Tema	9
1.1 Línea de investigación	9
1.2 Planteamiento del problema	9
1.3 Formulación del problema	11
2. Objetivos.....	12
2.1 Objetivo general	12
2.2 Objetivos Específicos	12
2.3 Resultado esperado	13
2.3.1 Campo Administrativo.....	13
2.3.2 Campo Comercial.....	14
3. Justificación	15
3.1 Teórica	15
3.2 Práctica	16
3.3 Metodológica.....	16
4. Marco teórico	18
4.1 Marco referencial.....	21
4.1.1 Americana de Pinceles LTDA.....	21
4.1.2 Guía de Exportaciones de PROCOLOMBIA.....	21
4.2 Marco administrativo	26
4.2.1 Estudio de mercados PROCOLOMBIA.....	26
4.2.2 Teorías de exportación.....	30
4.2.3 Incoterms.....	31
4.2.4 Teoría costo beneficio.....	32
4.3 Marco legal.....	35
4.3.1 Tratados de Libre Comercio.....	36
4.3.2 Documentación DIAN.....	37
4.3.3 Guía de rutas mercancías.....	38
4.3.4 Factura Comercial y Lista de Empaque.....	41
4.4 Marco Espacial.....	42
4.4.1 Recorrido.....	43
4.4.2 Análisis de clientes en Puerto Rico.....	43
4.4.3 Aspectos históricos de Americana de Pinceles en Funza.....	46
4.4.4 Estudio y análisis de manufactura en cosméticos de Puerto Rico.....	47
5. Diseño metodológico	49
5.1 tipo de investigación, descriptivo.....	49

5.2 Población	51
5.2.1 Muestra.	52
5.3 Métodos de Investigación	52
5.3.1 Método inductivo/ deductivo.	52
5.3.2 Análisis y síntesis en la investigación.	53
5.4 Instrumentos de la investigación	54
5.4.1 Observación cualitativa.....	54
5.5 fuentes secundarias	55
6. Conclusiones	57
Referencias bibliográficas	59
Apéndices.....	62

Índice de apéndices

	pág.
Apéndice A. Organigrama	63
Apéndice B. Certificado de calidad	64

Introducción

Este proyecto planteará el análisis de factibilidad de exportación de pinceles de esmaltes al país de Puerto Rico, buscando generar aportes al proceso de mercadeo para que resulte más competitivo. La importancia de la investigación, desde el contexto administrativo, es muy importante para poner en práctica el conocimiento adquirido y así lograr con éxito el desarrollo a cabalidad del proyecto de investigación, buscando un mercado nuevo para las empresas colombianas, es de suma importancia empresarial realizar con éxito esta exportación, proyectándose a los mercados internacionales.

Este manual pretende verificar la factibilidad de realizar exportaciones de pinceles de esmaltes al país de Puerto Rico, los que por su calidad, valor agregado y su precio competitivo, tienen una alta demanda en una empresa importadora y comercializadora de productos cosméticos de dicho país; a su vez, se explorará el mercado de este producto en los demás países de Centroamérica, dando como punto de partida Puerto Rico, así encontrado nuevos mercados de exportación.

Teniendo como reto el desarrollo de todo el esquema exportador, y documentos necesarios para dicha acción comercial, recopilando información necesaria y brindando la solución de los posibles problemas que se encontraran en este proyecto, por tanto es primordial realizar la guía de exportación con exactitud, tener la ubicación de la subpartida arancelaria, realizar los respectivos registros como exportador y contar con el aval de PROCOLOMBIA.

Algunas ideas y teorías que existen sobre el objeto estudio es la teoría

del mercantilismo, David Hume, explica sobre esta teoría más a fondo, por otro lado, Adam Smith y David Ricardo, donde explican que el comercio es de gran importancia, porque el ideal es que todos los países se beneficien. Así mismo, para lograr una excelente exportación es importante tener en cuenta algunos enfoques como lo es la guía de exportación de PROCOLOMBIA, teniendo en cuenta el Decreto 2788 de 2004, modificado por el Decreto 2645 de 2011 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, el cual constituye el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y cada uno de los pasos a seguir para una exportación exitosa.

Con este proyecto de grado se espera que a mediano plazo, la empresa Americana de Pinceles Ltda., con la suficiente compilación documental y material, desarrolle su plan exportador del producto, que por su calidad y precios competitivos, frente a los fabricados por otras empresas a nivel nacional e internacional, muy seguramente tendrá una amplia demanda en los mercados internacionales.

Este plan exportador contribuye al proyecto de apoyo y viabilidad que tiene la empresa Americana de Pinceles Ltda., por que muestra la ruta haciendo un estudio completo de los aspectos legales, comerciales y administrativos que se deben tener en cuenta para llegar a los mercados externos. Por otro lado, también ampliará el horizonte y servirá de apoyo otros pequeños empresarios, incentivándolos a realizar su plan exportador y demostrándoles que es sencillo, y por el contrario, puede llegar a ser un negocio rentable al alcance de las pequeñas empresas, proyectándose a los mercados internacionales y por ende a un mayor número de consumidores.

Por tal motivo, se brindará una guía previa de procedimientos básicos para la exportación de materiales de cada uno de los materiales de pinceles para esmaltes, donde se incluirán variables como los Tratados de Libre Comercio, TLC, condiciones del mercado, legislación de Puerto Rico y Colombia, embalajes, se trabajará el método inductivo y deductivo.

1. Tema

1.1 Línea de investigación

Gestión, Administración y Organizaciones

12 Planteamiento del problema

La exportación de pinceles de esmaltes se origina en la empresa Americana de Pinceles Ltda.; su planta principal está ubicada en el municipio de Funza, departamento de Cundinamarca, Colombia, se encuentra ubicada en la provincia de la Sabana de Occidente a 14 kilómetros de Bogotá, cuenta con once (11) trabajadores. La exportación de los kits tapa pincel, nombre comercial, exige un tipo específico de documentación y cantidades que son requeridas para su respectiva exportación; para esto, se tienen una serie de procedimientos que se deben realizar sin margen de error para lograr una exportación exitosa. Esta exportación se origina en la empresa antes mencionada donde trabaja un compañero de la Universidad de la Salle.

Colombia es uno de los principales proveedores de cosméticos y productos de aseo de la región, la industria ha mostrado un crecimiento sostenible durante los últimos ochos (8) años en cuanto a producción, ventas y exportaciones, es vital tener en cuenta la descripción del producto como lo es su referencia, tipo de rosca tapa, material tapa, material pincel, color tapa, color pincel, color fibra, la inspección del empaque y las dimensiones tapa pincel para

una buena exportación. Para tener éxito en la comercialización internacional del producto, se debe ser muy cuidadoso en ofrecer calidad y precios competitivos, teniendo en cuenta los diferentes acuerdos comerciales firmados por Colombia, que conllevan a preferencias arancelarias, que para el caso del país de Puerto Rico, es extensivo el TLC con los Estados Unidos, y para los países del Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras), también se cuenta con preferencias arancelarias.

Las exportaciones colombianas en su mayoría son de combustibles y productos de sustancias extractivas, la manufactura tiene un porcentaje muy pequeño. La insuficiencia de pinceles para esmalte en el país de Puerto Rico, y los bajos precios de los insumos colombianos hacen que esta sea una nueva oportunidad para explorar y trabajar los mercados globales.

Si no se desarrolla el plan exportador debidamente, muy seguramente se perderá la oportunidad de penetrar en los mercados internacionales, con productos de calidad a precios competitivos. El fin primordial es aumentar las exportaciones manufactureras, sin correr el riesgo de perder potenciales clientes internacionales, al seguir paso a paso el plan exportador, la empresa logrará su internacionalización y el posicionamiento de la marca a nivel nacional e internacional, minimizando costos en su proceso de producción, propondría alianzas estratégicas con los proveedores y operadores logísticos, optimizando el precio del producto a los consumidores en el país de Puerto Rico, y muy seguramente, logrando su expansión a otros mercados de la región, logrando estabilidad económica para la empresa.

Tener en cuenta el plan de exportación es importante, por tanto se

realizará la guía de exportación con exactitud, teniendo la ubicación de la subpartida arancelaria, realizar los respectivos registros como exportador, teniendo un análisis por PROCOLOMBIA del estudio de mercado y localización de la demanda potencial, hacer un simulador de los procedimientos con vistos buenos, dando en ejemplo los aduaneros que deben ser presentados al despacho de la DIAN, tales como: Factura Comercial, Lista de Empaque (si se requiere), Registros Sanitarios o V13-415 Vistos Buenos (sí lo requiere el producto), Documento de Transporte, Otros documentos exigidos para el producto a exportar, definición de los medios de pago y financiación si es necesario.

1.3 Formulación del problema

¿Cómo diseñar un plan de exportación para pinceles de esmaltes con destino al país de Puerto Rico?

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Diseñar un plan de exportación de pinceles para esmaltes con destino al país de Puerto Rico, el cual será desarrollado por la empresa Americana de Pinceles Ltda.

2.2 Objetivos Específicos

- Analizar y diagnosticar, la capacidad productora de la empresa Americana de pinceles ofreciendo cantidad y calidad acorde a la capacidad de producción de la empresa exportadora.
- Evaluar las condiciones de acceso al País de destino, identificando los procedimientos necesarios para la exportación.
- Diagnosticar aspectos logísticos de exportación logrando eficiencia en el transporte y logística de envío a Puerto Rico
- Estimar el costo de la exportación al país de destino Puerto Rico, utilizando las herramientas ofrecidas por Procolombia.
- Clarificar las herramientas de promoción, dadas por PROCOLOMBIA.

2.3 Resultado esperado

La empresa Americana de Pinceles Ltda., podrá basarse en este manual para incursione en el mercado del país Puerto Rico, con el producto pinceles para esmaltes, obteniendo el reconocimiento y logrando ampliar el número de clientes en este país.

A su vez que la empresa amplié su visión exportadora y la haga extensiva a otros mercados internacionales, inicialmente a países de esta región, para luego expandirse al mercado europeo y asiático.

Será el apoyo para otras empresas con vocación exportadora, aunque el portafolio de sus productos sea diferente al mencionado.

La elaboración de este manual de exportación será un aprendizaje y una guía para los interesados en guías de exportación, y a su vez, la satisfacción personal de apoyar a las empresas y microempresas, para que encuentren su ruta exportadora, para que estas generen más fuentes de empleo en cada una de sus regiones aportando al mejoramiento económico y bienestar social que tanto hace falta en nuestro país.

2.3.1 Campo Administrativo.

El trabajo de investigación se enfocará hacia el Campo Administrativo, puesto que es la creación de un manual de exportación el cual debe demostrar el intercambio de bienes y servicios entre países, administrativo porque son lineamientos teóricos exigidos para realizar una exportación encaminada a la

creación de la cartilla de exportación del proyecto.

2.3.2 Campo Comercial.

Se debe prestar atención en este punto, ya que por el Tratado de libre Comercio, TLC, con firmado por Colombia con los Estados Unidos, y extensivo al país de Puerto Rico, para aprovechar al máximo las preferencias arancelarias otorgadas y los cupos asignados, estas preferencias arancelarias, permitirán a la empresa, por el menor pago de aranceles, un mayor margen de utilidad, o que el producto pueda llegar a la empresa distribuidora en el país de Puerto Rico, con un precio más competitivo.

De otro lado, se analizará la posibilidad, de solicitarlo el comprador, de extender créditos, firmar pólizas de cumplimiento, y en general documentos que den absoluta seriedad y confiabilidad a las partes.

3. Justificación

3.1 Teórica

Para la exportación de pinceles para esmalte se tendrá que analizar las diferentes formas utilizadas, tanto el modo de exportación, como el riesgo a considerar, para saber en realidad qué tipo de mercados se debe afrontar.

Existen una serie de actividades que se deben tener en cuenta dando razón a la disminución máxima de los riesgos en los que se pueden incurrir, el propósito es tener en cuenta una asesoría quien puede identificar algunos de los errores más comunes en las exportaciones; tener la suficiente información para calcular la capacidad exportadora, puntos fuertes y débiles del mercado internacional.

La importancia de las bases de datos se asienta en que las decisiones que se tomen van en relación directa al banco de datos que desde el principio se construyó, para evitar en muchas de las ocasiones la intuición. El estudio de mercado promueve que se escoja una pequeña gama de productos para iniciar, así se evitara invertir excesivos recursos y ser más competitivos.

La definición de objetivos son factores fundamentales ya que son pasos fundamentales a la hora de medir:

- Volúmenes de gama de productos
- Nivel de precios
- Contenido de la calidad
- Plazos

- Tipos de contrapartes
- Empaque

Comercio y aduanas (2013)

La empresa Americana de Pinceles Ltda., ejecutará sus decisiones con base al trabajo de la cartilla de exportación ya diseñada, además utilizará la cartilla de exportación como base para introducir diferentes líneas de productos al mercado internacional, a su vez reconocerá la importancia de crear bases de conocimiento para evitar pérdidas en la empresa; utilizará las herramientas de la cartilla de exportación para estar al día con procesos aduaneros y legales.

3.2 Práctica

Americana de Pinceles, gestionará y pondrá en uso de sus empleados, el manual aquí descrito, dándolo a conocer, haciendo de la oportunidad de exportación un hecho real, para abrir los mercados a los que llegará, siendo este un valor agregado de la empresa.

3.3 Metodológica

- Investigación de mercados
- Reconocimiento de la posición arancelaria y aduanas
- Valor presente y futuro de las divisas en el caso del intercambio
- Valor agregado

- Procesos y técnicas de servicio al cliente
- Incoterms (tipo de transporte) costo beneficio
- Logística (dimensiones, rotulaje, empaque, instrucciones para uso)
- 4 p's
- Ayudas administrativas como estrategias: Consejerías
- Consultores
- Estrategias empresariales; Empresas que tengan sinergias con la
suya
- Fuentes de apalancamiento; Bancos
- Horizonte comercial a tiempo mínimo Trading
- Mercadeo: Catalogo de venta

4. Marco teórico

Para el análisis del plan de exportación de los pinceles de esmaltes al país de Puerto Rico, en primera instancia, se explicará el marco referencial que contendrá como pilar principal el concepto de la empresa Americana de Pinceles, su número de trabajadores y a que se dedica la empresa, estableciendo la capacidad de producción fijando metas factibles para exportar, así fijar una meta de entrega alcanzable para el importador, así mismo satisfaciendo necesidad cuantitativas y cualitativas del producto requerido, como segunda instancia, se expondrá el marco administrativo, la guía de exportación PROCOLOMBIA y el procedimiento de la Dian, dando lugar muy significativo a los pasos descritos por PROCOLOMBIA, como guía de exportación, haciendo más fácil, claro y preciso la labor y el desarrollo de este manual como ruta de exportación para la empresa Americana de Pinceles Ltda., clarificando los 5 pasos a tener en cuenta, el estudio de mercado PROCOLOMBIA, las teorías de exportación, las teorías de costo beneficio y exigencias de la calidad (Incoterms); como tercera, parte se mostrará el marco legal, que estará conformado por los Tratados de Libre Comercio, los documento Dian que exige la exportación, la guía de rutas de mercancías, la factura comercial y la lista de empaque, y como parte final se presentará el marco espacial que involucra el recorrido que se realizará en la exportación, el análisis cliente de Puerto Rico, los aspecto históricos de Americana de Pinceles

en Funza, y por último se presentará el estudio y análisis de manufacturas en cosméticos de Puerto Rico.

Se mostrarán algunas ideas y teorías que existen sobre el tema, como lo es la teoría del mercantilismo.

Hume, D., (1752) señala que en la teoría mercantilista hay una incongruencia por que el hecho de que entre mucho dinero a un país, hace que se produzca inflación, y todo producto se encárese; mientras que en el país que sale dinero este se escasea y los productos bajan de precio, y los compradores no van a querer comprar los productos en el país más caro, sino en el más barato, por lo tanto, ninguna balanza comercial podrá mantener un superávit y acumular oro y plata como piensan los mercantilistas.

El comercio no era un juego de suma cero sino por el contrario era un juego de suma positiva, es decir, que la ganancia económica de un país no podía provenir de la pérdida económica de otro, por el contrario, el comercio debe generar una situación en la que todos los países se beneficien. (Smith, Ricardo)

Teoría de las ventajas absolutas– Elaborada por Adam Smith (1723 – 1790), es una de los pilares de la Teoría clásica del comercio internacional. Su fundamento es que al ampliar la dimensión de los mercados, aumenta la posibilidad de producir más y con ello se favorece el grado de especialización que, a su vez, incrementa la productividad del trabajo.

Teoría de la ventaja absoluta y teoría de la división internacional del

trabajo Adam Smith, en la riqueza de las naciones, estableció que la verdadera riqueza de los países no radicaba en tener grandes pilas de oro y plateen la tesorería, sino en un constante incremento en la calidad de vida de sus ciudadanos. Observó que algunos países podían producir los mismos productos que otros en menos horas de trabajo, eficiencia a la que denominó ventaja absoluta.

Posteriormente postuló una tesis que denominó teoría de la división internacional del trabajo, la cual consistía en que los Estados deben especializarse en la producción de aquellos artículos de exportación en los cuales tengan mayor ventaja comparativa, calidad y precio bajo, propiciará la riqueza y prosperidad de cada Estado. Aunque Smith fue fundamental, sus teorías dependían de que un país tuviera ventajas pero no explica que la generaba o si un país no tenía ventaja absoluta en ningún producto que podría comerciar.

Según Charles WL hill (s.f) la globalización es el cambio de un comercio cerrado a un comercio integrado mundialmente del cual se desprende básicamente dos facetas la globalización del mercado y la globalización de la producción.

Se tomará como referencia primordial las fases descritas en la ruta exportadora de Procolombia, a través de los cinco pasos que debe realizar el empresario colombiano para hacer el proceso de internacionalización, basándonos en éste, para observar y dar cumplimiento a cabalidad con las normas, requisitos, instrumentos y así poder llegar a otros mercados logrando

que la empresa Americana de Pinceles Ltda., cumpla con su objetivo de hacer efectiva la exportación aquí propuesta.

4.1 Marco referencial

El marco referencial está conformado por la historia de la empresa, sus trabajadores, su objetivo, la guía de documentos, la ubicación de la subpartida arancelaria para una excelente exportación.

4.1.1 Americana de Pinceles LTDA.

Esmaltes Checo se origina en la empresa Americana de Pinceles Ltda. Su planta principal está ubicada en Funza Colombia, se encuentra ubicada en la provincia de la Sabana de Occidente a 14 km de Bogotá cuenta con once (11) trabajadores. Esmaltes Checo es una empresa que brinda cosméticos que tiene como objetivo pintar uñas de las manos y los pies a través de una laca coloreada. La empresa desea exportar el kit tapa pincel brocha ensamblado al país de Puerto Rico, haciendo una alianza entre dos empresas contando está, con un distribuidor especializado en cosméticos ubicado en este país, llamado Omar Trujillo.

4.1.2 Guía de Exportaciones de PROCOLOMBIA.

Esta guía brinda una idea concreta sobre los pasos de manera

consecutiva que se deben tener en cuenta para el proceso de exportación de manera correcta.

PROCOLOMBIA ofrece una guía con todo lo que debe saber para exportar, como los pasos para registrarse como exportador, el procedimiento ante la DIAN, entre otros conceptos necesarios para llevar a cabo con éxito una exportación

Guía para exportar:

Seguidamente se encontrarán los pasos básicos para realizar una exportación.

1º. Ubicación de la subpartida arancelaria:

Para localizar la subpartida arancelaria de su producto tiene dos opciones:

1.1. A través del arancel de aduanas

1.2. Con la ayuda informal que le brinda el Centro de Información. (es importante aclarar que la DIAN es el único ente autorizado para determinar la clasificación arancelaria, según el Decreto 2685/99 Art.236 y la Resolución 4240/00 Art. 154 al 157 de la DIAN– División de Arancel. Tel. 6-079999 Ext. 2128/2129. Costo: Medio Salario Mínimo Legal Mensual).

2º. Registro como exportador:

Con el Decreto 2788 de 2004, modificado por el Decreto 2645 de 2011 de Minhacienda, se reglamentó el Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. Para adelantar actividades de exportación, se debe

tramitar este registro, especificando dicha actividad. En todo caso, según el Estatuto Tributario si es persona natural, esta actividad es de régimen común.

3º. Estudio de mercado y localización de la demanda potencial:

La exportación requiere inicialmente de una selección de mercados, donde se determinen las características específicas del país o región a donde se quiere exportar: identificación de canales de distribución, precio de la exportación, hábitos y preferencias de los consumidores el país o región, requisitos de ingreso, vistos buenos, impuestos, preferencias arancelarias y otros factores que están involucrados en el proceso de venta en el exterior. Para esto usted contará con herramientas como el sistema de Inteligencia de Mercados de la página <http://www.procolombia.co/ruta-exportadora>.

4º. Procedimientos de vistos buenos:

Es importante que consulte si su producto requiere de vistos buenos y/o permisos previos para la autorización de la exportación. Estos deben ser tramitados antes de presentar la declaración de exportación (DEX) ante la DIAN. Algunos ejemplos: ICA (Sanidad animal y vegetal), INVIMA (Medicamentos, Alimentos, Productos Cosméticos), Ministerio de Ambiente (Preservación Fauna y Flora Silvestre), Secretaría de Ambiente (Madera y Semillas), INGEOMINAS (Piedras Preciosas, Esmeraldas y Metales Preciosos), Ministerio de Cultura (Arte, Cultura y Arqueología). Algunos productos están sujetos a cuotas como el azúcar y la panela a Estados Unidos o el banano y atún a la Unión Europea, entre otros.

Según PROCOLOMBIA (2013), menciona el que hacer para exportar (pág.1) <http://www.proexport.com.co>, recuperado el día 11 de octubre de 2013

Procedimiento para certificado de origen:

5º. Solicitud de Determinación de Origen - Declaración Juramentada.

Si el comprador en el exterior exige el certificado de origen para obtener una preferencia arancelaria, el productor del bien a exportar deberá diligenciar la Declaración Juramentada, por cada producto, si es comercializador debe ser autorizado por el productor. A través de la web: www.dian.gov.co (Para acceder a esta página se debe sacar la firma digital DIAN), por el link: Gestión Aduanera - Salida de Mercancías/Certificación de Origen - Declaración Juramentada/Certificado de Origen. Hay dos opciones: - Directamente obteniendo un Certificado o Firma Digital en: (www.certicamara.com) y/o (www.gse.com.co). - A través de una Agencia de Aduanas y/o Apoderado Especial, se les debe dar una autorización previa por la web de la DIAN y ellos elaboran la Declaración Juramentada. Se deben tener claras las normas de origen del país al cual se va a exportar. Este criterio de origen tiene vigencia de dos (2) años a partir de su aprobación.

6º. Solicitud de Certificado de Origen:

Luego de ser aprobada la Declaración Juramentada, se debe diligenciar el correspondiente Certificado de Origen a través de www.dian.gov.co por el link: Salida de Mercancías/Certificación de Origen - Certificado de Origen, tenga en cuenta los siguientes códigos para el diligenciamiento electrónico de cada certificado que requiera.

7º. Guía de procedimiento aduaneros

Una vez tenga lista la mercancía y según el término de negociación – INCOTERMS- utilizado, si es del caso, utilice un Agente de Carga (Vía Aérea) o

Agente Marítimo para la contratación del transporte internacional. Diríjase al Aeropuerto y/o a la Avda. 68 No.22–81, en Bogotá, para solicitar clave de acceso al sistema informático de la DIAN para que diligencie la Solicitud de Autorización de Embarque. Directamente si su exportación tiene un valor inferior a USD10.000. Si es mayor a este monto, debe realizar este procedimiento a través de una AGENCIA DE ADUANAS, que esté autorizada por la DIAN. Este trámite debe hacerse ante la Administración de Aduanas por donde se va a despachar la mercancía, anexando entre otros, los siguientes documentos:

1. Factura Comercial
2. Lista de Empaque (si se requiere)
3. Registros Sanitarios o Vistos Buenos (sí lo requiere el producto)
4. Documento de Transporte
5. Otros documentos exigidos para el producto a exportar

Una vez presentados los documentos e incorporados al sistema informático aduanero. Según PROCOLOMBIA (2013) éste determina si se requiere inspección física, automática o documental, si es física se hace en las bodegas del puerto de salida, la aerolínea o en el lugar habilitado por la DIAN.

Terminada esta diligencia y si todo está bien, la mercancía puede ser embarcada y despachada al exterior. Hecha esta operación y certificado el embarque por la empresa de transporte la Solicitud de Autorización de Embarque se convierte en Declaración de Exportación - DEX.

Competitividad y Propuesta de Americana de pinceles.

La tapa y el pincel de Esmaltes Checo ofrecen una larga duración, gracias a sus componentes y a los materiales de que están hechos, el pincel esta hecho de una aleación especial de polímeros que ayudan a aplicar de forma uniforme y constante previniendo goteos y esparciendo el esmalte en la superficie de las uñas. Gracias a sus innovaciones y su constante control de calidad se podrá conseguir una alta competitividad.

4.2 Marco administrativo

El marco administrativo estará conformado por el estudio de mercados PROCOLOMBIA mostrando sus principales indicadores económicos, las teorías de exportación, los incoterms y la teoría costo beneficio, ya que lo fundamental para que se pueda tener una gran acogida es la calidad y presentación de los bienes ofrecidos al público para su aceptación.

4.2.1 Estudio de mercados PROCOLOMBIA.

Según productos de Colombia. (2013). El primer paso que todo Empresario debe tener en cuenta para poder realizar un proceso de Exportación es el Estudio de Mercado, este análisis le permite identificar las Oportunidades Comerciales que puede tener con su producto o servicio en los mercados Internacionales.

Se debe realizar una preselección de mercados de exportación, para lo cual debemos identificar los países a los que actualmente se están destinando

las exportaciones del producto, lo que permite identificar y evaluar los posibles demandantes del producto, es decir, su oferta y demanda internacional.

Luego de esto, se efectúa la selección del mercado, deben analizarse todas las variables macroeconómicas y microeconómicas. Es necesario establecer los medios de transporte que se utilizan para el acceso de mercancías al país de estudio, de igual forma es importante conocer exactamente los requisitos sanitarios, normas técnicas, de mercado, de embalaje y demás exigencias del país de destino para la introducción de los productos.

Finalmente se debe emprender la búsqueda del cliente para concluir exitosamente el estudio de mercado. PROCOLOMBIA guía de manera positiva los procedimientos tanto documentarios como viabilidad de las propuestas de negocio, debido a esto da a conocer algunos estudios de los mercados extranjeros en este caso Puerto Rico como foco de la investigación.

Puerto Rico ha evolucionado en las últimas décadas, de ser una economía agraria, basada primordialmente en la producción de caña de azúcar, tabaco y café, pasó a ser en la actualidad una economía moderna orientada hacia el sector industrial y de servicios. Como muestra de este desarrollo puede señalarse que en 1940 la agricultura representaba 33.7% del ingreso total neto, mientras que las manufacturas representaban un 12.8% del total. Hacia el año 2010, en cambio, la agricultura aportaba un 13% del ingreso mientras que las manufacturas contribuían en un 40%. A su vez, el sector financiero -que también incluye seguros y negocios inmobiliarios- explicaba el 17% del ingreso total neto.

La transformación hacia una economía industrial y de servicios ha dejado atrás un esquema de industrias mano de obra intensiva, dando lugar a uno de industrias intensivas en el uso de capital. En los últimos años este cambio se acentuó con el desarrollo de industrias en el área del conocimiento, como lo es la industria de la biotecnología.

Puerto Rico disfruta de autonomía fiscal con respecto a los Estados Unidos desde la creación del Estado Libre Asociado, con lo cual los residentes están exentos de contribuciones federales y las autoridades locales tienen la discreción de diseñar políticas tributarias para atraer inversión extranjera a la Isla.

Esta herramienta fundamental ha permitido a diferentes administraciones llevar a cabo el proceso de industrialización y el desarrollo del sector de servicios en un período relativamente corto. Puerto Rico cuenta con limitados recursos naturales y su economía, en alguna medida, se encuentra respaldada por la ayuda federal de los EEUU, así como por programas de industrialización e incentivos fiscales.

Puerto Rico no sólo disfruta las ventajas fiscales, sino que también dispone de una infraestructura física y un capital humano altamente desarrollado. En lo que hace a infraestructura, cuenta con carreteras, puertos y aeropuertos que permiten el transporte rápido de mercancías a través y fuera de la Isla.

Además, tiene una red de comunicaciones muy moderna. Más aún, su localización en el Caribe hace de Puerto Rico un lugar con posibilidades para desarrollar una infraestructura aún mayor. En términos de recursos humanos

(con una población de 3.950.000), cuenta con una fuerza laboral bilingüe y educada.

Según Colombia Trade, (2013), el sector privado en Puerto Rico en asociación con el sector público, ha desarrollado cinco conglomerados de producción en las siguientes áreas: farmacéutica, biotecnología, equipos médicos, tecnología de comunicaciones e informática y servicios de salud; con el propósito de competir de manera más eficiente en la economía global.

Principales Indicadores económicos:

Crecimiento económico: -5,80 % (2010)

Nivel de desempleo: 16,1 % (2010)

PBI: U\$S 91.000 millones (2010)

PBI per cápita: U\$S 23.000 (2010)

Exportaciones: U\$S 65.000 millones (2010)

Importaciones: U\$S 42.000 millones (2010)

Principales industrias: farmacéutica, electrónica, indumentaria, alimentos.

Principales productos agrícolas: caña de azúcar, café, piñas, plátanos, guineas, ganado y productos derivados, pollos.

Principales productos importados: productos químicos, maquinaria y equipo, ropa, alimentos, pescado, productos derivados del petróleo.

Principales productos exportados: productos químicos, electrónicos, ropa, atún enlatado, ron, concentrados de bebidas, equipo médico.

Banco Gubernamental de Fomento para Puerto Rico (www.gdb-pur.com)

Comercio total con Argentina: 380 millones.

Expos Argentina: 350 millones

Importación: 30 millones.

Superávit Comercial; 320 millones.

Consulado argentino, (2013)

<http://www.consuladoargentinoenmiami.org/node/146>

4.2.2 Teorías de exportación.

Todos los contratos de exportación generan ventajas a la vez que dificultades.

Las ventajas que generan dichos contratos involucran tanto a la empresa exportadora como al país donde procede esta. Mientras que la práctica totalidad de las dificultades recaen sobre la empresa exportadora. El objetivo principal de la empresa Americana de Pinceles Ltda. Es la imagen de marca del país importador Puerto Rico y la creación de riqueza en el país de origen.

Una ventaja de la teoría de exportación (según Cuadrado Roura, 1992, pág. 531) es que considera las relaciones interregionales como vínculos comerciales, poniendo de manifiesto la necesidad de cada región de competir con el resto en determinados sectores especializados; la segunda, que la existencia de una demanda externa importante evita el problema de la escasez de la demanda interna para poder crecer, que se producía como consecuencia del limitado tamaño del mercado local; y, la tercera, la detección de los riesgos de una excesiva especialización, ya que la demanda externa de productos concretos puede fluctuar considerablemente a largo plazo.


4.2.3 Incoterms.

Los Incoterms se usan para aclarar los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías. Es la Cámara de Comercio Internacional encargada de la elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. A su vez regulan la entrega de mercancías, la transmisión de los riesgos, la distribución de los gastos y los trámites de documentos aduaneros.

Según Productos de Colombia (2013), los Incoterms son un lenguaje internacional para términos comerciales, facilitando las operaciones de comercio internacional y delimitan las obligaciones, esto hace que el riesgo de exportar disminuya.

Los Incoterms no regulan la forma de pago de una exportación, la forma de pago Internacional debe ser consultada a través del Intermediario Cambiario que se utilizará para ingresar las divisas.

Es vital tener en cuenta la descripción del producto como lo es:

 <p>AMERICANA DE PINCELES LTDA Nº 906610305-1</p>	<p>AMERICANA DE PINCELES</p>
FICHA TECNICA:	
PRODUCTO:	HIT TAPA PINCEL BROCHA ENSAMBLADO CHECO
REFERENCIA:	13/96/47
TIPO ROSCATA PA:	13-115
MATERIAL TAPA:	POIIPROPILENO 11H
MATERIAL PINCEL:	POIETILENO DE BAJA DENSIDAD
COLOR TAPA:	VERDE MEDIO
COLOR PINCEL:	NATURAL
COLOR FIBRA:	TYNEX NEGRO
ALAMBRE PINCEL:	ACERO INOXIDABLE 0,50
INSPECCION EMPAQUE	
EMPAQUE:	20 BOLSAS CON 1.000 UNIDADES C/U
NUMERO DE BOLSAS:	20 BOLSAS
CANTIDAD PRODUCTO:	20.000 UNIDADES
DIMENSIONES TAPA PINCEL:	
EASE DIAMETRO TAPA:	17,40 mm +/-0,7
CUADRADO SUPERIOR TAPA:	8,9 mm +/-0,7
ALTURA TOTAL TAPA:	52 mm +/-0,7
CABEZA PINCEL:	9,4 mm +/-0,7
LARGO PINCEL:	47 mm +/-0,7
LARGO TOTAL PINCEL:	54 mm +/-0,7
MEDIDA TOTAL ENSAMBLADO:	88 mm +/-0,7
PESO TOTAL:	4,6 GRAMOS
RESTRICCIONES	
NO INGERIR, NO EXPONER A TEMPERATURAS SUPERIORES A 50 C, EVITE EL CONTACTO CON LOS OJOS, DEJE FUERA DEL ALCANCE DE LOS NIÑOS.	

Fuente: Julian Patarroyo – Gerente general Americana de Pinceles

4.2.4 Teoría costo beneficio

Se incurre en la disyuntiva si es viable la propuesta de exportación en cuanto al valor de la exportación relación (costos), o no hacerla.

Según Díaz Ríos (2008), evaluación del costo beneficio; El costo-beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia técnica como por motivación humana. Se supone que todos los hechos y actos pueden evaluarse bajo esta lógica, aquellos dónde los beneficios superan el coste son exitosos, caso contrario, fracasan.

El análisis de costo-beneficio es un término que se refiere tanto a:

- Una disciplina formal (técnica) a utilizarse para evaluar, o ayudar a evaluar, en el caso de un proyecto o propuesta, que en sí es un proceso

conocido como evaluación de proyectos.

- Un planteamiento informal para tomar decisiones de algún tipo, por naturaleza inherente a toda acción humana.

Bajo ambas definiciones el proceso involucra, ya sea explícita o implícitamente, un peso total de los gastos previstos en contra del total de los beneficios previstos de una o más acciones con el fin de seleccionar la mejor opción o la más rentable. Muy relacionado, pero ligeramente diferentes, están las técnicas formales que incluyen análisis coste-eficacia y análisis de la eficacia del beneficio.

El análisis costo-beneficio es una técnica importante dentro del ámbito de la teoría de la decisión. Pretende determinar la conveniencia de un proyecto mediante la enumeración y valoración posterior en términos monetarios de todos los costes y beneficios derivados directa e indirectamente de dicho proyecto. Este método se aplica a obras sociales, proyectos colectivos o individuales, empresas privadas, planes de negocios, etc., prestando atención a la importancia y cuantificación de sus consecuencias sociales y/o económicas.

El análisis de costo-beneficio es una herramienta de toma de decisiones para desarrollar sistemáticamente información útil acerca de los efectos deseables e indispensables de los proyectos públicos. En cierta forma, podemos considerar el análisis de costo-beneficio del sector público como el análisis de rentabilidad del sector privado. En otras palabras, el análisis de costo-beneficio pretende determinar si los beneficios sociales de una actividad pública propuesta superan los costos sociales. Estas decisiones de inversión pública usualmente implican gran cantidad de gastos y sus beneficios se

esperan que ocurran a lo largo de un período extenso.

Para evaluar proyectos públicos diseñados para lograr tareas muy distintas, es necesario medir los beneficios o los costos con las mismas unidades en todos los proyectos, de manera que tengamos una perspectiva común para juzgar los diversos proyectos. En la práctica, esto comprende expresar los costos y los beneficios en unidades monetarias, tarea que con frecuencia debe realizarse sin datos precisos. Al efectuar análisis de costo-beneficio, lo más usual es definir a los “usuarios” como el público y a los “patrocinadores” como el gobierno.

El esquema general para el análisis de costo-beneficio se puede resumir de la siguiente manera:

- 1º. Identificar los beneficios para los usuarios que se esperan del proyecto.
- 2º. Cuantificar en la medida de lo posible, estos beneficios en términos monetarios, de manera que puedan compararse diferentes beneficios entre sí y contra los costos de obtenerlos.
- 3º. Identificar los costos del patrocinador.
- 4º. Cuantificar, en la medida de lo posible, estos costos en términos monetarios para permitir comparaciones.
- 5º. Determinar los beneficios y los costos equivalentes en el período base, usando la tasa de interés apropiada para el proyecto.
- 6º. Aceptar el proyecto si los beneficios equivalentes de los usuarios exceden los costos equivalentes de los promotores ($B > C$).

Evaluación de Costos y Beneficios.

- Beneficios para el Usuario: Para iniciar el análisis costo-beneficio, se identifican todos los beneficios del proyecto (resultados favorables) y sus perjuicios o contra beneficios (resultados no favorables) para el usuario. También debemos considerar las consecuencias indirectas relacionadas con el proyecto, los llamados efectos secundarios.

Beneficios para el usuario (B) = beneficios – perjuicios

- Costos del Patrocinador: Podemos determinar el costo para el patrocinador identificando y clasificando los gastos necesarios y los ahorros (o ingresos) que se obtendrán. Los costos del patrocinador deben incluir la inversión de capital y los costos operativos anuales. Cualquier venta de productos o servicios que se lleve a cabo al concluir el proyecto generar ingresos; por ejemplo, las cuotas de peaje en carreteras. Estos ingresos reducen los costos del patrocinador. Entonces podemos calcular los costos del patrocinador combinando estos elementos de costo: Costos del patrocinador = Costos de capital + Costos de operación y mantenimiento – Ingresos.

Planificación y modelado, (2008), <http://planificacionymodelado.angelfire.com>, recuperado el 11 de octubre de 2013 de <http://planificacionymodelado.angelfire.com/evaluacion-del-costo-beneficio.html>

4.3 Marco legal

El marco legal está conformado por las legislaciones de Puerto Rico y

Colombia respectivamente, los organismos que controlan el comercio exterior, tanto importaciones como exportaciones como lo son la DIAN, Tratados de Libre de Comercio, además presentar la factura comercial lista y empaque.

4.3.1 Tratados de Libre Comercio.

Es de gran beneficio visto en la relación de las ventajas arancelarias y entradas de mercancías pues claro esta; los Tratados de Libre Comercio fijan menores precios a las entradas de mercancía a los países en enlace, para esto Puerto Rico se apega al tratado de Colombia con Estados Unidos, pues la isla de Puerto Rico tienen alianzas estratégicas con Estados Unidos explicadas en el siguiente artículo realizado por el diario El Mundo:

Según www.elmundo.com (2013) El secretario de Estado de Puerto Rico, Kenneth McClintock, mantuvo hoy una reunión con el cónsul de Colombia, Alejandro Cobo, con el fin de estudiar las oportunidades que ofrece el tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Colombia que entra en vigor mañana.

El titular de Estado destacó los beneficios económicos que traerá el acuerdo para la isla caribeña gracias a la creación de nuevas oportunidades de negocio bilateral.

El TLC "entre Estados Unidos y Colombia creará nuevas oportunidades de negocio que contribuirán a la creación de más empleos en la isla", señaló el número dos del Ejecutivo puertorriqueño.

Dijo que facilitará el acceso de Puerto Rico a un mercado de 45 millones

de consumidores que supera en importancia a Rusia, España, Indonesia y Tailandia.

McClintock (2013) menciona que en sentido contrario Puerto Rico le brinda a Colombia una excelente plataforma de acceso al mercado más grande del mundo de bienes y servicios, Estados Unidos, con cerca de 300 millones de consumidores de alto poder adquisitivo. El funcionario recordó que el tratado de libre comercio eliminará los aranceles para el 87 por ciento de las exportaciones de Estados Unidos a Colombia dentro de los próximos 5 años.

Durante el año fiscal 2011, el intercambio comercial entre Puerto Rico y Colombia alcanzó los 245 millones de dólares.

Según productos de Colombia. (2012). Los TLC es un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social.

4.3.2 Documentación DIAN.

Según la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales estos son los documentos que se deben diligenciar para el proceso de manera legal.

Formatos

600 Declaración de Exportación

602 Solicitud de Autorización de Embarque

1138 Detalle Paquetes Postales o Envíos Urgentes

1158 Aviso de Ingreso a Zona Primaria

1162 Traslado de Mercancía a Zona Primaria y/o a Zona Franca Industrial de Bienes y Servicios

1165 Manifiesto de carga

1172 Solicitud Inspección en Zona Secundaria

1175 Solicitud Cambio de Lugar de Embarque, Transportador Aduana o Disposición de la Carga

1177 Solicitud Plazos / Ampliaciones de Plazo / Prórrogas

1178 Salida de Mercancías del Lugar de Embarque


1357 Solicitud de Invalidación

1436 Cierre Proceso Salida de Mercancías

DIAN, (2013), <http://www.dian.gov.co> recuperado el día 12 de octubre de 2013 de http://www.dian.gov.co/dian/20dian-virtual.nsf/pages/Salida_mercancias

4.3.3 Guía de rutas mercancías.

Orden de embarque: Documento aduanero exigido para el despacho de mercancías de exportación definitiva, incluyendo la salida de mercancías de CETICOS.

BILL OF LADING FOR COMBINED TRANSPORT SHIPMENT OR PORT TO PORT SHIPMENT				
Shipper Domeg (Pty) Limited Adderley Road, North End Port Elizabeth		BE No. PLZAA329 Reference No.		
Consignee or Order To order (1)		 "ON" SHIP CARRIER		
Notify Party/Address *It is agreed that no responsibility shall attach to the Carrier or his Agents for failure to notify. (See clause 20 on reverse) Hardware Supplies Limited Cross Avenue New York		Place of Receipt (Applicable only when this document is issued as a Combined Transport Bill of Lading)		
Ocean Vessel Transvaal (2)	Voyage No: 1378G	Port of Loading Port Elizabeth (3)	Place of Delivery (Applicable only when this document is used as a Combined Transport Bill of Lading)	
Port of Discharge New York (3)				
Marks and Nos.; Container Nos.: MK 25Z (4) Container No. GSTU 2150221 Seal No. 388487		Number and Kind of Packages; description of Goods 1 20 DC Container(s) STC: 500 Hacksaws Model TS 2 with Safety Guard 5 Packs (5)	Gross Weight 280 kg	Measurement 0.0000
L/C No. 188688/DLC (6)				
Shipped on Board (7)				
on 10 August 2002				
*Total No. of Containers/Packages received by the Carrier 1 / 0		Received by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quality of Containers or other packages or units indicated in the box opposite entitled "Total No. of Containers/Packages received by the Carrier" for Carriage subject to all the terms hereof (INCLUDING THE TERMS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the Place of Receipt or the Port of Loading, whichever is applicable, to the Port of Discharge or the Place of Delivery, whichever is applicable. One original Bill of Lading must be surrendered, duly endorsed, in exchange for the Goods. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all terms and conditions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant.		
Movement USE-FCL				
Freight and Charges indicate whether prepaid or collect: Freight Prepaid (8) Origin Inland Handling Charge Origin Terminal Handling/ LCL Service Charge Ocean Freight Destination Terminal Handling/ LCL Service Charge Destination Inland Handling Charge				
Freight payable at Port Elizabeth		Place and Date of Issue Port Elizabeth / 12 August 2002 (9)		
Number of Original Bills of Lading 3 / Three (10)		IN WITNESS whereof the Contract herein contained the number of original stated opposite have been issued, one of which being accomplished the others to be void. For the Carrier:  For "On" Ship (11) As Carrier		

Fuente: <http://17agentesaduana.blogspot.com/2013/03/documentos-de-uso-en-la-operatividad.html>

Declaración de exportación: Es el documento que es presentado a la aduana antes de la exportación de la mercancía. Este documento es utilizado por la aduana para cobrar cualquier impuesto y tasa, también es utilizado para proporcionarle datos estadísticos al gobierno. La empresa que llene un formulario de declaración de exportación tiene que suministrar informaciones tales como:

Detalles de la mercancía, cantidad, precio, origen.

País de destino y entidad que recibe la mercancía.

Detalles del exportador.

Declaración firmada por el exportador.

DIAN Declaración de Exportación 600

00000000000000000000

2006410000001

Fuente: <http://17agentesaduana.blogspot.com/2013/03/documentos-de-uso-en-la-operatividad.html>

Guía Internacional: detalle del tipo de mercancía y características esenciales, en la mayoría de los casos la provee, la empresa contratada para hacer los envíos.

RE-ORDER FROM EMP PRINTING • MIAMI, FL
"THE IMPORT & EXPORT FORMS SPECIALISTS" TO REORDER CALL: 305-715-9545

380 -10002613

Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number		Not Negotiable Air WayBill		TRANSCARGA INTL AIRWAYS 8472 N.W. 72nd STREET MIAMI, FLORIDA 33166 USA	
Consignee's Name and Address		Consignee's Account Number		Issued by			
Issuing Carrier's Agent Name and City		Agent's IATA Code		Account No.		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.	
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing		Reference Number		Optional Shipping Information			
To	By First Carrier	Routing and Destination	Is	By	To	By	Currency
Airport of Destination		Flight/Date	Per Carrier Use Only	Flight/Date	Amount of Insurance		INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".
Prepaid		Weight Charge	Collect	Other Charges			
Valuation Charge							
Tax							
Total Other Charges Due Agent		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Good Regulations.					
Total Other Charge Due Carrier		Signature of Shipper or his Agent					
Total Prepaid		Total Collect		Signature of Issuing Carrier or its Agent			
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency		Executed on (date) at (place)			
For Carriers Use only at Destination		Charges at Destination		Total Collect Charges			

NO. 3 ORIGINAL (FOR SHIPPERS)

380 -10002613

Fuente: <http://17agentesaduana.blogspot.com/2013/03/documentos-de-uso-en-la-operatividad.html>

4.3.4 Factura Comercial y Lista de Empaque.

Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías

y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndole para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial. En una factura deben figurar los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega.

FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA: Dirección:..... Telefono / Fax:..... E-mail:.....		_____ _____ _____					
Señores: EMPRESA IMPORTADORA: Dirección:..... Atención:.....		Nombre de Contacto:..... Nuestra referencia:..... N° Cliente:..... N° de Orden de Pedido:.....					
INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°:..... La mercancía ha sido enviada en:		Fecha:..... ...					
Dimensiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): 231,524.60 kg Netweight (Peso Neto): 230,000.00 kg Marks (marcas): CALLAO PERU Vía: Marítima Made in: Brasil							
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCIÓN DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9,200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEM FOB VALUE FREIGHT VALUE CFR CALLAO FREIGHT PREPAID			USD / MT 760.87	USD 175,000.00 175,000.00 25,700.00 200,700.00
INCOTERM: CFR CALLAO				TOTAL FACTURADO:		200,700.00	

Fuente: <http://17agentesaduana.blogspot.com/2013/03/documentos-de-uso-en-la-operatividad.html>

4.4 Marco Espacial

En este marco se analizará las condiciones geográficas, el recorrido para

la exportación, el análisis de clientes en el país de Puerto Rico, los aspectos históricos y el estudio y análisis de manufacturas que se presentan en Puerto Rico-San Juan.

4.4.1 Recorrido.

El recorrido que debe hacer el producto inicia desde Funza, terminando en el país de Puerto Rico, para esto se debe emplear un transporte según el cálculo de costos, en razón se debe primero por vía terrestre llevar el producto ya embalado hasta Bogotá, donde respectivamente se ubicará, ya sea en el aeropuerto internacional para despachar la mercancía vía aérea, o llevarla hasta el puerto de Barranquilla para que sea esta enviada vía marítima.

4.4.2 Análisis de clientes en Puerto Rico.

Según Rodríguez, A, (2013) diario La Razón. Muchos puertorriqueños se preguntan si ya no viven en la también conocida como Isla del Encanto y han dejado de ser el pueblo más feliz de la tierra, como fue catalogado hace siete años en un informe de la Encuesta de Valores del Mundo.

Una noticia publicada recientemente en El Nuevo Día, el principal diario de Puerto Rico, ha sido protagonista estos días de conversaciones entre los puertorriqueños y tertulias radiofónicas, ya que titulaba: “Fuera Puerto Rico de la lista de países más felices del mundo”.

La información hacía alusión a un estudio de la Red de Soluciones para

el Desarrollo sostenible de la ONU que aseguraba que en la actualidad el país más feliz del mundo era Dinamarca, seguido por Noruega y Suiza.

De Puerto Rico no había ni rastro en los primeros puestos, pese a que en ediciones anteriores sí figuraba a la cabeza del listado e incluso en 2005 lideró el ranquin.

Aun así, lo cierto es que la sociedad puertorriqueña ya no parece sentirse la más feliz del mundo y se masca cierto pesimismo a causa, en gran parte, de la recesión económica que azota a la isla desde hace siete años, según explica el catedrático de Sociología de la Universidad Interamericana Manuel Torres Márquez.

Cuando se dieron a conocer los resultados de 2005, Torres Márquez ya advirtió que se trataba de una estimación exagerada de la supuesta felicidad de los puertorriqueños.

“Lo primero que se debe entender es que los puertorriqueños son un pueblo alegre, que no significa lo mismo que feliz”, aseguró el sociólogo en una entrevista con Efe sobre una cultura en la que destacan a menudo las manifestaciones musicales y la vida en la calle.

Según recuerda Torres Márquez, a partir de 2007 comienza en Puerto Rico, de forma paralela a otros países del mundo, una crisis económica asociada a la construcción de viviendas de la que todavía no ha salido la isla caribeña.

“El modelo económico se agotó”, apuntó el catedrático, tras explicar que muchas farmacéuticas estadounidenses también abandonaron la isla cuando ese año se acabaron los incentivos fiscales del Gobierno local.

A raíz de esa crisis, "hay escasez de esperanza", según Torres Márquez, para quien tampoco se debe dejar de lado el tema del estatus político de la isla caribeña, denominado Estado Libre Asociado a EE.UU.

Puerto Rico cuenta con una constitución propia que le concede cierta autonomía, aunque ésta se supedita al Congreso estadounidense y las autoridades locales carecen del control en apartados como relaciones diplomáticas, fronteras o defensa. El sociólogo defendió que en Puerto Rico el tema del estatus "es una camisa de fuerza", a la vez de señalar la carencia de liderato en el panorama político de la isla.

El profesor de Antropología en la Universidad de Puerto Rico Jorge Duany explicó a Efe que la caída en la percepción que los puertorriqueños tienen sobre su estado emocional tiene una relación directa con la situación económica por la que atraviesa la isla caribeña. "La gente está agobiada con pagar cuentas y los salarios son bajos teniendo en cuenta la inflación", apunta el antropólogo.

Duany, experto en temas migratorios, subraya que muchos puertorriqueños han puesto su mira fuera de la isla ante la falta de un horizonte claro.

Con una renta per cápita de 16.300 dólares, una de las más altas de Latinoamérica, Puerto Rico sufre un desempleo del 13,9 % y cuenta con una población activa de tan sólo el 40,9 %.

La falta de empleo ha empujado en los últimos años a miles de isleños a emigrar a EE.UU., donde ya viven más puertorriqueños que en la isla, donde permanecen poco más de 3,7 millones de habitantes.

El éxodo de población tiene su origen también en la criminalidad que golpea a la isla caribeña, convertida desde hace años en puente utilizado por las mafias de la droga para introducir cocaína en EE.UU. a través de la ruta caribeña.

Parte de esa droga se queda en Puerto Rico, donde bandas de delincuentes se disputan el control de los puntos de droga, lo que deja una medida de diez muertes cada fin de semana por ajustes de cuentas.

4.4.3 Aspectos históricos de Americana de Pinceles en Funza.

Americana de Pinceles Ltda. Se encuentra ubicada en el municipio de Funza ya que el dueño de la empresa Luis Alfonso Parra Vargas obtuvo un terreno allí y fue viable para la creación de una empresa, las instalaciones son grandes y adecuadas para tener la empresa Americana de Pinceles Ltda.

Es conveniente tener la empresa en Funza porque se tienen muchos proveedores que se encuentran muy cerca al municipio, además confluyen las principales vías de la Sabana y allí se encuentran todos los centros industriales y comerciales, por tal razón es un sector estratégico. Los envíos se realizan allí mismo así que no hay que hacer transporte largo.

La empresa Americana de Pinceles Ltda. Tendrá proyección de crecimiento en un futuro, hay muchas personas que quieren invertir ya que la industria es poco competitiva. Esto se debe a que en Colombia existen cinco empresas que hacen el papel que desempeña Americana de Pinceles, pero en este momento no se tiene pensado cambiar de sede, ni expandirse.

4.4.4 Estudio y análisis de manufactura en cosméticos de Puerto Rico.

Rico.

Perfil industrial Al presente, la agricultura desempeña un rol pequeño en la economía de Puerto Rico. La información sobre empleos indica que las industrias de producción de bienes, tales como la construcción y la manufactura, son significativas cuando se comparan con la norma en los Estados Unidos (Tabla 2). El gobierno también juega un rol importante: muchos de los servicios públicos (energía eléctrica y agua), educación y, en un menor grado, los servicios de salud son provistos por entidades gubernamentales. De hecho, la proporción de los empleos totales en la Isla que corresponde al gobierno es tan grande que esto reduce el por ciento que corresponde a las industrias como la construcción o la manufactura a poco más que el promedio en los Estados Unidos, aun cuando estas industrias reclaman una proporción notablemente alta del total de los empleos privados. En la manufactura, el número de empleos en la producción de productos farmacéuticos es excepcionalmente alto. Casi el 4 por ciento de todos los empleados en el sector privado de la Isla se desempeña en esta industria, más de diez veces el promedio en el continente. Los servicios educativos representan una parte sustancial de los empleos en el sector privado en la Isla.

En contraste, el número de empleos en las industrias de servicios profesionales y técnicos es relativamente bajo y hasta la proporción correspondiente a servicios en el sector financiero es un tanto menor que el

promedio. La alta concentración de empleos en la industria farmacéutica parece reflejar los incentivos creados por la sección 936 del Código de Rentas Internas, que estuvo en vigor desde 1976 hasta el 2006. Esta disposición eximía a las corporaciones de tener que pagar impuestos sobre el ingreso en los Estados Unidos de las ganancias devengadas de ventas de artículos producidos en Puerto Rico.⁴ En la práctica, esta disposición parecía propiciar el establecimiento en Puerto Rico de fábricas que produjeran artículos de alta generación de ganancias y fáciles de transportar, como productos farmacéuticos y componentes electrónicos. Para obtener el beneficio máximo de la sección 936, las empresas de manufactura establecidas en Puerto Rico tendían a mantener fuerzas laborales relativamente pequeñas, integradas por trabajadores con salarios bajos. Otros componentes de la empresa, de mayor valor añadido, como la administración o la investigación y desarrollo, generalmente permanecían en otros lugares.

La proporción de empleo en industrias relacionadas al turismo hospederías y servicios de comida, las artes, entretenimiento y recreación es inferior al promedio en el continente, aun cuando se puede considerar a Puerto Rico como un destino turístico importante. Ciertamente, el vínculo estrecho entre Puerto Rico y el continente crea un potencial considerable para que viajes y turismo sean un sector principal de crecimiento.

5. Diseño metodológico

5.1 tipo de investigación, descriptivo

Según PROCOLOMBIA (2015) guía de exportadores colombianos existen 5 pasos generales que todo exportador debe realizar para una exportación exitosa los cuales veremos a continuación:

1. Listo para exportar

- Haga una selección preliminar del producto, donde se evaluarán diferentes características como: disponibilidad del producto, calidad, valor agregado, optima relación calidad precio y adaptabilidad.

- Evalúe su capacidad empresarial.

- Capacítese y fortalezca sus conocimientos en comercio exterior.

1. Identificación preliminar del producto y su potencialidad

- Identifique su posición arancelaria, se analizará el comportamiento del producto en el mercado internacional.

- Identifique la potencialidad del producto en los mercados.

- Evalúe las condiciones de acceso.

2. Conozca la demanda de su producto

- Oportunidades y tendencias

- Consulte la logística internacional

- Aspectos logísticos para productos perecederos.

3. Simule los costos de exportación

- Revise los términos de negociación
 - Simule los costos de exportación.
 - Lista de chequeo.
 - Evalúe si requiere alianzas
4. Conozca las herramientas de promoción.

En correlación con el proyecto se estipulan en los objetivos específicos los 5 pasos de la ruta exportadora, siguiendo como guía esta ruta, en aras del éxito total para la exportación del producto tapa para pinceles al mercado de Puerto Rico, Americana de pinceles, cumple con los requerimientos básicos anteriormente nombrados, teniendo en cuenta variables como aranceles, mercado objetivo, comportamiento del consumidor, alianzas con distribuidores, entre otras.

Según Méndez (2005),

la investigación de las ciencias sociales se ocupa de la descripción que identifica los diferentes elementos y componentes, y su interrelación. En el caso de la economía, la administración y las ciencias contables, es posible llevar a cabo un conocimiento de mayor profundidad que el exploratorio. Este lo define el estudio descriptivo, cuyo propósito de la delimitación de los hechos que conforman el problema de investigación (pág. 230).

En correlación con los aspectos descriptivos del anteproyecto se caracteriza por el desarrollo de una hipótesis ya planteada por el gobierno y el ministerio de comercio de Colombia en relación a las exportaciones e

importaciones de bienes y servicios, brindando una guía previa de procedimientos básicos para la exportación de materiales, en este caso los pinceles marca hacia el país de Puerto Rico, incluyendo variables tales como: tratados de libre comercio, condiciones del mercado, legislación de Puerto Rico y Colombia, embalajes, clima de negociación con agentes de Puerto Rico, guía de orden específico de actividades para determinar de manera descriptiva cada paso a seguir, con el propósito de explicar de manera veraz cada actividad a seguir cumpliendo e identificando las causales de la hipótesis, en relación a los procesos de negociación que está realizando esmaltes con Puerto Rico.

- Lograr cumplir con la oferta dada de la empresa.
- Definir cada proceso en su mínimo detalle procedimental.
- Inducir una buena estructura de actividades para la guía exportadora.

5.2 Población

Según Sampieri (2002), Metodología de la investigación en una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. (pág. 238),

En correlación con aspectos de la población del anteproyecto identificamos que la población para la empresa Americana de Pinceles son las empresas comercializadoras y distribuidoras de cosméticos ubicadas en América Central, Puerto Rico, pues claro estará identificar los posibles nuevos clientes que obtendrá la empresa estableciendo un estudio previo en cuanto a

la demanda de pinceles al país de exportación. Este estudio de población nos permite ubicar posibles importadores del producto, reforzando la negociación con la empresa la cual se tiene de contacto en dicho país, logrando así maximizar la explotación de pinceles y esmaltes marca checo, para ser comercializados y vendidos a los consumidores de Puerto rico.

5.2.1 Muestra.

Según Sampieri (2002), Metodología de la Investigación la muestra se define como el subgrupo de la población de interés (sobre el cual se recolecta datos, y que se define con precisión) este deberá ser representativo de la población. El investigador pretende que los resultados encontrados en la muestra logren generalizarse o explotarse a la población. (pág. 236).

En correlación a la muestra del anteproyecto el tipo de muestra es no probabilística ya que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino las causas relacionadas con las características de la investigación o de quien hace la muestra. Realizando un muestreo intencional.

5.3 Métodos de Investigación

5.3.1 Método inductivo/ deductivo.

Según Méndez (2005), el método deductivo permite que las verdades particulares contenidas universales se vuelvan explícitas. Esto es, que a partir

de situaciones generales se lleguen a identificar explicaciones particulares contenidas explícitamente en la situación general. (Pág. 240).

Según Méndez (2005), el método inductivo es ante todo una forma de raciocinio o argumentación. Por tal razón conlleva un análisis ordenado, coherente y lógico del problema de investigación, tomando como referencias premisas verdaderas.

En correlación al anteproyecto se involucrará los dos métodos empezando por el inductivo pues se tendrá en cuenta la guía de exportación propuesta y la guía de PROCOLOMBIA la cual determina de manera ordenada y sistemática de los pasos al exportar, envolviendo el proceso de documentación y permisos por las autoridades tanto fiscales como aduaneras, llevando la cadena procedimental hasta el proceso de ejecución, en cuanto al método deductivo se correlaciona directamente al anteproyecto el conocimiento teórico tanto del país , como de los procesos de negociación y cambiarios del mercado incluyendo anexos teóricos de exportación y viabilidad de incoterms .

5.3.2 Análisis y síntesis en la investigación.

Según Méndez (2005), el método de análisis y síntesis son procesos que permiten al investigador conocer la realidad. René descartes, al referirse a normas básicas del proceso científico, señala que la explicación a un hecho o fenómeno no puede aceptarse como verdad si no se ha conocido como tal.

En correlación al anteproyecto se refleja en todo el proceso que va en dirección al proceso sistémico, dependiendo fundamentalmente del tipo de

característica de la tapa pincel.

5.4 Instrumentos de la investigación

5.4.1 Observación cualitativa.

Según Tamayo (1984), la encuesta es un instrumento de observación formado por una serie de preguntas formuladas y cuyas respuestas son anotadas, puede tener varias preguntas y es aplicada por un tercero que actúa como encuestador, permite conocer las motivaciones, las actitudes y las opiniones de los individuos con relación al objeto de investigación.

En correlación al anteproyecto es esencial tener una visión dirigida sola y únicamente al proceso de exportación de la tapa pincel, pues claro se establecerá que además de involucrar diferentes actividades, procesos, de forma sistemática, permitirá identificar los ambientes a los cuales se presentará, en relación tiempo, costos, y patrones de desarrollo.

Universidad de La Salle

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Administración de Empresas

Trabajo de Grado

Plan de exportación de pinceles para esmaltes al país de Puerto Rico

Objetivo

- Analizar y diagnosticar (entrevista) la empresa al cuál se exportará, ubicada en Puerto Rico con el fin de evaluar su capacidad de

compra.

- (Observación) Describir los procedimientos, exigencias legales y programas de apoyo para la exportación de pinceles de esmaltes a Puerto Rico.
- Evaluar la viabilidad de la exportación de pinceles para esmaltes mediante un estudio del entorno del proyecto, de comercio exterior, un estudio de mercado, el análisis económico y el estudio financiero.
- Generar un plan exportador de pinceles para esmaltes que sirva como una guía para quienes quieran llevar a cabo la exportación de este producto.
- ¿Realizar una encuesta basada en la alianza estratégica que se tendrá entre las dos empresas?
 1. ¿En qué beneficia el proceso de exportación a la empresa?
 2. ¿Qué tipo de incoterm se utiliza y porque?
 3. ¿Se realizará solo una venta o se generara una alianza estratégica?
 4. ¿Cuál es el beneficio para la empresa en Puerto Rico que esmaltes haga la exportación y no ellos la importación?
 5. ¿Esmaltes Checo pretende buscar nuevos Mercados hacia nuevos países?

5.5 fuentes secundarias

Bibliotecas

- Universidad de la Salle

- Luis Ángel Arango

Empresas

- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
- PROCOLOMBIA
- Cámara de Comercio de Bogotá
- Embajada de Colombia San Juan de Puerto Rico
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- Ayencarga SAS

Base de datos

- www.dian.com.co
- www.procolombia.com
- http://biblioteca.lasalle.edu.co/index.php?option=com_banners&task=click&bid=19

[k=click&bid=19](http://biblioteca.lasalle.edu.co/index.php?option=com_banners&task=click&bid=19)

6. Conclusiones

Luego de hacer la síntesis y evaluación del proyecto y la evaluación a la empresa Americana de Pinceles LTDA se encontraron características importantes a tener en cuenta, dando como resultado los siguientes aspectos:

- Se evidencia que el producto tapa y pincel, para esmaltes en Puerto Rico, cumple con las especificaciones en sus medidas, calidad, materia prima, valor comercial, que el distribuidor requiere. Para ello Americana de Pinceles LTDA realiza algunos ajustes en el diseño de su tapa original, adquiere una plancha para molde más moderna y eficiente. Mejorando así la calidad del producto terminado, produciendo más cantidad, menor costo y mayor calidad.
- En términos cuantitativos la empresa Americana de Pinceles LTDA, puede generar 12.000 unidades terminadas por día, de manera holgada cumple el pedido del distribuidor en Puerto Rico. que son 100.000 unidades por mes.
- Americana de Pinceles LTDA cuenta con todos los documentos para realizar de manera exitosa los procedimientos anteriormente descritos en este manual, como son las declaraciones juramentadas, formatos y formularios para hacer la exportación legal de la tapa para pincel, tipo de embalaje del producto, cumpliendo las condiciones de transporte para el envío; además de esto contamos con un tratado del libre Comercio entre Estado Unidos de América y Colombia, que también cubre a Puerto Rico, siendo este un facilitador en la exportación.

- La logística de exportación está dada por factores como inmediatez de solicitud del producto, se estima que en dos meses se cerrará esta alianza entre dos empresas de los países mencionados, dando el tiempo suficiente a Americana de Pinceles Ltda., para alistar las primeras unidades y hacer el envío por barco hasta la isla, siendo en un container, en barco el principal transporte, saliendo el producto por el muelle de Barranquilla, y llegando hasta aquí por vía terrestre, enviado desde la capital del País.

- Se estableció que los costos de exportación están dados por diferentes factores económicos y elección por tipo de transporte así:

Envío aéreo a San Juan De Puerto de Rico desde el aeropuerto el Dorado costo USD 540,00 más gastos de exportación USD150, para tres cajas con un peso total de 180 kilogramos. Más un costo adicional de Funza al aeropuerto el dorado por valor de USD15, para un total USD705,00.

Envío marítimo de Cartagena a San Juan de Puerto rico tiene un valor de USD310 para las tres cajas con un peso de 180 kilogramos. Más un costo adicional terrestre de Funza al puerto de Cartagena de USD40, para un total de USD 350,00.

- Americana de pinceles debe utilizar este manual como la guía de exportación más rápida y efectiva adecuada a sus variables.

- El proyecto es viable, se debe seguir a cabalidad esta de guía de exportación y realizar el transporte marítimo siendo este el más económico, dejando mayores ganancias a esta compañía.

Referencias bibliográficas

Cámara de Comercio de Bogotá. (2007, septiembre). Actualización del plan estratégico exportador para Bogotá y Cundinamarca. Extraído el 5 de Diciembre de 2007 desde http://www.ccb.org.co/documentos/agenda_peer.pdf

Colombia Trade (s.f). Extraído el 11 de octubre de 2013 desde http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/ficha_pais_puerto_rico.pdf

Comercio y Aduanas (2012) Documento electrónico buscado en Internet. Recuperado de

Consulado argentino (s.f). Extraído 11 de octubre de 2013 desde <http://www.consuladoargentinoenmiami.org/recuperado>

DIAN (2013, septiembre). Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Extraído el 20 de septiembre desde <http://salidademercancias.dian.gov.co/WebArquitectura/DefLogin.faces>

DIAN, (2013). Extraído el 12 de octubre de 2013 desde http://www.dian.gov.co/dian/20dian-virtual.nsf/pages/Salida_mercancias

Diario la razón, (2013, octubre), Extraído el 12 de octubre de 2013 desde http://www.larazon.es/detalle_normal/noticias/3945808/cultura+viajes/ha-dejado-de-ser-puerto-rico-la-isla-del-enca#.UIm0INJg846

Díaz, R. (2008). Evolución costo beneficio (Ed.1). (p. 2) Colombia.

El mundo, (2013). *El mundo.com*. Extraído el 11 de octubre de 2013 desde http://www.elmundo.com/porta1/noticias/economia/puerto_rico_quiere_beneficiar_se_de_tlc_entre_eeuu_y_colombia.php

Hill C, (2006). Negocios internacionales, competencia del mercado global (Ed. 6) p. 169-172

<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/245-pasos-elaborar-plan-exportacion>

Lerma, A. (2005), Comercio Internacional (Cuarta Edición). México: D.F Ecafsa

Méndez A, Carlos E. (2001). Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de Investigación (Ed.3), Colombia: McGraw-Hill

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2012). *Que hacer para exportar*. Extraído en Octubre de 2012, desde <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=16267>

Newyorkfed, (2008). Current Issues in Economics and Finance. Nueva York: Leonardo Bartolini y Charles Steindel editores. Extraído el 15 de octubre de 2013 desde http://www.newyorkfed.org/research/current_issues/ci14-2_spanish.pdf

Planificación y modelado (2008). Extraído el 11 de octubre de 2013 desde <http://planificacionymodelado.angelfire.com>

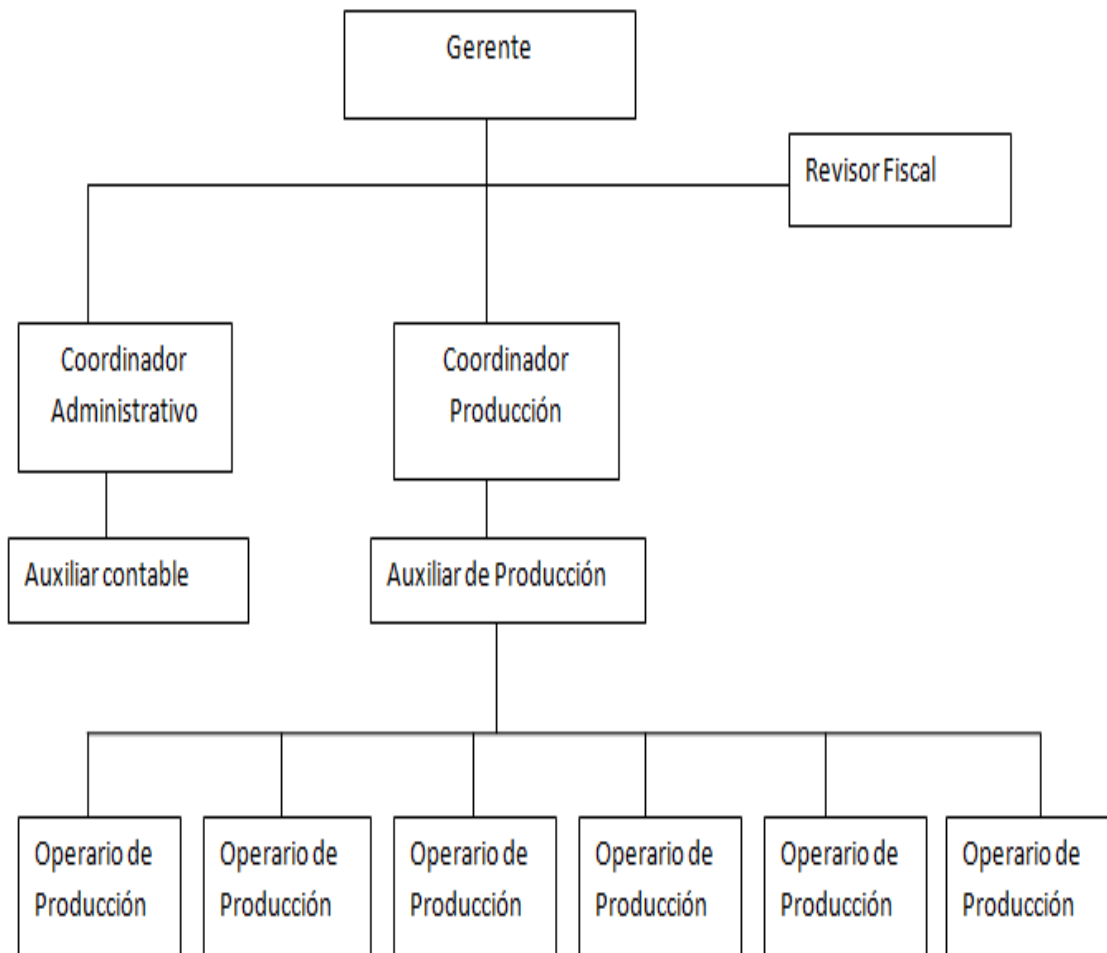
Prebisch, R. (1950). El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas. Nueva York. Naciones Unidas p.1-10.

Productos de Colombia. Guía de exportaciones. Recuperado, 2012, de <http://www.productosdecolombia.com/main/guia/exportaciones.asp>

Sampieri (2006). Metodología de la investigación cuarta edición (Ed 4), Colombia: McGraw-Hill.


Apéndices

Apéndice A. Organigrama



Fuente: elaboración propia

Apéndice B. Certificado de calidad

 AMERICANA DE PINCELES LTDA Nit 900610305-3	AMERICANA DE PINCELES	
CERTIFICADO DE CALIDAD		
FECHA:	<i>martes, 10 de septiembre de 2013</i>	No.34
CLIENTE:	SERFELSA LABORATORIOS LIMITADA	
LOTE:	1-404	
FICHA TECNICA:		
PRODUCTO:	KIT TAPA PINCEL BROCHA ENSAMBLADO CHECO	
REFERENCIA:	13/96/47	
TIPO ROSCA TAPA:	13-415	
MATERIAL TAPA:	POLIPROPILENO 11H	
MATERIAL PINCEL:	POLIETILENO DE BAJA DENSIDAD	
COLOR TAPA:	VERDE MEDIO	
COLOR PINCEL:	NATURAL	
COLOR FIBRA:	TYNEX NEGRO	
ALAMBRE PINCEL:	ACERO INOXIDABLE 0,50	
INSPECCION EMPAQUE		
EMPAQUE:	20 BOLSAS CON 1.000 UNIDADES C/U	
NUMERO DE BOLSAS:	20 BOLSAS	
CANTIDAD PRODUCTO:	20.000 UNIDADES	
DIMENSIONES TAPA PINCEL:		
BASE DIAMETRO TAPA:	17,40 mm +/-0,7	
CUADRADO SUPERIOR TAPA:	8,9 mm +/- 0,7	
ALTURA TOTAL TAPA:	52 mm +/-0,7	
CABEZA PINCEL:	9,4 mm +/- 0,7	
LARGO PINCEL:	47 mm +/- 0,7	
LARGO TOTAL PINCEL:	54 mm +/- 0,7	
MEDIDA TOTAL ENSAMBLADO:	88 mm +/- 0,7	
PESO TOTAL:	4,6 GRAMOS	

Fuente: Julian Patarroyo – Gerente general Americana de Pinceles