

**UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA**  
**Facultad de Postgrados y Formación Continúa**  
**Especialización en Gerencia**



**Guía didáctica que facilite el proceso de las exportaciones en la pymes colombianas**

**Presentado por**

**Pilar Chacón Valencia**

**Zulma Yurany González Suarez**

## **CONTRAPORTADA**

## **CARTA DE CALIFICACIÓN**

Nota de aceptación

---

---

---

---

Presidente del jurado

---

Jurado

---

Jurado

Bogotá D.C, 20 de Abril de 2014

## **DEDICATORIA**

A nuestros padres JoséGonzález, Rubiela Suarez, Luz Dary Valencia, Oswaldo Chacón

A nuestros hermanos DuberGonzález,Alexander González, MónicaGonzález, Marcela Valencia,Sandra Valencia,YuliChacón,YenyChacón y Robinson Chacón

Y en especial a Dios por permitir terminar este proyecto con gran dedicación y esfuerzo y culminar un logro más para nuestras vidas.

## **AGRADECIMIENTOS**

Las autoras expresan sus agradecimientos a:

MANUEL De JESÚS AHUMADA RODRÍGUEZ, Docente Universitario, Doctorando en Proyectos de Gestión Empresarial y Desarrollo Directivo, Magister en Docencia e Investigación Universitaria de la Universidad Sergio Arboleda y Administrador de Empresas de la Fundación Universitaria Los Libertadores T.P 4380.

JOHN FREDY AVENDAÑO MANCIPE. Coordinador Especialización en Gerencia  
Coordinador Especialización en Gerencia y Mercadeo

Y demás profesores que estuvieron coordinando el trabajo para que se llevara a cabo.

## **RESUMEN**

El presente trabajo muestra los procesos de exportación donde se describe tramites, requisitos y procedimientos, de esta manera se hace un análisis estadístico para determinar a qué país y producto exportar, de acuerdo a la oferta y la demanda. En este caso se analizó cifras económicas de Los Estados unidos, donde se especifican temas como población, política y comportamiento económico.

Teniendo en cuenta esta información y haciendo un pequeño análisis, se plantea una guía de exportación a los Estados Unidos, de camisetas en algodón para dama. La guía pretende ser una herramienta para los pequeños y medianos empresarios que quieren ser competitivas en el mercado, pero que carecen de conocimiento técnico y fuentes de información que los oriente en dicha tarea. Para esto se hace una exposición de la situación de los estados unidos, se señalan las especificaciones técnicas de la camiseta de algodón para dama y se indica todo el proceso logístico, desde Colombia hasta el país en mención. Finalmente se sugieren algunas páginas de fácil acceso para obtener información.

## **ABSTRAC**

The present work shows the export process where procedures, requirements and procedures described thus a statistical analysis is done to determine which country and product export, according to supply and demand. In this case economic figures of the United States, where issues such as population, political and economic behavior that were analyzed.

Given this information and doing a little analysis, a guide raises export to the United States, cotton shirts for women. The guide is intended as a tool for small and medium entrepreneurs who want to be competitive in the market, but lack technical knowledge and sources of information to guide them in this task. For this unaexposición of the situation of the United States is done, the technical specifications of cotton shirt for women are identified and the entire logistics process, indicated from Colombia to the country in question. Finally some pages accessible are suggested for information.

## GLOSARIO

- Incoterms: son un conjunto de reglas aprobados por la cámara de comercio internacional de París, que permite y facilita la interpretación de los principales términos empleados en los contratos de compra venta internacional. (Roca, Incoterms , 2002)
- Pymes: Empresa mercantil, industrial, etc., compuesta por un número reducido de trabajadores, y con un moderado volumen de facturación. (Guerrero, 2002)
- Comercio: es la actividad económica de intercambiar bienes, valores, servicios y conocimientos entre dos o más personas en una sociedad donde se compran, se venden o se cambian mercancías que han sido producidas para el consumo. (Padín, 2006)



## TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN .....	11
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	12
2. OBJETIVOS .....	13
2.1 Objetivo General .....	14
2.2 Objetivos Específicos .....	14
3. JUSTIFICACIÓN .....	15
Delimitación de la investigación.....	15
4. MARCO REFERENCIAL .....	16
4.1 MARCO TEORICO .....	16
Participación de las pymes en las exportaciones.....	16
Enfoque clásico de la administración .....	16
4.1.1 la administración científica .....	18
Teoría del proceso administrativo .....	20
El enfoque neoclásico de la administración.....	24
4.1.1 Las Modernas Teorías De Administración.....	26
4.1.2 Enfoque De Contingencias En La Administración.....	31
4.2 MARCO HISTORICO .....	34
4.2.1 Historia del comercio exterior .....	34
4.3 MARCO CONCEPTUAL: .....	36
4.4 MARCO LEGAL .....	37
4.5 MAPA CONCEPTUAL .....	39
5. TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	40
HIPÓTESIS .....	40
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
POBLACIÓN Y MUESTRA.....	40
ENTES DE OBTENCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	41
PROCEDIMIENTO DE LA INFORMACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	41
DISEÑO DE INDICADORES DE GESTIÓN Y DE IMPACTO DE LA INVESTIGACIÓN....	41
6. ESQUEMA TEMÁTICO .....	42
<b>CAPITULO I</b> .....	42
<b>CAPITULO II</b> .....	52

7.PRESUPUESTO .....	63
8.CRONOGRAMA.....	64
9.BIBLIOGRAFÍA .....	65

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad las empresas se enfrentan a una realidad; la globalización, lo cual exige ser competitivo. Las pequeñas y medianas empresas tienen una tarea ardua debido a las exigencias del mercado, para dichas empresas se requiere mayores esfuerzos; a pesar que en la economías Colombia el mayor índice de ingresos los generan las pymes no se significa que no haya competencia, al contrario las grandes empres siempre buscan monopolizar el mercado, por esta razón El presente trabajo tiene como propósito guiar a las empresario del sector textil en los procesos de exportación, para ello se escogió camiseta en algodón para damas y se ha eligió un país, los Estados Unidos, porque es el producto que mayor acogida y participación tiene en las exportaciones según informes de pro expo.

Como primera estancia se mostrara a grandes rasgos el proceso, requisitos y demás condiciones que usted como empresario deberá seguir para poder llevar su producto al exterior.

Como segunda medida se va a identificar las tendencias que ha tenido el producto al país escogido, como ya se había dicho se tiene como ejemplo las camisetas de algodón para dama y el país que es Estados Unidos.

Por último se mostrara la guía que se propone para que las pymes tengan en cuenta, se dará una pequeña descripción de cada paso que usted debe seguir.

## **1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Baja participación de las Mipymes Colombianas en las exportaciones, donde según informes estadísticos Colombia solo participa en aproximadamente el 0.3% del mercado total internacional, con un promedio anual de US\$270 de exportaciones per cápita. El promedio mundial es de US\$600 per cápita. Con lógica económica se asume que la expansión de las exportaciones jalona la producción nacional y por lo tanto el crecimiento del PIB. Las economías del sud-este Asiático lograron acelerados crecimientos, entre otras razones, por la expansión de sus exportaciones en cuyo volumen las pequeñas y medianas empresas participan en un 60%. América Latina es un gran escenario para el fortalecimiento de este sector económico y sobre todo para el crecimiento del comercio exterior pues su participación en el mercado internacional es muy bajo 8.2% Se estima que del número de unidades empresariales, más de 90% pertenece al grupo de pequeñas y medianas empresas. (HEDERICH, 2005)

En la actualidad hay varios factores que impiden el acceso de las Mipymes Colombianas en procesos de las exportaciones; Porejemplo la falta de financiamiento, la poca planeación estratégica de las organizaciones, el desconocimiento de normas (ley Mipymes), la informalidad de los procesos y procedimientos administrativos. Como se demuestran en algunos informes, en Colombia se estima que existen más de un millón de Mipymes que contribuyen a la producción nacional con una cifra superior al 50% y generan más del 70%

del empleo, en los sectores de industria, comercio y servicios. Del total, 700.000 son informales, es decir, no registradas y 300.000 son formales o sea registrada. De las registradas, 75% son microempresas, 24% Pymes y 1% gran empresa, muchas carecen de Cámaras de Comercio, no llevan libros de contabilidad, no pertenecen a gremios o Asociaciones, no pagan impuestos y no hacen aportes parafiscales para la seguridad social. (HEDERICH, 2005) Sumado a esto uno de los factores más relevantes; es la falta de información y divulgación por parte de entes gubernamentales. Lo cual genera, decrecimiento económico, desempleo, pocas oportunidades de sostenibilidad y rentabilidad y baja competitividad en el mercado global. Para esto es relevante crear métodos o estrategias que dinamicen, estimulen y faciliten las actividades de exportaciones de productos bienes y servicios.

Pregunta de investigación:

Muchos empresarios Colombianos de mi pymes, requieren de herramientas que le facilite la comprensión de procesos normas y procedimientos de exportación dado a las exigencias de la economía global, Para esto es precisó indagar en ¿Cuáles herramientas son las adecuadas para el proceso de exportación en las pymes colombianas del sector textil para el año 2015

## **2. OBJETIVOS**

La investigación propuesta pretende desarrollar los siguientes objetivos:

### 2.1 Objetivo General

Realizar una guía didáctica que facilite el proceso de la exportación de camisetas de algodón para dama en las pymes Colombianas a Estados Unidos para el año 2015.

### 2.2 Objetivos Específicos

1. Determinar los requisitos, condiciones y procesos de la exportación de camisetas de algodón para dama en las pymes Colombianas a Estados Unidos para el año 2015.
2. Identificar las tendencias del mercado de exportación de camisetas de algodón para dama a Estados Unidos.
3. Formular una guía que estimule y facilite la exportación de camisetas de algodón para dama en las pymes Colombianas a Estados Unidos para el año 2015.

### **3. JUSTIFICACIÓN**

Partiendo de la importancia de las Mipymes en el desarrollo económico del país y de su participación en el ámbito global, es trascendental analizar situaciones del entorno, donde se identifique las necesidades o problemáticas empresariales, para generar soluciones. Es por esto, que se determina como objeto de estudio dentro la línea de investigación Negocios internacionales; Identificar una herramienta didáctica que facilite el proceso de exportaciones en las Mypimes colombianas del sector textil. Para fortalecer conocimiento que permitan desarrollar habilidades en área personal y profesional, a través de prácticas Gerenciales en liderazgo, toma de decisiones y competencias. En el ámbito institucional se pretende dejar abierta la posibilidad de brindar información a estudiantes y docentes al momento de realizar sus trabajos de grado; como muestra de los campos a profundizar. En ámbito Empresaria se podrá brindar una herramienta que genere productividad debido a las ventajas que trae exportar productos, bienes y servicios lo cual genera incremento en mercado global, aumento en la competitividad; en cuanto a lo social y económicos se pueden aprovechar los vínculos, alianzas y convenios internacionales para lograr crecimiento en las exportaciones y por ende en el PIB.

#### **Delimitación de la investigación**

El presente estudio va dirigido a los empresarios colombianos del sector textil de las medianas empresas que manejan de 51 a 200 empleados de la localidad de Fontibón.

## **4. MARCO REFERENCIA**

### **4.1 MARCO TEORICO**

#### **Participación de las pymes en las exportaciones**

Dentro de este sector las más pequeñas registraron el mayor crecimiento exportador. Las PYME más pequeñas tuvieron el mayor crecimiento exportador en 2001, mientras que las más grandes del grupo fueron las de menor crecimiento. En el 2001 las exportaciones de las PYME crecieron 10.2% en dólares. Esta variable mantuvo una tendencia creciente durante todo el año y en último bimestre cerró con una tasa de 5.6%. Los sectores con mayor crecimiento de las exportaciones fueron los de repuestos para automotores, hierro y acero, equipo profesional y científico, muebles, imprentas y calzado (Colombia, s.f.).

#### **Enfoque clásico de la administración**

La génesis de la moderna teoría administrativa se inicia con la revolución industrial y, comparada con otras disciplinas, es muy joven. Como cuerpo sistemático de conocimientos basado en fundamentos teóricos es casi exclusivamente producto del siglo XX, sin embargo en este lapso de tiempo su desarrollo ha sido espectacular y se han generado numerosas teorías. Los orígenes del desarrollo de la Administración como disciplina se asignan unánimemente a dos hechos genéricos:

1. Por un lado el crecimiento acelerado y desorganizado de las empresas que dificultó las labores de los administradores y obligó a un enfoque científico que sustituyera al



empirismo existente. Del aumento del tamaño de las empresas surgen las condiciones para poder plantearse la producción a largo plazo y la necesidad de una planificación no improvisada.

2. Por otro lado, la necesidad de aumentar la eficiencia y la competencia de las organizaciones. Ha aparecido la producción en masa, las empresas están entrando en un ámbito de competitividad y se hace necesario aprovechar al máximo los recursos al mismo tiempo. Así surgen los primeros intentos de división del trabajo entre quienes piensan y quienes ejecutan.

Casi todos los estudiosos de la evolución del pensamiento administrativo coinciden en que el enfoque clásico de la administración puede desdoblarse en dos orientaciones bastante diferentes y hasta cierto punto contrapuestas entre sí (Chiavenato, 1990), pero que se complementan con relativa coherencia. Por un lado, la escuela de la administración científica, desarrollada en los Estados Unidos a partir de los trabajos de Taylor y, por otro lado, la corriente de los anatomistas y fisiólogos de la organización, llamada teoría del proceso administrativo, que se desarrolló en Francia a partir de los trabajos de Fayol. No todos los autores consultados introducen dentro de los enfoques clásicos la teoría burocrática desarrollada por Weber, pero desde nuestra perspectiva, y entendiendo que la concepción de las organizaciones es, al igual que en los autores anteriores, una concepción de sistema cerrado, nos hemos visto obligados a introducir su estudio en este apartado.

#### **4.1.1 La administración científica**

El movimiento de la administración científica recibió su impulso inicial con Frederick Taylor (1856-1915) en la última parte del siglo XIX y primera parte del siglo XX. Taylor nació en Filadelfia. Procedía de una familia de cuáqueros de principios rígidos y por lo tanto se educó dentro una mentalidad de disciplina, devoción al trabajo y al ahorro. Inició su vida profesional como obrero, en 1889, en la Midvale Steel Co. Posteriormente ascendió a supervisor, jefe de taller y finalmente, en 1885, a ingeniero, después de graduarse en el Stevens Institute. La publicación de su libro Principios de Administración Científica en 1911, donde plantea sus ideas sobre la racionalización del trabajo y donde plantea además que estos principios teóricos deben ir acompañados de una estructuración de la empresa, es para muchos autores el inicio del desarrollo de una administración científica. Según Scott (1987), los puntos de vista de Taylor estaban influenciados por la ética protestante que predominaba en su tiempo. Aceptaba el valor del trabajo arduo, la racionalidad económica, el individualismo y la idea de que cada hombre tenía que desempeñar un rol social. Curso Liderazgo. Trabajo en Equipo y Solución de Problemas. Taylor no desarrolló una extensa teoría general de Administración puesto que tenía una orientación pragmática que se preocupaba principalmente de los aspectos empíricos y se encaminaba principalmente al incremento de la eficiencia del trabajador. Con sus principios de la dirección científica, además de aspirar a racionalizar el comportamiento de los trabajadores, también aspiraba a reemplazar las actividades arbitrarias y caprichosas de los directivos por procedimientos analíticos y científicos (Taylor, 1947). En sus primeros escritos hacía referencia a sus ideas como «tarea administrativa». No fue hasta 1910 cuando Louis Brandeis acuñó el término

«administración científica» en un informe ante la Comisión Interestatal de Comercio. Taylor definió cuatro principios de administración, que darían como resultado de su seguimiento una mayor prosperidad, tanto para los directores que conseguirían mayores beneficios, como para los trabajadores que lograrían una mejor retribución por su trabajo. Chiavenato (1990) afirma que el objetivo final de Taylor era que los directivos asumieran como guía en el desarrollo de sus funciones los cuatro principios siguientes:

1. Principio de planificación: sustitución en el trabajo del criterio individual del trabajador, la improvisación y la actuación empírico-práctica por métodos basados en procedimientos científicos. Sustitución de la improvisación por la ciencia mediante la planificación del método.
2. Principio de preparación: selección científica de los trabajadores; hay que prepararlos y formarlos para que produzcan más y mejor. En el pasado, el propio trabajador escogía su trabajo y la forma de ejecutarlo y se formaba a sí mismo dentro de los límites de sus posibilidades.
3. Principio de control: hay que controlar el trabajo para cerciorarse de que está siendo ejecutado según las normas establecidas y según el plan previsto. Es necesaria una estrecha colaboración entre directivos y trabajadores para que la ejecución sea lo más efectiva posible.
4. Principio de ejecución: asignación diferenciada de las atribuciones y responsabilidades para que la ejecución del trabajo sea más disciplinada. Los trabajadores asumen la responsabilidad de ejecutar las tareas y la dirección la correspondiente a su diseño y planificación.

Taylor tuvo una gran influencia en las prácticas administrativas de las siguientes décadas. Aun en nuestros días, los principios administrativos taylorianos forman parte del pensamiento administrativo, principalmente en las fábricas y en las operaciones industriales. Resulta un tanto sorprendente, y Taylor fue el primer sorprendido, que las críticas contra la administración científica no tuvieran más detractores entre los mismos administradores, que en definitiva eran los perjudicados al tener que cambiar todos sus hábitos de trabajo. Las resistencias más fuertes provinieron de los trabajadores y sobre todo de los líderes sindicales. Las principales críticas al enfoque clásico de la Administración según Taylor se centraron en cuatro puntos:

- a) Su concepción ingenieril de la administración, centrada en la tarea, que veía al trabajador como un complemento de la máquina.
- b) Su extremo racionalismo a la hora de concebir la Administración.
- c) El enfoque de sistema cerrado donde se considera la organización de forma aislada y sin consideraciones al entorno.
- d) La ausencia de trabajos experimentales que apoyaran las hipótesis que planteaba su teoría. Curso Liderazgo. Trabajo en Equipo y Solución de Problemas.

### **Teoría del proceso administrativo**

Como hemos visto en el epígrafe anterior, la administración científica se interesaba por la optimización del esfuerzo en el ámbito operativo o de taller, por lo tanto era un minienfoque mecanicista. En contraste, la visión funcional del trabajo del directivo surgió con los trabajos de Henri Fayol, que durante la segunda mitad del siglo XX, hacía énfasis

principalmente en el establecimiento de principios administrativos generales. Subrayaba el desarrollo de macro conceptos. March y Simon (1958) se referían a este cuerpo de conocimientos como «teoría del proceso administrativo». Henry Fayol (1841-1925) nació en Constantinopla y murió en París, viviendo las consecuencias de la revolución industrial. Se graduó en minas a los diecinueve años e ingresó en una empresa metalúrgica donde desarrolló toda su carrera. A los veinticinco años fue nombrado gerente de las minas y a los cuarenta y siete asumió la gerencia general de la Compagnie Commantry Fourchambault et Decazeville que entonces pasaba por una mala situación. En 1918 entregó la empresa a su sucesor en una situación de notable estabilidad. Fayol fue uno de los primeros en exponer la teoría general de la administración. Se le conoce como el padre de la teoría administrativa. Sus observaciones se publicaron por primera vez en 1916 bajo el título de Administration Industrielle et Générale y fueron ignoradas en los Estados Unidos hasta que se tradujo al inglés trece años más tarde. Fayol, director de empresa experimentado y práctico, estableció catorce principios de administración, considerándolos como verdades universales que podían enseñarse en escuelas y universidades. Se partió de la premisa de que el conocimiento acerca de las prácticas administrativas puede ser establecido como un cuerpo coherente y uniforme y que pueden transmitirse las generalizaciones de las prácticas correctas y, por lo tanto, efectivas. Los catorce principios postulados por Fayol son los siguientes:

1. División del trabajo: consiste en la especialización de las tareas y de las personas, para así aumentar la eficiencia.

2. Autoridad y responsabilidad: autoridad es el derecho de dar órdenes y el poder de esperar obediencia; la responsabilidad es una consecuencia natural de la autoridad. Ambas deben estar equilibradas entre sí.
3. Disciplina: depende de la obediencia, aplicación, energía, comportamiento y respeto de los acuerdos establecidos.
4. Unidad de mando: cada empleado debe recibir órdenes de sólo un superior. Es el principio de la autoridad única.
5. Unidad de dirección: una cabeza y un plan para cada grupo de actividades que tengan un mismo objetivo.
6. Subordinación de los intereses individuales a los intereses generales: los intereses generales deben sobreponerse a los intereses particulares.
7. Remuneración del personal: debe haber una justa y garantizada satisfacción para los empleados y para la organización en términos de retribución.
8. Centralización: se refiere a la concentración de la autoridad en la alta jerarquía de la organización.
9. Jerarquía o cadena escalar: es la línea de autoridad que va del escalón más alto al más bajo. Es el principio de mando. Curso Liderazgo. Trabajo en Equipo y Solución de Problemas.
10. Orden: un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar. Es el orden material y humano.
11. Equidad: amabilidad y justicia para alcanzar la lealtad del personal.

12. Estabilidad y duración (en un cargo) del personal: la rotación tiene un impacto negativo sobre la eficiencia de la organización. Cuanto más tiempo permanezca en su cargo una persona, mejor.
13. Iniciativa: la capacidad de visualizar un plan y de asegurar su éxito.
14. Espíritu de equipo: la armonía y unión entre las personas constituyen grandes fuerzas para la organización.

Según Díez de Castro (1999) los principios más importantes desarrollados para guiar las actividades de coordinación son:

- Principio escalar: enfatiza la forma organizativa jerárquica en la que todos los participantes están relacionados en una estructura piramidal simple de relaciones de control.
- Principio de unidad de mando: especifica que ningún miembro de la organización debería de recibir órdenes de más de un superior.
- Principio de ámbito de control: enfatiza que ningún superior debería tener más subordinados de los que puede supervisar con eficacia.
- Principio de la excepción: recomienda que todas las materias rutinarias sean realizadas por los subordinados y que el superior esté libre para las situaciones excepcionales para las que no son aplicables las normas existentes.

Los postulados de la escuela del proceso administrativo han sido objeto de numerosas y fuertes críticas (Mintzberg, 1995), aunque casi nadie duda de la aportación fundamental de Fayol en el desarrollo del pensamiento administrativo. Pero, ¿qué más ha habido? Después

de Fayol se ha discutido mucho sobre cómo llamar a las funciones. Por si fuera poco, cuando se han puesto a prueba los sagrados principios, tanto en la investigación como en la práctica, éstos no siempre han resultado válidos y universales. El enfoque de proceso tiene mucho de estático y no integra adecuadamente conceptos y técnicas cuantitativas, conductuales y de sistemas. Para Scott (1987) estas críticas se pueden resumir en los tres puntos siguientes:

- a. Los principios son meros tópicos o pronunciamientos de sentido común.
- b. Los principios se basan en premisas cuestionables.
- c. Los principios se presentan como declaraciones contradictorias.

### **El enfoque neoclásico de la administración**

A pesar de que las teorías del comportamiento tuvieron una gran influencia en la administración, y fundamentalmente en el análisis de las organizaciones desde puntos de vista relacionados con la psicología y la sociología, los principios planteados por los enfoques clásicos seguían estando presentes y la forma en que enfocaban el trabajo de los directivos seguía vigente en las organizaciones. El enfoque neoclásico pretende redimir los conceptos del enfoque clásico, pero actualizados y matizados por conceptos más propios de las teorías comportamentales.

Algunos autores tales como Chiavenato (1990) plantean que la denominación de Teoría Neoclásica es en realidad un tanto exagerada. Los autores que se agrupan generalmente en torno a este enfoque del trabajo administrativo (Peter F. Drucker, Ernest Dale, Harold Koontz, Cyril O'Donnell, William Newman, entre otros) aunque no presentan puntos de



vista que sean divergentes entre ellos, tampoco se preocupan por alinearse en torno a una determinada manera de conceptuar la Administración, pero sí tienen una preocupación por sistematizar el trabajo directivo como contraposición a los análisis de los teóricos del comportamiento, más centrados en el análisis de las conductas de los trabajadores.

Todos estos autores pueden agruparse en torno a una serie de características que son las que determinan este enfoque neoclásico.

- Énfasis en la práctica de la Administración, tratando de desarrollar los principios administrativos de forma que sean útiles y aplicables en la práctica.

- Reafirmación relativa de los postulados clásicos. Nace como una reacción a la enorme influencia de las ciencias del comportamiento que dejan fuera aspectos económicos y formales que rodean el comportamiento de las organizaciones. Pretenden colocar las cosas en su justo sitio, para lo que retoman los postulados clásicos, pero sin desprestigiar aspectos de la teoría del comportamiento que puedan ayudar al funcionamiento de las organizaciones.

- Énfasis en los principios generales de la Administración propuestos por Fayol. Para algunos autores como Harold Koontz (1990) y TheoHaiman (1982), el estudio de la Administración se basa en la presentación y discusión de principios generales de cómo planificar, cómo organizar, cómo dirigir y cómo controlar una organización.

Las aportaciones de los autores neoclásicos tuvieron repercusiones en tres áreas fundamentalmente: los tipos de organización, la departamentalización y la Administración por Objetivos (APO).

Por un lado, autores como Newman, Haiman y Money trabajaron profundamente sobre la organización formal estableciendo tipos de organización y relacionándolos con el tipo de actividad de la empresa, tratando de establecer la organización más adecuada en cada caso. Conceptos tales como «Organización lineal; organización funcional; línea-staff; comités», quedan definidos a partir de sus trabajos.

Por otro lado Chandler, Hampton y el propio Newman se ocupan de la especialización dentro de las organizaciones, profundizando en el tema de la departamentalización, como agrupación adecuada de las actividades de la organización en departamentos específicos. Así plantean Curso Liderazgo. Trabajo en Equipo y Solución de Problemas. Agrupaciones diferenciadas por funciones, por productos, por clientes o por procesos con el fin de facilitar la organización de las actividades. A partir de la década de los 50, tras la publicación en 1954 del libro de Peter F. Drucker *The Practice of Management*, se desarrolla Administración por Objetivos (APO) que constituye un modelo administrativo bastante difundido y plenamente identificado, en palabras de Chiavenato (1990), con el espíritu pragmático y democrático de la Teoría Neoclásica. El desarrollo de objetivos y el establecimiento de planes estratégicos para el cumplimiento de los objetivos constituyen una de las aportaciones de este enfoque que más repercusiones han tenido en el trabajo de los administradores.

#### **4.1.1 Las Modernas Teorías De Administración**

##### **El enfoque de sistemas**

La teoría y la práctica de la administración han experimentado cambios sustanciales en los años recientes. La información proporcionada por las ciencias de la administración y la conducta ha enriquecido la teoría tradicional, sin embargo, durante la década de los setenta surge un enfoque que puede servir como base para lograr la convergencia, el enfoque de sistemas, que facilita la unificación de muchos campos del conocimiento. Dicho enfoque ha sido usado por las ciencias físicas, biológicas y sociales, como un marco de referencia general, y puede ser usado como marco de referencia para la integración de la teoría organizacional moderna. Se ha definido el sistema como «un todo unitario organizado, compuesto

Por dos o más partes, componentes o subsistemas interdependientes y delineado por los límites, identificables de su ambiente» (Bertalanffy, 1968). La Teoría General de Sistemas (TGS) surgió con los trabajos del biólogo alemán Ludwig von Bertalanffy publicados entre 1950 y 1968.

La Teoría General de Sistemas (TGS) no busca solucionar problemas o intentar soluciones prácticas, pero sí producir teorías y formulaciones conceptuales que puedan crear condiciones de aplicación en la realidad empírica. La teoría general de los sistemas afirma que las propiedades de los sistemas no pueden ser descritas significativamente en términos de sus elementos separados.

La comprensión de los sistemas solamente se presenta cuando se estudian los sistemas globalmente, involucrando todas las interdependencias de sus subsistemas.

La TGS se fundamenta en tres premisas básicas (Berrier, 1968), a saber:

1. Los sistemas existen dentro de sistemas. Las moléculas existen dentro de células, las células dentro de tejidos, los tejidos dentro de órganos, los órganos dentro de los organismos, los organismos dentro de culturas, y así sucesivamente.

2. Los sistemas son abiertos. Es una consecuencia de la premisa anterior. Cada sistema que se examine, excepto el mayor o menor, recibe y descarga algo en otro sistema, generalmente en aquellos que le son contiguos. Cuando el intercambio cesa, el sistema se desintegra.

3. Las funciones de un sistema dependen de su estructura. Para los sistemas biogénicos y mecánicos esta afirmación es intuitiva. Los tejidos musculares, por ejemplo, se contraen por una estructura celular que permite las contracciones.

El concepto de sistema pasó a dominar las ciencias, y principalmente la administración. Si se habla de astronomía, se piensa en sistema solar, la Sociología habla de sistema social, la Economía de sistema monetario y así sucesivamente. El enfoque sistemático es tan común hoy en día en la administración que casi siempre se está utilizando, y muchas veces inconscientemente. Curso Liderazgo. Trabajo en Equipo y Solución de Problemas. Se ha demostrado que las teorías tradicionales de la administración han visto la organización como un sistema cerrado. Esta tendencia ha llevado a no considerar los diferentes ambientes organizacionales y la naturaleza de su dependencia en cuanto al ambiente. También llevó a una excesiva confianza y concentración en los principios de funcionamiento interno, con la consecuente falta de comprensión y desarrollo de los

procesos de retroalimentación que son esenciales para la supervivencia. La teoría de sistemas penetró rápidamente en las teorías de administración por dos razones básicas.

1. Por un lado, por la imperiosa necesidad de una síntesis y de una integración mayor de las teorías que le precedieron.

2. Por otro lado, las Matemáticas, la Cibernética, de un modo general y la tecnología de la información de un modo especial, trajeron inmensas posibilidades de desarrollo y operativización de las ideas que convergían hacia una teoría de sistemas aplicada a la administración.

Bertalanffy se interesó principalmente por los sistemas abiertos. La categoría más importante de los sistemas abiertos son los sistemas vivos. Muchos autores hacen analogías entre las organizaciones y los organismos vivos, destacando que la organización crece en tamaño por el crecimiento de las partes, ella ingiere cosas y las procesa en productos o servicios. En este proceso hay una entrada y una salida y un proceso intermedio necesario para la vida. La organización reacciona a su ambiente, ajustándose y adaptándose a él para sobrevivir, y cambia sus mercados, productos, técnicas, estructura. Por último, la organización necesita de una retroalimentación o feedback para el control del estado del sistema.

De todas las teorías presentadas hasta ahora, la teoría de sistemas es la menos criticada, tal vez por el hecho destacado por Motta (1971) de que aún no ha transcurrido suficiente tiempo para su análisis profundo.

Las principales características de la moderna teoría de la administración basada en el análisis sistemático son las siguientes.

– Punto de vista sistémico: la moderna teoría entiende a la organización como un sistema constituido por cinco partes básicas: entrada, proceso, salida, retroalimentación y ambiente.

– Enfoque dinámico: el énfasis de la teoría moderna se da sobre todo en el proceso dinámico de interrelación que ocurre dentro de la estructura de una organización. Este enfoque contrasta con la visión clásica que enfatiza casi únicamente la estructura estática. La teoría moderna no se aparta del énfasis en la estructura, simplemente hace hincapié en el proceso de interacción que ocurre dentro de esa estructura.

– Multidimensional: la teoría sistémica considera todos los niveles de la organización.

– Multimotivacional: la teoría de sistemas reconoce que un acto puede ser motivado por muchos deseos distintos.

– Multidisciplinaria: busca conceptos y técnicas de muchos campos de estudio. Representa una síntesis integradora de partes relevantes de todos los campos en el desarrollo de una teoría general de la administración.

– Descriptiva: mientras que las teorías más antiguas eran normativas y prescriptivas, preocupadas por qué hacer y cómo hacerlo, la teoría moderna busca comprender los fenómenos organizacionales y dejar los objetivos y métodos al individuo.

– Multivariable: la teoría moderna tiende a asumir que un suceso puede ser causado por numerosos factores que están interrelacionados y que son interdependientes. Curso Liderazgo. Trabajo en Equipo y Solución de Problemas.

– Adaptativa: si una organización pretende permanecer viable, es decir, continuar existiendo, debe adaptarse continuamente a los requisitos cambiantes del ambiente. La moderna teoría entiende la administración en un sentido ecológico, como un sistema abierto que se adapta a través de un proceso de retroalimentación.

El enfoque sistémico de la administración es básicamente una teoría general comprensible, que cubre ampliamente todos los fenómenos organizacionales, una síntesis integradora de los conceptos clásicos, estructuralistas y del comportamiento. La teoría no rechaza la necesidad de un proceso administrativo en los cinco pasos clásicos, ni desprecia la estructura organizativa, pero le introduce un concepto de sistema que permite estudiar la administración en relación con el medio, teniendo en cuenta todos los elementos del sistema y permitiendo su integración. Son numerosas las críticas que se han realizado al valor práctico del enfoque de sistemas. Se piensa que el enfoque es sofisticado en cuanto a conceptos y permite reconocer la interdependencia de las partes de una organización, pero no plantea ningún tipo de aplicación que permita a los administradores llevarlo a la práctica, ni identifica las variables internas y externas que afectan a la administración.

#### **4.1.2 Enfoque De Contingencias En La Administración**

La Teoría de Contingencia en un paso adelante en la Teoría Sistémica de la Administración. Considera a las organizaciones como sistemas abiertos, que están en

continua interacción con el entorno, pero su marco permite identificar de manera específica las variables internas y externas que tienen impacto sobre las acciones administrativas y el desempeño organizacional. Su capacidad para ofrecer a los administradores unas líneas de acción específica ha hecho que su aceptación y utilización sea hoy amplísima. La palabra contingencia significa algo incierto o eventual, que puede suceder o no. La visión contingente está dirigida por encima de todo hacia la recomendación de diseños organizacionales más apropiados a situaciones específicas. Así plantea que en cuanto a la administración se refiere no hay una única mejor manera de organizarse, todo depende de las características de la organización. La Teoría de Contingencia enfatiza que no hay nada absoluto en la teoría administrativa o en las organizaciones, todo es relativo, todo depende, y así las técnicas administrativas apropiadas para el logro de los objetivos de la organización tienen una relación funcional con las características de cada organización y esa relación es del tipo «si entonces» en lugar de las típicas relaciones causa-efecto. La Teoría de Contingencia surgió a partir de una serie de trabajos orientados a verificar cuáles eran las estructuras más eficaces en determinados tipos de empresas.

Los investigadores Chandler (1962), Burns y Stalker (1961) y Lawrence y Lorsch (1967) aisladamente trataron de determinar si las empresas eficaces seguían los postulados de la teoría clásica tales como la división del trabajo, el control, la jerarquía, etc. Los resultados, sorprendentemente, condujeron a una nueva concepción de administración: no hay una única y mejor forma de organizar, todo depende de las circunstancias de una organización.

Estas investigaciones y estudios fueron contingentes en el sentido en que buscaron comprender y explicar el modo en que funcionan las empresas en diferentes condiciones.



Estas condiciones varían de acuerdo con el ambiente o contexto. Uno de los aspectos más interesantes de la teoría de contingencias es el hecho de que casi todos los conceptos administrativos son utilizados en términos relativos y no en términos absolutos como un continuo. Así, el modelo mecanicista incluido en las teorías clásicas de la administración y el modelo orgánico correspondiente a las teorías de contingencias y sistémicas no son dos modelos antagónicos, sino dos extremos de un continuo de variables organizacionales. La tarea puede ser en un extremo rutinario Curso Liderazgo. Trabajo en Equipo y Solución de Problemas.

Documento de Apoyo y en otro no rutinaria. La visión contingencia de la administración pone en evidencia que las fronteras entre diversas teorías y escuelas se hacen cada vez más inciertas y permeables, con un creciente y pujante intercambio de ideas y de conceptos, a su vez estableciendo que todos los elementos organizacionales pueden utilizarse, pero deben ser aplicados en cada empresa en función de las contingencias que se den en ella, es decir, en función de cómo sean los factores que afectan a una determinada organización. Para operativizar el análisis de la adecuación de los elementos administrativos en una organización, proponen como factores a considerar en ese análisis el ambiente, la tecnología y las características organizacionales, considerando como variables independientes el ambiente y la tecnología, mientras que las características organizacionales son consideradas como variables dependientes.

Richard H. Hall propone como medio para analizar el ambiente como variable independiente una división en dos segmentos:

1. Por un lado el ambiente general, que es común para todas las empresas y que afecta a las mismas directa o indirectamente y en el que están incluidas las condiciones legales, políticas, económicas, demográficas ecológicas o culturales.
2. Y por otro lado el ambiente de la tarea, que es el ambiente más próximo e inmediato de cada Organización, el ambiente particular que además está constituido por los proveedores, los clientes (GONZÁLEZ, s.f.)

## **4.2 MARCO HISTORICO**

### **4.2.1 Historia del comercio exterior**

En el año 1967 es considerado como el año en que Colombia adopto un marco integral de política de comercio exterior, a partir de este año se sustentó una nueva estrategia en un cuerpo integrara de normas con fuerza de ley que modernizo la estructura de comercio exterior en Colombia. se asiste entonces al nacimiento Del Decreto Ley 444 del 22 de marzo de 1967, más conocido como Estatuto Cambiario y sus normas complementarias, de cuyo contenido se deriva el propósito firme de expandir las fuentes de recursos De divisas a través de diversificación, ampliación de las exportaciones, este decreto genero la disposición que reglamentaron el Plan de Vallejo por primera vez, el cual fue creado por medio de la Ley , Artículo 55-60 de 1959, como un sistema especial de incentivo mediante un subsidio o exención de impuestos para las importaciones y exportaciones, inicialmente para la empresa que afectaran operaciones con el Gobierno; y poco después se expandió para cobijar todo tipo de empresa.

Durante la década de los 80's, la economía colombiana mostró una de las tasas de crecimiento más elevadas de la región: alrededor del 3,4% anual. Entre otras cuestiones, Colombia se diferenció del resto de los países latinoamericanos por no haber sido demasiado afectada por los problemas derivados de la crisis de la deuda (Ramírez y Núñez, 1999). A lo largo del primer lustro de los 80's tuvieron lugar fuertes desequilibrios externos y fiscales debido a la inestabilidad de la economía mundial y a las variaciones del precio del café, hasta entonces su principal producto de exportación (Ianarello-Monroy et al, 1999). En particular, tuvo lugar un fuerte deterioro de la cuenta corriente, agravado por la revaluación del tipo de cambio, que fue financiado en gran parte con reservas internacionales (Ocampo et al, 2004). Las distintas medidas de estabilización y ajuste aplicadas, junto a la devaluación real del peso de más de 80% entre 1984 y 1990, permitieron un buen desempeño exportador durante el segundo lustro de la década y comienzo de los 90's, en particular de las no tradicionales. Sin embargo, el incremento de las ventas externas, junto con la aplicación de severos controles a las importaciones, se mostraron insuficientes como para cerrar los recurrentes problemas de la balanza de pagos. A partir de 1990, y de manera contemporánea a muchos países de Latino América, la administración de César Gaviria Trujillo aplicó de manera sistemática las reformas estructurales recomendadas por el Consenso de Washington. Entre las principales reformas implementadas destacaron i) la apertura comercial hacia el resto del mundo, en general, y en el seno del entonces llamado Grupo Andino, en particular; ii) la liberalización de la cuenta de capitales, permitiendo el ingreso irrestricto de flujos de capital desde el extranjero, pero manteniendo algunas restricciones sobre las entradas de corto plazo de modo de reducir su volatilidad; iii) la desregulación de los flujos de IED, con objeto de

estimular su ingreso y la transferencia de tecnología asociada a ella (Ramírez y Núñez, 1999); iv)

### **4.3 MARCO CONCEPTUAL:**

#### **Comercio internacional**

1. El comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúan entre los habitantes de dos o más naciones de tal manera, que se den origen a salidas de mercancías de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países. (Peña, 2009)
2. El comercio internacional es a la vez causa y efecto de la globalización, en un proceso cíclico de retroalimentación. La globalización se produce por el incremento universal del comercio entre empresas situadas en diferentes países, pero a su vez la situación creada hace cada vez más propicio al aumento de las actividades comerciales. (Luis de, 2007)
3. La teoría clásica del comercio internacional tuvo como antecedente el pensamiento de los fisiócratas franceses y de los últimos mercantilista, quienes históricamente fueron los precursores del liberalismo económico que posteriormente retomaron y enarbolaron los pensadores clásico, encabezados por Adam Smith. (Salgado, 2010)

#### **4.4 MARCO LEGAL**

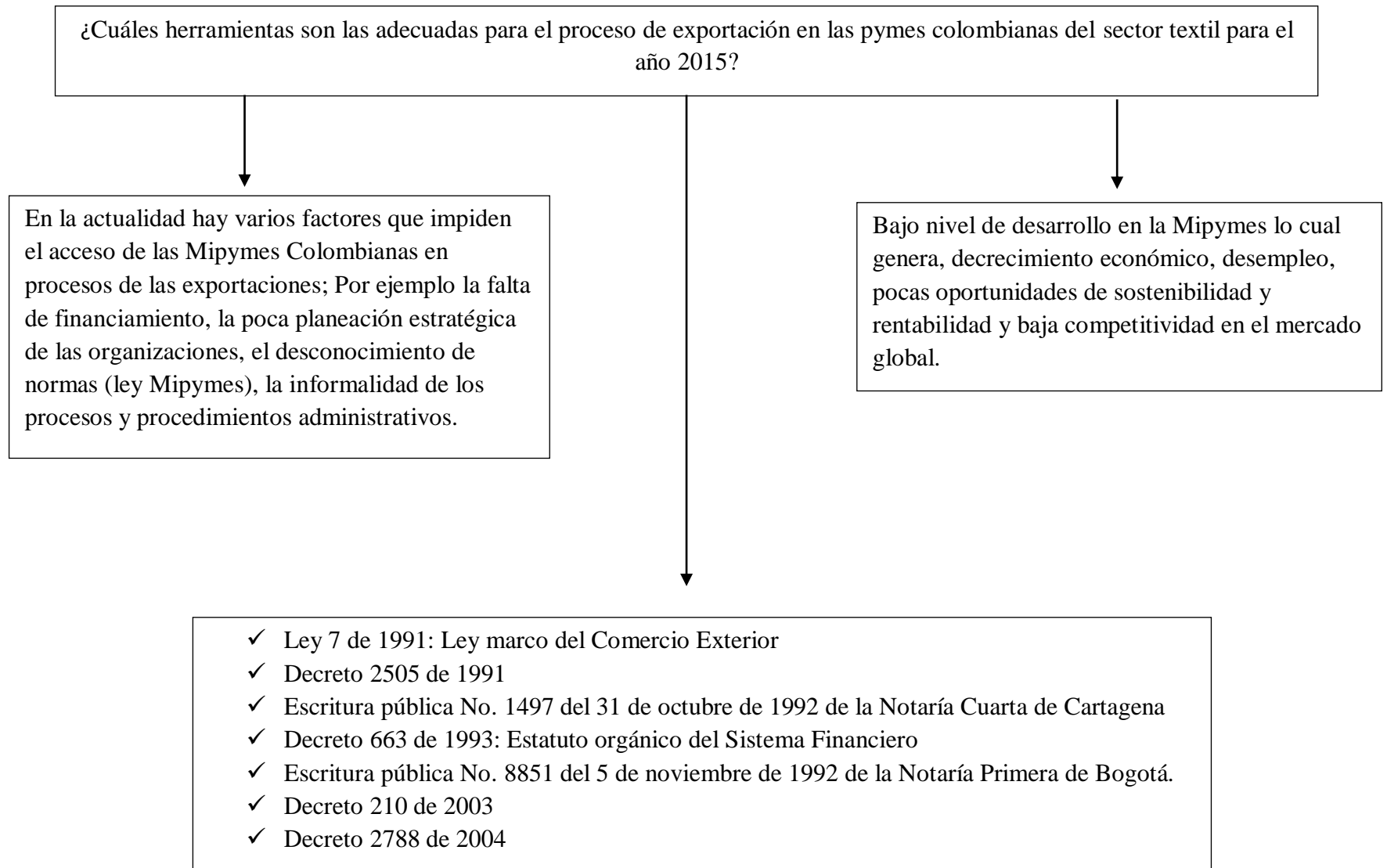
A continuación se presentaran algunas leyes, decretos y demás con la cual están regidas las exportaciones en Colombia. (Proexport, s.f.):

- Ley 7 de 1991: Ley marco del Comercio Exterior: con el fin de fomentar el comercio libre de bienes y servicios, la libertad de competencia y la iniciativa privada, como impulso a la modernización y la eficiencia y apoyo a los procesos de integración internacional de Colombia.
- Decreto 2505 de 1991: Reglamenta la transformación del Fondo de Promoción de Exportaciones Proexport en el Banco de Comercio Exterior - Bancoldex. También define su naturaleza jurídica y funciones y le ordena constituir un fideicomiso o patrimonio autónomo con el fin de promover la exportación.
- Escritura pública No. 1497 del 31 de octubre de 1992 de la Notaría Cuarta de Cartagena  
  
Constituye la sociedad Fiduciaria de Comercio Exterior S.A. también conocida como Fiducoldex.
- Decreto 663 de 1993: Estatuto orgánico del Sistema Financiero
- Escritura pública No. 8851 del 5 de noviembre de 1992 de la Notaría Primera de Bogotá.
- Decreto 210 de 2003: Determina los objetivos y la estructura orgánica del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. En sus artículos 33 y 34 se define la naturaleza de Proexport y la composición de la Junta Asesora.

- Decreto 2788 de 2004

Por medio de este decreto se desarrollan parcialmente las leyes 7 y 9 de 1991 con el fin de determinar que la actividad de promoción de las exportaciones comprende el fomento y la facilitación de la inversión extranjera en Colombia. (proexport.com.co, 2014)

## 4.5 MAPA CONCEPTUAL



## **5. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

La presente investigación será de carácter Descriptiva, ya que su propósito es realizar una delineación de los procesos, procedimientos trámites y requisitos a través de una guía didáctica; que facilite las exportaciones en las pymes Colombianas del sector textil para el año 2015. Estimando el bajo nivel de desarrollo de estas empresas, lo cual genera decrecimiento económico, desempleo, pocas oportunidades de sostenibilidad y rentabilidad y baja competitividad en el mercado global.

## **HIPÓTESIS**

Guía didáctica que facilite las actividades y el proceso de las exportaciones en las pymes Colombiana que producen y comercializan camisetas de algodón para dama; determinando sus los requisitos, condiciones procesos y procedimientos para el año 2015.

## **DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

La presente es una investigación no es experimental, se basa en un enfoque cualitativo; ya que se fundamenta en un método de recolección de datos, sin medición numérica como las descripciones y observaciones.

## **POBLACIÓN Y MUESTRA**

POBLACIÓN: (N)ES LO MISMO QUE LA DELIMITACIÓN

ESTA CONSTITUIDA POR:



MUESTRA(n):  $n = Z^2 * (P * Q) * N$

$NE^2 + Z^2$

$(P * Q)$

## **ENTES DE OBTENCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

La información necesaria de la siguiente investigación se obtendrá directamente de la página de pro ex por. Para llevar acabo esto, se utilizarán los instrumentos propiamente diseñados como entrevista. Para la elaboración del marco teórico se recurrirá a las fuentes bibliográficas disponibles en biblioteca la gran Colombia y las fuentes de cibergrafia (internet).

## **PROCEDIMIENTO DE LA INFORMACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

Para obtener cierta información de la investigación se realizaran unas entrevistas para analizar las guías existe para exportar camisetas para dama a estados unidos y cuál es el proceso de exportación.

## **DISEÑO DE INDICADORES DE GESTIÓN Y DE IMPACTO DE LA INVESTIGACIÓN.**

Para el análisis de la información obtenida, se dará un diagnostico en general de lo que piensan y saben estos empresarios de la pymes colombianas del sector textil acerca de la exportaciones, además se tendrá en cuenta que tanto documentos o informes tiene el gobierno para que dichos empresarial puedan exportar sus productos o servicios.

## 6. ESQUEMA TEMATICO

### CAPITULO I

**Determinar los requisitos, condiciones y procesos de la exportación de camisetas de algodón en las pymes Colombianas a Estados unidos para el año 2015.**

Antes de determinar requisitos, condiciones y procesos de la exportación de camisetas de algodón en las pymes colombianas se verá el proceso general que ustedes tendrán en cuenta para hacer una exportación.



Fuentes: sacada de la página <http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Tramites%20en%20Comercio%20Exterior%20y%20Normas%20Origen%20TLC%20USA.pdf>

1. Registro como exportador: Se debe modificar el RUT y agregar las casillas como exportador, esto se hace en la DIAN de la ciudad a la cual usted pertenece, usted obtendrá como beneficio un descuento en la devolución del IVA y se debe tener

en cuenta que para utilizar las aduanas colombianas, la empresa debe estar en el Régimen Común. Reforma Tributaria 863 Art. 49 de Dic. 2003.

2. Auto certificación de origen: este hace referencia al origen de las mercancías



Fuentes: sacada de la página  
<http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Tramites%20en%20Comercio%20Exterior%20y%20Normas%20Origen%20TLC%20USA.pdf>

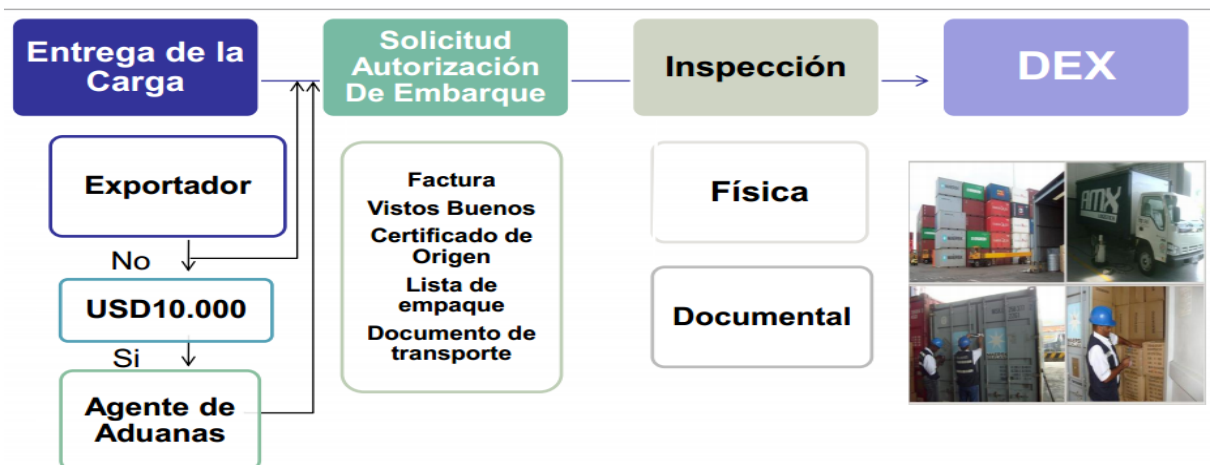
3. Certificado de origen: "TLC" Permite exportar productos con descuentos arancelarios a aquellos países con los cuales Colombia han negociado convenios.
4. Vistos buenos: La exportación de ciertos productos exige que el exportador se encuentre inscrito en la entidad encargada de su control y/o del otorgamiento del visto bueno, deberá entonces el exportador tramitar ante la autoridad correspondiente y obtener con anterioridad a la exportación los vistos buenos o requisitos especiales que de conformidad con las normas vigentes requiera su producto para ser exportado.



Fuentes: sacada de la página <http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Tramites%20en%20Comercio%20Exterior%20y%20Normas%20Origen%20TLC%20USA.pdf>

Estas son algunas de las entidades que dan el visto bueno, además debemos tener en cuenta que al país que desea exportar también nos tiene que dar sus vistos buenos.

5. Trámites aduaneros: a continuación se mostrara un recuadro donde podrán observar algo de la parte logística que usted como empresario deberá ejecutar.



Fuentes: sacada de la página <http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Tramites%20en%20Comercio%20Exterior%20y%20Normas%20Origen%20TLC%20USA.pdf>

La importancia de la logística es que usted como empresario lleve o tenga un producto, cliente, precio, condición, lugar, momento y cantidad correcta y así tener a un cliente bien satisfecho. Este es el punto clave para que su pyme llegue a la internacionalización.

En resumen el sistema logístico empresarial comprende:



Fuentes: sacada de la página <http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Tramites%20en%20Comercio%20Exterior%20y%20Normas%20Origen%20TLC%20USA.pdf>

Teniendo en cuenta lo anterior a continuación encontrará los pasos básicos para realizar una exportación.

- 1) **SUBPARTIDA ARANCELARIA:** Para localizar la sub partida arancelaria de su producto tiene dos opciones: 1) A través del arancel de aduanas y 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.
- 2) **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.
- 3) **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 cuenta con herramientas como el sistema de Inteligencia de Mercados de la página [www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)

- 4) **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.

**5) PROCEDIMIENTO PARA CERTIFICADO DE ORIGEN:**

- a. 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](http://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](http://www.certicamara.com))

y/o ([www.gse.com.co](http://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.

b. 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](http://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 .Origen -Certificado de Origen, tenga en cuenta los siguientes códigos para el diligenciamiento electrónico de cada certificado que requiera.

- Código 250 SGP: Países de la Unión Europea, Europa Oriental y Japón Código 257 PANAMÁ
- Código 252 Certificado Origen No preferencial Textiles - Unión Europea Código 258 CHILE \*
- Código 255 COMUNIDAD ANDINA y ALADI (Países de Latinoamérica incluyendo Cuba, excepto Argentina, Brasil, Uruguay)
- Código 271 CARICOM
- Código 273 CAN - MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay).



- Código 256 GRUPO DE LOS TRES: ÚNICAMENTE MÉXICO
  - \* Código 260 Terceros Países
  - \* Estos documentos se hacen en forma electrónica no necesitan imprimirse.

NOTA: Para la expedición del certificado de origen para Canadá (Circular Externa 024 de 2011), Triángulo Norte de Centro América (Circular Externa 046 de 2009), y TLC USA ([www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co)), el documento soporte de origen lo elabora directamente el productor/exportador a través de auto certificación, es decir no tiene validación por ninguna entidad estatal, se deben tener en cuenta las respectivas normas de origen y dar estricto cumplimiento.

#### 6) **PROCEDIMIENTOS ADUANEROS PARA DESPACHO ANTE LA**

**DIAN:** 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, este 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.

- 7) **MEDIOS DE PAGO:** Es importante tener en cuenta la forma en que su cliente pagará la exportación. Para esto existen diferentes instrumentos de pago internacional, como cartas de crédito, letras avaladas, garantías Standby, entre otras, que le brindan seguridad en la transacción. ¡ASEGÚRESE! Lo invitamos a que contacte un asesor de BANCOLDEX, para que de manera conjunta estructuren cada uno de sus negocios de acuerdo con sus necesidades.
- 8) **PROCEDIMIENTOS CAMBIARIOS (REINTEGRO DE DIVISAS):**Toda exportación genera la obligación de reintegrar las divisas a través de los intermediarios cambiarios (bancos Comerciales y demás entidades financieras) por tanto los exportadores deben efectuar la venta de las divisas a estos intermediarios, para lo cual se debe reclamar y diligenciar ante dicha entidad el formulario Declaración de Cambio No2.

## EXPORTACION DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL

- Todo producto que se exporte por esta modalidad debe cumplir con las normas sanitarias o vistos buenos pertinentes, en caso de requerirse. Los requisitos para utilizar este tipo de exportación son:
- Elaboración de Factura Comercial o Factura Proforma, indicando el valor para efectos aduaneros y cantidad.
- Certificado de origen si es exigido por el comprador en el exterior.
- Diligenciamiento de la Declaración Simplificada de Exportación (Código 610) en la oficina de la DIAN por donde se va a despachar la mercancía (esto se hace a través del sistema electrónico de la DIAN)

NOTA: Existen algunos productos que no se pueden exportar por este régimen. Para consultar el listado, vea el Estatuto Aduanero (Decreto 2685/99). Cada exportador tiene un cupo de USD10.000 anuales bajo esta modalidad. (Proexport, s.f.)

## **CAPITULO II**

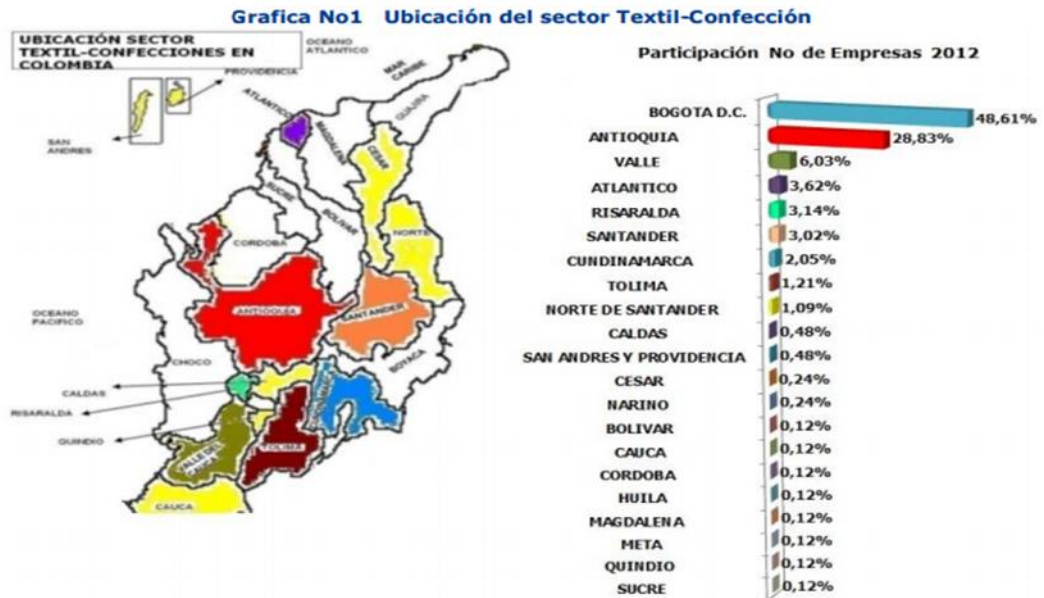
### **Identificar las tendencias del mercado de exportación de camisetas de algodón para dama a Estados Unidos.**

El sector Textil-Confección está integrado por diversos procesos y actores estratégicos; en primer lugar se encuentran los proveedores que instalan en el mercado los insumos primarios de la industria incluyendo materiales y fibras (naturales como algodón y lana y/o sintéticas como Poliéster y nylon); en segundo lugar se identifican las empresas textiles (hilatura, tejeduría) quienes tienen a su cargo el proceso de manufactura con la preparación y transformación del Hilo (Tejido, acabado, bordado, estampado, teñido, etc.); seguido de las empresas de confección encargadas de la elaboración de productos finales y oferta de servicios complementarios para diferentes industrias (Industria de ropa, productos de hogar, entre otras); finalizando se encuentran las empresas dedicadas a la comercialización (por mayor y por menor) mediante diferentes canales y el consumidor final.

#### **Aspectos generales del sector:**

El sector textil-confección se desarrolla en casi todo el territorio colombiano; sin embargo, existen unos focos principales como las ciudades de Bogotá, Medellín y Cali.

A continuación se muestra esta distribución nacional:



Fuente: Supersociedades – Cálculos Grupo de Estudios Económicos y financieros

El 48,61% se concentra en Bogotá (especialmente fibras artificiales y sintéticas, hilados de lana, tapices, tapetes de lana y confecciones), el 28,83% en Antioquia (fuerte en la producción de tejidos planos de algodón y sus mezclas, ropa de algodón en tejido de punto y tejidos de punto de fibra artificial y sintética, y confecciones), el 6,03% en Valle del Cauca, el 3,62% en Atlántico, el 3,14% en Risaralda, el 3,02% en Santander, el 2,05% en Cundinamarca, el 1,21% en Tolima y el 1,09% Norte de Santander y el 2,41% distribuido en el resto del País. Actualmente existen 3 clúster regionales del sector con su especialización: Antioquia (textil, confección, diseño y moda), Bogotá (moda) y Tolima (confección). Adicionalmente, se están generando nuevos clúster en Atlántico (diseño y confecciones) y en el eje cafetero (confecciones).

**Tabla No 1 Ingresos Operacionales por Departamento (Millones \$)**

Departamento	No de Empresas	Ingresos Operacionales	Part
BOGOTA D.C.	403	5.949.492	42,35%
ANTIOQUIA	239	5.433.113	38,68%
VALLE	50	842.838	6,00%
CUNDINAMARCA	17	530.549	3,78%
RISARALDA	26	527.112	3,75%
ATLANTICO	30	301.432	2,15%
RESTO DEL PAÍS	64	463.329	3,30%

Fuente: *Supersociedades - Cálculos Grupo de Estudios Económicos y Financieros.*

De acuerdo a la tabla anterior, Bogotá concentra la mayor participación en los ingresos operacionales de 2012 con el 42,35% posicionándose como el nuevo epicentro del sector y polo de desarrollo lo que se evidencia en el número de empresas que se encuentran allí domiciliadas Así mismo la ciudad de Medellín confirma una vez más su potencial a nivel nacional con el 38,68%.

### **Mercado internacional y nacional**

Colombia representa el 1% de las exportaciones de textil y confecciones en el mundo, China es el principal exportador con el 30.7% del mercado mundial 30.7% (4,6% del 1980), junto con la Unión Europea con un 26.8% En Colombia durante el 2012, las exportaciones del sector textil reportaron una caída del -2,8% frente al 2011 (US\$15.717 miles de dólares FOB) y confecciones presentó un crecimiento del 8,4% (US\$45.330 Miles de dólares FOB). Las exportaciones de fibras e hilaturas alcanzaron US\$18.184 miles de dólares FOB (-18,4% respecto al 2011), tejedura de productos textiles US\$ 120.868 miles de dólares FOB (-7,1% respecto al 2011), tejidos US\$ 197.176 miles de

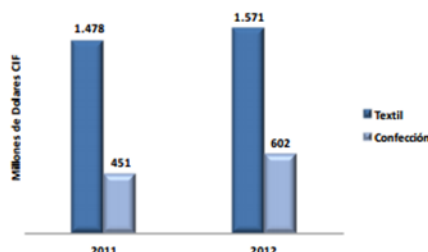
dólares FOB (5,3% respecto al 2011) y confección US \$ 581.746 miles de dólares FOB (5,3% respecto al 2011). Los principales destinos de las exportaciones del sector Textil fueron: Ecuador (28%), Venezuela (25%), Perú (13%), México (10%) y a pesar de tener firmado un TLC las participaciones en las exportaciones de Estados Unidos siguen con una participación baja aunque con mejor dinámica del (6%). Y los principales destinos de las Confecciones fueron: Estados Unidos (27%), Venezuela (24%), Ecuador (11%), México (9%) y otros 24%. En cuanto a las importaciones en el sector aumentaron principalmente por la entrada de productos de otros países a muy bajo costo y contrabando técnico. En el 2013 el gobierno implementó un nuevo arancel a la importación para desestimular el comercio ilegal de textiles y confecciones. Los países de donde más se importan estos productos son China y Panamá.

### Exportaciones



Fuente: DANE - Cálculos y Gráfica Grupo Estudios Económicos y Financieros

### Importaciones



Fuente: DANE - Cálculos y Gráfica Grupo Estudios Económicos y Financieros

## Precios del algodón

Esta fibra natural es una de la más usada en todas las categorías de vestuario comercializado en EEUU, bien sea pura o en mezcla, por lo tanto el precio al cual se negocia incide directamente en el comportamiento de las ventas en el mercado y representa una amenaza para garantizar la continuidad de la recuperación de la

industria. Entre el 2001 y 2006 el precio del algodón creció el 12% al llegar a a US\$0,57/libra. A principio del 2011 el precio del algodón alcanzó US\$2,30/libra evidenciando un crecimiento mayor a 300% explicado por la gran demanda de países como China e India, el cambio climático y las tensiones geopolíticas. Algunas marcas internacionales están incorporadas en sus prendas un mayor contenido de fibras sintéticas o alternativas para mitigar el impacto del alza en el algodón a través de lanzamientos de nuevas marcas para el segmento masivo y los minoristas conocidos como “Discounters” en Estados Unidos.

### **Dependencia del comercio exterior**

El mercado de prendas de vestir está básicamente compuesto por importaciones (97% de la ropa comprada en EE.UU. es hecha fuera del país) pues la producción nacional es muy escasa.

En 2010 Estados Unidos importó US\$83,4 billones en prendas de vestir cifra 13,4% mayor a la registrada en 2009 (US\$73,6 billones) registrándose como sus principales proveedores: China, Vietnam, India, Indonesia, México y los países del Triángulo Norte (Honduras, El Salvador y Guatemala) La dependencia de productos importados hace que la política del Gobierno defienda el libre comercio y promueva la implementación de los tratados de libre comercio. América Latina resurge como una fuente atractiva.

El mercado de prendas de vestir estadounidense está básicamente compuesto por importaciones (97% de la ropa comprada en EE.UU. es hecha fuera del país<sup>3</sup>) pues la producción nacional es muy escasa. En 2010 Estados Unidos importó US\$83,4 billones



en prendas de vestir cifra 13,4% mayor a la registrada en 2009 (US\$73,6 billones) registrándose como sus principales proveedores: China, Vietnam, India, Indonesia, México y los países del Triángulo Norte (Honduras, El Salvador y Guatemala)<sup>4</sup>. La dependencia de productos importados hace que la política del Gobierno defienda el libre comercio y promueva la implementación de los tratados de libre comercio. América Latina resurge como una fuente atractiva de producción y aprovisionamiento para el sector ante el alza de precios de producción en el Asia, la disminución de capacidad

### **Productiva disponible y los altos costos del combustible.**

Colombia Durante 2011, Colombia ocupó el lugar número 29 en la lista de los proveedores de prendas de vestir de EE.UU. con una participación de 0,3% ubicándose después de países vecinos como Perú, en el puesto 20 y con una participación de 0,8%, y Centroamericanos como México (N° 5, participación 5,2%), Honduras (N° 8, participación 3,0%), El Salvador (N° 10, participación 2%), Guatemala (N° 13, participación 1,5%) Nicaragua (N° 12, participación 1,5%) y República Dominicana (N°19, participación 0,8%).

## PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR EE.UU.

Del sector de Prendas de Vestir 2002 – 2007, valores CIF US\$

Subpartida	Descripción	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
611020	Suéteres, jerséis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares	7.598.888	8.245.054	9.156.140	8.888.269	8.044.003	8.760.958	9.148.681
620342	pantalones, pantalones con pelo y pantalones cortos de algodón	5.111.861	5.348.763	5.275.963	5.191.515	4.701.953	5.155.692	5.531.326
620462	Pantalones, pantalones con pelo y pantalones cortos de algodón para mujeres o niñas	5.936.086	5.810.536	5.831.438	5.587.653	5.037.273	5.199.808	5.079.384
610910	Camisetas de punto de algodón, para mujeres o niñas	3.432.768	3.739.834	3.517.378	3.825.337	3.367.955	4.063.074	4.235.499
611030	Suéteres, jerséis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares	3.339.221	3.258.246	3.481.725	3.315.020	2.954.968	3.432.619	4.164.228
620520	Camisas de algodón, para hombres i niños	2.658.424	2.410.177	2.533.981	2.383.106	2.103.243	2.589.469	2.971.346
630790	Los demás, artículos confeccionados	1.970.624	2.150.279	2.316.384	2.229.481	2.163.686	2.519.735	2.821.292
621210	Sostenes	1.637.198	1.858.277	1.794.673	1.790.522	1.633.622	1.963.145	1.962.872
630260	Ropa de tocador o de cocina, de tejido de toalla con bucles, de algodón	1.295.208	1.366.038	1.519.780	1.572.048	1.425.797	1.675.283	1.713.800
611120	Prendas y complementos de vestir, de punto de algodón, para bebés	1.296.550	1.426.845	1.589.040	1.550.575	1.456.512	1.580.717	1.665.145
<b>Subtotal</b>		<b>34.276.828</b>	<b>35.614.049</b>	<b>37.016.502</b>	<b>36.333.526</b>	<b>32.889.012</b>	<b>36.940.500</b>	<b>39.293.573</b>
Otros		45.628.998	47.765.793	49.120.016	47.143.399	40.808.140	46.782.836	51.329.725
<b>Total</b>		<b>79.905.826</b>	<b>83.379.842</b>	<b>86.136.518</b>	<b>83.476.925</b>	<b>73.697.152</b>	<b>83.723.336</b>	<b>90.623.298</b>

Fuente: USITC – Cálculos PROEXPORT

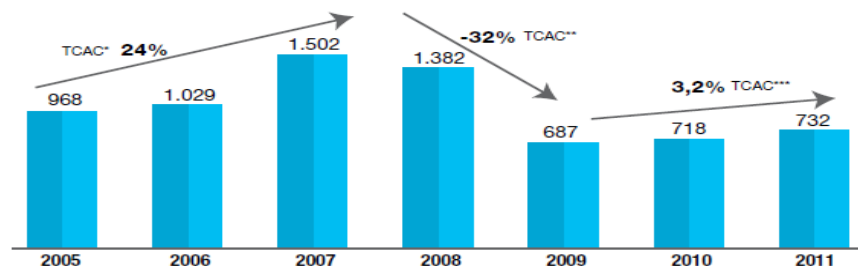
### Principales proveedores de las importaciones de Prendas de Vestir realizadas por EE.UU.

En 2011 Colombia, con una participación de 0,3% sobre el total importado en materia de prendas de vestir por Estados Unidos, descendió dos posiciones dentro de la lista de los proveedor es al pasar del puesto 27 al 29.

### Exportaciones de confecciones

#### Exportaciones de Confecciones

2005 – 2011. FOB US\$ millones



Fuente: DANE – Cálculos PROEXPORT

\*\*TCAC: Tasa de crecimiento anual compuesto (2005-2007). \*\*\*TCAC: Tasa de crecimiento anual compuesto (2007-2009). \*\*\*\*TCAC: Tasa de crecimiento anual compuesto (2009-2011)

El sector de textiles y confecciones en el país aportó 8,4% del PIB manufacturero y 1,1% del PIB total, en el acumulado al tercer trimestre de 2011<sup>15</sup>. Este sector contó, según cifras del año pasado, con aproximadamente 1.044 compañías productoras de textiles y confecciones<sup>16</sup>. Los principales centros de producción de textiles y confecciones del país se ubican en los departamentos de Antioquia, Cundinamarca, el Eje Cafetero (Risaralda, Caldas y Quindío) y el Valle del Cauca.

### **Prendas De Vestir En Estados Unidos**

- **California.**

Región que alberga una importante población hispana y en donde se encuentran nichos de mercado alto, medio y bajo. El 85% de las oportunidades están enfocadas a empresas que ofrecen paquete completo, donde los principales productos demandados son: jeans, ropa interior, deportiva, vestidos de baño, ropa de playa y accesorios en cuero. El 15% de las oportunidades restantes está dirigido a empresas productoras de ropa interior, vestidos de baño, deportivas y accesorios en cuero con marca colombiana

- **Texas**

Estado considerado como un centro importante de distribución para la cadena textil y de confecciones, en el cual se concentran varias empresas manufactureras del sector de prendas de vestir. Las empresas confeccionistas ubicadas allí se caracterizan por buscar tiempos de respuesta cortos y precios bajos. En esta región los productos demandados bajo la modalidad de paquete completo son jeans, ropa casual, ropa deportiva, ropa interior, uniformes y cuero, representando el 90% de las oportunidades. Por su lado, las oportunidades para productos con marca colombiana constituyen el 10% y están

enfocadas en productos tales como ropa casual, ropa interior, ropa formal, accesorios en cuero, calzado y bisutería.

- **La Florida**

La Florida es el principal puerto de entrada del comercio bilateral entre EE.U.U. Y Colombia. Para esta región el 70% de las oportunidades se encuentran dirigidas al negocio de paquete completo, con productos como: ropa deportiva, vestidos de baño, ropa interior, uniformes, jeans, ropa casual, calcetines y cuero. Para el caso de marcas colombianas el 30% de las oportunidades se enfocan en productos tales como vestidos de baño, ropa deportiva, ropa interior y accesorios en cuero.

- **Nueva York**

La ciudad se consolida como el principal distrito de comercio de los EE.U.U. y posee un importante centro de ventas al detal para el área textil. Allí también se celebran ferias especializadas para el sector y existen show rooms relevantes para la industria de las confecciones. La presencia de representantes y agentes es alta en la ciudad, pues a través de ellos se ingresa a las boutiques especializadas. Las oportunidades en la región se comportan de manera similar a Texas en cuanto a la distribución entre paquete completo y marca. El 90% son opciones para empresas productoras de paquete completo, en productos como: jeans, ropa casual, ropa interior, uniformes, ropa deportiva, vestidos de baño, ropa formal, ropa de control, calcetines, cuero y accesorios en cuero. El 10% restante lo pueden aprovechar empresas productoras de ropa interior, vestidos de baño, ropa deportiva, ropa formal, accesorios en cuero, calzado y bisutería, con marca colombiana.

- **Georgia**

Atlanta es el centro de distribución de bienes y servicios de la zona suroriental de los Estados Unidos y se posiciona como un importante núcleo financiero, sede de muchas de las empresas públicas de esa región. En ella se fabrican aviones, automóviles, derivados del papel y la madera, confección y productos químicos. Al igual que las regiones mencionadas anteriormente, para el caso de Georgia, el porcentaje más alto de las oportunidades, está enfocado al negocio de paquete completo, con el 70% dirigida a empresas confeccionistas que proveen paquete completo para jeans, ropa interior, ropa de control, ropa deportiva, uniformes y calcetines. El 30% de oportunidades restantes están dirigidas a empresas productoras de ropa interior, vestidos de baño, ropa de control, marroquinería, calzado.

- **Illinois**

Contrario a las regiones mencionadas anteriormente, Illinois ofrece el 30% de oportunidades para el negocio de paquete completo y el 70% restante para la opción de marca colombiana. Los productos demandados para paquete completo son uniformes, jeans, ropa casual y cuero, mientras que para el caso de marca colombiana lo más demandado es ropa interior, vestidos de baño, ropa casual, marroquinería y bisutería.

(PROEXPO 2012, s.f.)



## 7. PRESUPUESTO

El proyecto a investigar cuenta con el siguiente presupuesto:

PRESUPUESTO	
DESCRIPCION	VALOR
Fotocopias	100.000
Impresiones	50.000
Material didactico	100.000
Transporte	100.000
Otros	30.000
Sumas iguales	380.000

## 8. CRONOGRAMA

ACTIVIDADES	MES	FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE			
	SEMANA	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Selección del tema y objetivos																																									
Justificación y delimitación del problema																																									
Marco de referencia de la investigación																																									
Glosario																																									
Tipo de estudio																																									
Hipótesis de la investigación																																									
Diseño de la investigación																																									
Población y muestra																																									
Fuentes de obtención de la información																																									
Procesamiento de la investigación																																									
Radicación del anteproyecto																																									
Sustentación anteproyecto																																									
Esquema temático																																									
CAPÍTULO I																																									
CAPÍTULO II																																									
CAPÍTULO III																																									
Conclusiones y recomendaciones																																									
Radicación del proyecto																																									
Sustentación proyecto																																									



## 9. BIBLIOGRAFÍA

- Colombia, B. (s.f.). *Seccion Pymes*. Obtenido de <http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/>
- GONZÁLEZ, C. G. (s.f.). *Curso Liderazgo. Trabajo en Equipo y Solución de Problemas*. . Obtenido de Curso Liderazgo. Trabajo en Equipo y Solución de Problemas. : [www.letrak.com.co/alejandro/material/adm/teoremas\\_administrativos.pdf](http://www.letrak.com.co/alejandro/material/adm/teoremas_administrativos.pdf)
- Guerrero, S. N. (2002). *Medios de comunicación y español actual*. Ediciones Aljibe.
- HEDERICH, A. (2005). SITUACION Y NECESIDADES DE LAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS. *CIVILIZAR*, 5. Obtenido de <http://www.usergioarboleda.edu.co/civilizar>
- <http://www.prochile.gob.cl>. (2014). Obtenido de [http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files\\_mf/1397747678EEUU\\_Guia\\_Pais\\_2014.pdf](http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/1397747678EEUU_Guia_Pais_2014.pdf)
- Luis de, S. (2007). *La globalizacion y el comercio internacional*. España: IAEU.
- Padín, C. C. (2006). *Comercio Internacional*. Editorial Vigo.
- Peña, O. (2009). *Comercio Internacional*. Argentina : El Cid editor .
- Perez, G. (2005). *Títulos valores y liquidación de intereses. Parte general, especial y procesal. Intereses en pesos y en UVR. Doctrina - Jurisprudencia - Legislación*.
- PROEXPO 2012*. (s.f.). Obtenido de <http://www.proexport.com>.: [http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia\\_Comercial\\_Estados\\_Unidos\\_2012.pdf](http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf)
- Proexport. (s.f.). *Normatividad*. Obtenido de <http://www.proexport.com.co/proexport/transparencia/normatividad>
- proexport.com.co*. (4 de septiembre de 2014). Obtenido de <http://www.proexport.com.co/proexport/transparencia/normatividad>
- Roca, F. (2002). *Icomterms*. Mexico: Ediciones Fiscales ISEF.
- Roca, F. (2002). *Iconterms*. Mexico: Ediciones Fiscales ISEF.
- Salgado, A. (2010). *Aspectos fundamentales del comercio internacional: un enfoque heterodoxo*. Mexico: Instituto politecnico nacional .

Sandoval, R. (1991). *Tarjeta de credito bancaria*. Santiago de Chile: Juridica de Chile.