



**ESTUDIO SOBRE LAS POTENCIALIDADES DE LAS EMPRESAS DE  
CONFECCIÓN ASESORADAS POR EL CENTRO DE INTELIGENCIA DE  
MERCADOS DEL MUNICIPIO DE PASTO – UNIVERSIDAD DE NARIÑO PARA  
LA IMPLEMENTACION DEL PROGRAMA PLAN VALLEJO**

**CAROL XIMENA ORTEGA LARRAÑAGA**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO  
SAN JUAN DE PASTO  
2.009**

**ESTUDIO SOBRE LAS POTENCIALIDADES DE LAS EMPRESAS DE  
CONFECCIÓN ASESORADAS POR EL CENTRO DE INTELIGENCIA DE  
MERCADOS DEL MUNICIPIO DE PASTO – UNIVERSIDAD DE NARIÑO PARA  
LA IMPLEMENTACION DEL PROGRAMA PLAN VALLEJO**

**CAROL XIMENA ORTEGA LARRAÑAGA**

**Trabajo de Pasantía presentado como requisito para optar el título de  
PROFESIONAL EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO**

**Doctora:  
MIRYAM QUITIAQUEZ YEPEZ  
Profesional en Comercio Internacional y Mercadeo Esp.  
ASESORA**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO  
SAN JUAN DE PASTO  
2.009**

**NOTA DE ACEPTACIÓN**

---

---

---

---

---

---

---

---

Jurado

---

---

---

---

---

---

---

---

Jurado

## DEDICATORIA

Díos... Sin tu amor incondicional yo nada podría lograr eres mi sustento, mi máxima inspiración, la fuerza de mis días, en quien puedo reposar y vivir confiada.

Jairo, Gladys, Andrea y Flor... son la energía y motor para trabajar con firmeza y perseverancia, la muestra de que toda buena dádiva y todo don perfecto descienden de lo alto.

## **AGRADECIMIENTO**

Las palabras de agradecimiento nunca serán suficientes para aquel que me amo primero, tú, mi Dios, quien va a mi lado para llevarme de victoria en victoria sosteniéndome con tu diestra de poder, gracias por estar conmigo siempre y por enviarme personas maravillosas como soporte y guía para alcanzar esta meta...

A Jairo Ortega, mí esforzado Padre por su tierna protección y bondad incansable.

A Gladys Larrañaga, mi admirable Madre por ser en mi vida el ejemplo de amor perfecto.

A Andrea Ortega, mi alentadora hermanita por motivarme y ser el mejor regalo de Dios.

A Floralba Argote, mí dedicada Tía por estar conmigo en todo momento y cuidar de mí.

Al Centro de Inteligencia de Mercados del Municipio de Pasto - CIM, por la oportunidad brindada, especialmente a la Doctora Martha Ortiz, por el voto de confianza depositado.

A los microempresarios del sector confecciones asesorados por el CIM, por esa gran disposición y colaboración, particularmente a los asociados de CODIPRO, por su valiosa participación en las diferentes actividades del proyecto.

A mi asesora, Doctora Miriam Quitiaquez, por el apoyo inmensurable, por sus conocimientos y significativos aportes que guiaron apropiadamente el trabajo.

A mis jurados, Doctora Yhancy Coral y Doctor Manuel Iván Ortiz, que compartieron sus conocimientos para direccionar de manera acertada el proyecto.

A todos mis familiares, amigos, instituciones y demás personas que de una u otra manera hicieron posible la culminación del presente trabajo.

## **RESUMEN**

El presente documento contiene las actividades desarrolladas dentro del proyecto de pasantía denominado ESTUDIO SOBRE LAS POTENCIALIDADES DE LAS EMPRESAS DE CONFECCIÓN ASESORADAS POR EL CENTRO DE INTELIGENCIA DE MERCADOS DEL MUNICIPIO DE PASTO – UNIVERSIDAD DE NARIÑO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA PLAN VALLEJO, cuyo fin fue ahondar en la estructura del sector confecciones de Pasto buscando encaminarlos a nuevas alternativas de comercialización internacional. Así pues, se realizó una serie de actividades orientadas a la investigación de los parámetros de implementación de un Plan Vallejo y al análisis de las microempresas del sector confecciones, además, en la búsqueda de un acercamiento real con el sector se trabajó con CODIPRO como empresa piloto para la orientación y capacitación en los diferentes temas de investigación y de mejoramiento empresarial. El alcance de los resultados obtenidos se complementa con un plan de acción que incentiva, por una parte a las microempresas al mejoramiento productivo y comercial con una visión exportadora y por otra parte, a la formulación de nuevos proyectos que en un futuro próximo permita la implementación de un Sistema Plan Vallejo en el sector.

## **ABSTRAC**

The document present contains the activities developed inside the project of internship named STUDY ABOUT THE POTENTIALITIES OF THE ENTERPRISES OF MAKING ADVISER BY THE CENTER OF INTELLIGENCE OF MARKETS OF THE PASTO MUNICIPALITY – UNIVERSITY OF NARIÑO FOR THE DEVELOPMENT OF THE PROGRAM PLAN VALLEJO, whose aim was to deepen in the structure of Pasto's sector making looking for to guide them to news alternatives of international commercialization. Therefore, carries out a series of activities guided to the investigation of the parameters of implementation of a Plan Vallejo and to the analysis of the microenterprises of the sector making, moreover, in the search of a real approach whit the sector it worked whit CODIPRO like company pilot for the orientation and training in the different investigation topics and of managerial improvement. The reach of the obtained results is supplemented whit an action plan that motivates, on the one hand to the enterprises to the productive and commercial improvement whit a vision exporter and on the other hand to the formulation of new projects that allows the implementation of a System Plan Vallejo in the sector in a next future.

## TABLA DE CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCION	20
1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	22
2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	24
2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	24
2.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	24
3. OBJETIVOS	25
3.1 OBJETIVO GENERAL	25
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	25
4. JUSTIFICACION	26
5. COBERTURA DEL ESTUDIO	28
5.1 COBERTURA TEMPORAL	28
5.2 COBERTURA ESPACIAL	28
6. MARCO TEÓRICO	29
7. PROCEDIMIENTO METODOLOGICO	32
7.1 TIPO DE ESTUDIO	32
7.2 METODO DE INVESTIGACIÓN	32
7.3 FUENTES DE INFORMACIÓN	33
7.4 INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	33
7.5 PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN	35
8. MARCO CONTEXTUAL	36
9. MARCO NORMATIVO	40
9.1 DECRETO LEY 444 DE 1967	40
9.2 DECRETO 631 DE 1985	42
9.3 RESOLUCIÓN 1860 DE 1999	43
9.4 DECRETO 2685 DE 1999	44
9.5 RESOLUCIÓN 4240 DE 2000	46
9.6 RESOLUCIÓN 15536 DE 2006	47
9.7 OTRAS LEYES	48
9.7.1 Ley 590 de 2000	48
9.7.2 Ley 1004 de 2005	49
10. INFORME FINAL DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS	50
10.1 PARÁMETROS, REQUISITOS Y TRÁMITES PARA ACCEDER A LOS BENEFICIOS DE LOS SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN EXPORTACIÓN – SEIEX	50
10.1.1 Tipos de Programas SEIEX	50
10.1.2 Objetivos de los programas SEIEX	52
10.1.3 Modalidades de las operaciones	52
10.1.4 Cupos, compromisos y tributos aduaneros	53
10.1.5 Etapas para acceder a los programas SEIEX	55

10.1.5.1	Requisitos y presentación de solicitudes	55
10.1.5.2	Evaluación y aprobación de solicitudes	57
10.1.5.3	Importación de bienes bajo programas SEIEX	58
10.1.5.4	Cuadro Insumo Producto – CIP	59
10.1.5.4.1	Destino y uso final de residuos y/o desperdicios, subproductos, productos defectuosos y saldos	62
10.1.5.4.2	Procedimiento para valorar residuos y/o desperdicios, subproductos, productos defectuosos y saldos	64
10.1.5.4.3	Manejo de documentación	65
10.1.5.5	Exportación de bienes pactados	65
10.1.5.6	Demostración de compromisos de exportación	66
10.1.5.7	Terminación de los programas SEIEX	67
10.1.6	Proceso general del programa Plan Vallejo	68
10.2	SITUACION ACTUAL DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIONES ASESORADAS POR EL CENTRO DE INTELIGENCIA DE MERCADOS	70
10.2.1	Estructura de las empresas de confección seleccionadas	71
10.2.1.1	Industrias Meval	72
10.2.1.2	Confecciones Martex	73
10.2.1.3	Cooperativa de trabajo asociado Ecotema Ltda.	73
10.2.1.4	Manufacturas deportivas Nisa	74
10.2.1.5	Modas Paris	75
10.2.1.6	Cooperativa de trabajo diseñamos progreso Codipro Ltda.	75
10.2.1.7	Confecciones Dida	76
10.2.1.8	Ángela Tejidos y Bordados	76
10.2.1.9	Diseños y confecciones de Colombia	77
10.2.1.10	Asociación de confección Nariño Joven	78
10.2.1.11	Siluetas	78
10.2.2	Características organizacionales y de mercadotecnia	79
10.2.3	Características de la producción	88
10.2.4	Características financieras	94
10.2.5	Análisis y contraste de la situación actual	99
10.3	HERRAMIENTAS DE CAPACITACIÓN PARA LOS MICROEMPRESARIOS DEL SECTOR CONFECCIONES	105
10.3.1	Descripción de la microempresa piloto	105
10.3.2	Capacitaciones y resultados obtenidos	108
10.4	PLAN DE ACCIÓN	127
11.	CONCLUSIONES	130
12.	RECOMENDACIONES	132
	BIBLIOGRAFÍA	134
	BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA	136
	NETGRAFIA	137
	ANEXOS	138

## LISTA DE CUADROS

	<b>pág.</b>
Cuadro 1. Cupos, compromisos y tributos aduaneros	54
Cuadro 2. Formato de destino y uso final de los sobrantes	63
Cuadro 3. Terminación del régimen y tributos aduaneros	68
Cuadro 4. Microempresas de confección seleccionadas	70
Cuadro 5. Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)	103
Cuadro 6. Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)	104
Cuadro 7. Capacitaciones realizadas en la empresa piloto CODIPRO	109
Cuadro 8. Formato de evaluación sobre procesos básicos de importación y exportación	111
Cuadro 9. Instructivo para el manejo de los CIP en medio magnético	116

## LISTA DE FIGURAS

	<b>pág.</b>
Figura 1. Etapas para acceder a un programa SEIEX	55
Figura 2. Áreas de organización activas en las microempresas	79
Figura 3. Comunicación de objetivos y metas dentro de la empresa	80
Figura 4. Especificaciones de puesto de trabajo	81
Figura 5. Rotación de personal	81
Figura 6. Conocimientos en comercio exterior	82
Figura 7. Interés por exportar	82
Figura 8. Criterio de la calidad de los productos para exportar	83
Figura 9. Principal debilidad de la microempresa	84
Figura 10. Mayor fortaleza de la microempresa	85
Figura 11. Uso de estrategia para promoción y publicidad	85
Figura 12. Organización para las ventas	86
Figura 13. Canales de distribución	86
Figura 14. Fijación de precios	87
Figura 15. Empaque del producto	87
Figura 16. Diagrama del proceso productivo de la confección	88
Figura 17. Líneas de productos confeccionados	89
Figura 18. Capacidad de producción utilizada	90
Figura 19. Capacidad de incrementar la producción	90
Figura 20. Procedencia de materia prima	91
Figura 21. Inconvenientes para adquirir materia prima	91
Figura 22. Interés para importar materia prima	92
Figura 23. Condiciones óptimas de la empresa	93
Figura 24. Disposición para gestionar sello de calidad	93
Figura 25. Información contable actualizada	94
Figura 26. Manejo de contabilidad	94
Figura 27. Liquidez	95
Figura 28. Nivel de endeudamiento	95
Figura 29. Capacidad de reunir capital en el corto plazo	96
Figura 30. Plazos crediticios otorgados	96
Figura 31. Forma de pago a proveedores	97
Figura 32. Acumulación de capital	97
Figura 33. Reinversión de capital en la empresa	98
Figura 34. Capital para iniciar un proceso exportador	98
Figura 35. Microempresarios de CODIPRO	105
Figura 36. Logosímbolo CODIPRO	106
Figura 37. Confección en CODIPRO	108

Figura 38. Microempresarios diligenciando Declaraciones	114
Figura 39. Desarrollo de capacitaciones en Plan Vallejo	115
Figura 40. Microempresarios en la dinámica, avanzando a la meta	124
Figura 41. Microempresarios organizando las fichas de la dinámica	124
Figura 42. Microempresarios en la dinámica, trazando el cubo	125

## LISTA DE FLUJOGRAMAS

	<b>pág.</b>
Flujograma 1. Proceso general del programa Plan Vallejo	69
Flujograma 2. Proceso de importación	112
Flujograma 3. Proceso de exportación	113

## LISTA DE ANEXOS

	<b>pág.</b>
Anexo A. Formulario de solicitud de programas SEIEX	139
Anexo B. Códigos de identificación para los CIP	146
Anexo C. Formulario demostración compromisos de exportación materias primas	148
Anexo D. Formulario demostración compromisos de exportación bienes de capital	152
Anexo E. Formato de diagnostico para las empresas de confección	154
Anexo F. Declaración de importación	159
Anexo G. Declaración de exportación	160
Anexo H. Registro de productores nacionales, oferta exportable y determinación de origen	161

## GLOSARIO

**ALMACENAMIENTO:** es la organización, manejo, distribución y control de los inventarios de materia prima, productos en proceso y productos terminados, garantizando el abastecimiento oportuno.

**ARANCEL DE EXPORTACIÓN:** uno de los tipos de aranceles menos empleado por la mayor parte de los países, ya que las mercancías exportadas deberán quedar exentas de todo tipo de derecho arancelario. En todo caso, un arancel de exportación determina un derecho arancelario para los productos exportados.

**BORDADORA:** máquina que ejerce una labor de relieve en tela o piel con aguja y diversas clases de hilo. Es rápida, silenciosa con un rendimiento mayor del 30% comparada con las tradicionales y fácil de manejar.

**COMPETENCIA:** a este concepto se lo asocia por lo general, con el de rivalidad entre agentes económicos que llevan a cabo diferentes transacciones. Por lo tanto, mientras los recursos sean escasos, existirá rivalidad, especialmente entre los vendedores, manifestándose en oleadas de publicidad, mejoramiento de la calidad, disminución de precios, e incorporación de valor agregado a los productos.

**COMPETITIVIDAD:** el IMD (Internacional Institute for Management Development) define competitividad como “la capacidad que tiene un País región o empresa para crecer en forma sostenida generando más riqueza que sus competidores en mercados internacionales”. La CEPAL, considera la competitividad como “la habilidad de las empresas, industrias o regiones para generar, en un contexto de competencia internacional, niveles relativamente altos de ingresos sobre bases de crecimiento sostenibles”. Y el DNP (Departamento Nacional de Planeación de Colombia) entiende por “competitividad de un país o de una región, la capacidad de producir bienes y servicios que compitan exitosamente en mercados globalizados, generen crecimiento sostenido en el largo plazo y contribuyan de esa manera a mejorar los ingresos y la calidad de vida de sus habitantes”.

**CONFECCIÓN:** unión de piezas de tela u otro material para fabricar prendas de vestir, ropa de hogar u otros artículos. El material se corta según la forma y tamaño deseados, utilizando con frecuencia un patrón superpuesto, y después se cose a mano o a máquina.

**CONTROL DE CALIDAD:** es el conjunto de todas las pruebas técnicas, que la empresa utiliza para comprobar que los productos elaborados, reúnan las condiciones necesarias de funcionalidad que el mercado requiere.

**CORTE:** es el arte y acción de cortar las diferentes piezas que requiere la hechura de una prenda de vestir o cualquier otro tipo de artículo que va a ser confeccionado, a partir de la marca hecha sobre la tela con moldes elaborados anteriormente.

**CUADRO INSUMO PRODUCTO (CIP):** instrumento empleado en un proceso de importación – exportación del Plan Vallejo Materias Primas, es una relación de las materias primas e insumos importados incorporados en la elaboración del producto que se destinará a la exportación, y en el que se especifica el consumo de cada una de ellas por unidad comercial de exportación, consumo que incluye los residuos o desperdicios resultantes del proceso de producción.

**DERECHOS ADUANEROS:** derechos establecidos en los aranceles de Aduana, a los cuales se encuentran sometidas las mercancías tanto a la entrada como a la salida del territorio aduanero.

**DISEÑO:** traza o delineación plasmada sobre un papel, con el fin de transformarlo en una prenda determinada.

**ENSAMBLE:** esta actividad consiste en unir las piezas cortadas de la prenda que va a ser confeccionada, por ejemplo espalda, delanteros, mangas, pegar cuellos, entre otros.

**EMPAQUE:** tecnología para guardar, proteger y preservar los productos durante su distribución, almacenaje y manipulación, a la vez sirve como identificación y promoción del producto e información para su uso, su función principal es mantener las condiciones de su contenido.

**EXPORTACIÓN:** es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación la salida de mercancías a una Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios.

**ESCALADO:** acción que permite trazar los moldes de una prenda de vestir conforme a las medidas exactas de cada talla partiendo del patronaje inicial.

**FILETEADO:** remate de hilo enlazado que se echa en la orilla de alguna ropa, para que no se maltrate, se realiza en la máquina fileteadora.

**FILETEADORA:** máquina utilizada para hacer filos a las telas y no permitir que se deterioren.

**INSUMO:** conjunto de bienes empleados en la producción de otros bienes.

**IMPORTACIÓN:** es la introducción de mercancías de procedencia extranjera o de Zona Franca Industrial de bienes y de servicios al Territorio Aduanero Nacional.

**LICENCIA DE IMPORTACIÓN:** requerida por algunos gobiernos para autorizar la importación de productos.

**MÁQUINAS DE COSER:** máquina diseñada para unir piezas de tela o piel mediante puntadas cerradas o en cadena. La puntada cerrada, utilizada en la mayoría de las máquinas modernas, consta de dos hilos y la puntada en cadena sólo de uno. Las hay tradicionales, de menor potencia, y las planas, que trabajan con mayor velocidad, por lo tanto exigen un conocimiento de la máquina y dominación eficiente de la misma.

**MATERIA PRIMA:** es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final, el cual tiene incluido una serie de elementos y subproductos, que mediante un proceso de transformación permitieron su confección o elaboración.

**MÁQUINA PARA PASADORES:** es de doble respunte a dos agujas, dos garfios rotativos extra-grandes, es utilizada para cosido de pasadores de jeans, pantalones deportivos, elegantes y de cualquier otro tipo de material.

**MOLDERÍA:** realizar piezas generalmente en cartón con la figura de aquello que se quiere confeccionar y es necesaria para trazar sobre la tela que va a ser cortada.

**PATRONAJE:** primeros trazos sobre papel de las prendas a confeccionar de acuerdo al modelo y las medidas exactas.

**PLANCHADO:** pasar la plancha sobre la prenda a una temperatura determinada dependiendo del material textil con que esta hecha, para quitar las arrugas del procedimiento, darles brillo y/o asentarlas.

**PLAN VALLEJO:** llamado también Sistema Especial de Importación – Exportación SEIEX, es una iniciativa creada por el Gobierno Nacional para estimular y promover las exportaciones colombianas, le permite al empresario importar temporalmente bienes que se empleen en el desarrollo de productos y servicios para exportación, sin pagar impuestos ni derechos aduaneros.

**POSICIÓN ARANCELARIA:** código numérico de las mercaderías según el sistema de clasificación utilizado en la nomenclatura arancelaria para establecer la declaración de aduana.

**PREENSAMBLE:** es la elaboración de las piezas pequeña, como la ubicación de ojales, presillas, elaboración de cuellos, entre otros.

**PREFERENCIA ARANCELARIA:** reducción o eliminación de los impuestos de importación, concedida por un país a otro en el marco de un acuerdo.

**PRODUCTIVIDAD:** mide qué tan eficientemente intervienen el capital y el trabajo en la producción de bienes y de servicios. El DNP (Departamento Nacional de Planeación de Colombia) define la productividad como la “relación entre lo que se produce y los recursos humanos, naturales y de capital empleados para producirlo. Una mayor productividad en el uso de los recursos de un país es determinante para aumentar el ingreso nacional per cápita”.

**SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN – EXPORTACIÓN SEIEX:** véase Plan Vallejo.

**TRAZO:** son las operaciones que se realizan utilizando un metro, tiza de modistería, con el fin de dar las dimensiones y forma a la tela y también distribuir sus partes.

## INTRODUCCIÓN

El Centro de Inteligencia de Mercados del Municipio de Pasto – CIM Pasto, apoya a los empresarios de la región en las diferentes actividades de los sectores productivos y busca minimizar las dificultades que se han presentado para expandir las empresas hacia los mercados internacionales.

Uno de los sectores de interés para el CIM a partir del año 2006 ha sido el de confecciones; las industrias de textiles y confecciones de Colombia derivan aproximadamente 800.000 empleos, de forma directa e indirecta; en la ciudad de San Juan de Pasto, el sector, es de gran importancia para la economía y tiene representantes con gran trayectoria que reflejan los conocimientos en la calidad de sus productos, sin embargo no se ha desarrollado de tal manera que alcance una competitividad nacional e internacional, mas bien ha estado representado por la microempresa familiar que se desenvuelve dentro del entorno local.

Por otra parte, se puede analizar el desconocimiento de los empresarios del sector, en cuanto a los instrumentos y/o beneficios que otorga el gobierno para incentivar las exportaciones nacionales, aspecto que quizá puede derivarse del abandono de las instituciones publicas y privadas de la región hacia dicho sector; aunque los programas de apoyo desarrollados por la nación son bastantes, uno de los que mas a favorecido a las confecciones de varias ciudades del país son los sistemas especiales de importación – exportación o “Plan Vallejo”, el cual permite al empresario importar temporalmente bienes, llámense materias primas, insumos o bienes de capital, que se empleen en el desarrollo de productos y servicios destinados a la exportación, sin el pago total o parcial de impuestos o derechos aduaneros.

De acuerdo a esto, se puede percibir una nueva oportunidad para el sector de confecciones de la ciudad, por lo tanto, es necesario analizar la perspectiva y situación actual de las empresas de confección asesoradas por el CIM frente al desarrollo de un sistema Plan Vallejo a fin de incentivar e impulsar las exportaciones de la región apoyándose en programas que minimicen las debilidades actuales y alcanzando de esta manera beneficios económicos y sociales para todo el sector.

La realización de este estudio es la continuidad del trabajo que se viene desarrollando con el sector de confecciones de lo cual se puede mencionar la Inteligencia de Mercados al macrosector de Prendas de Vestir como el Estudio de Selección de Mipymes del Sector Confecciones de Pasto realizados por el CIM en el año 2006.

El proyecto inicia con la investigación y análisis de los requerimientos exigidos por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN para la implementación de un programa Plan Vallejo, lo cual sirve de referencia para confrontar dichas exigencias con la situación actual de las empresas de confección en relación al sector en que se desenvuelven, de ellas, se toma como empresa piloto a la Cooperativa de Trabajo Asociado CODIPRO por manejar los lineamientos de una asociación la cual sería necesaria para la implementación de este tipo de sistemas especiales y además por la gran disposición para el desarrollo de nuevos proyectos con quienes se efectúa una serie de capacitaciones referentes a los temas de estudio y para fortalecer aun más la parte corporativa se realizan también capacitaciones en motivación empresarial; igualmente el proyecto contempla el análisis de cada una de las empresas y el diagnóstico global que deja ver las debilidades y fortalezas con miras a la exportación a través de un sistema Plan Vallejo, el proyecto concluye con un plan de acción, con el cual se busca sensibilizar, fortalecer y brindar alternativas de negocio para dichas empresas.

## 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Centro de Inteligencia de Mercados del Municipio de Pasto – CIM, es un espacio institucional que surgió inicialmente del convenio generado entre Alcaldía Municipal de Pasto, la Universidad de Nariño y la Cámara de Comercio, el cual pretende desde sus inicios aprovechar y preparar a los industriales, comerciantes, productores, prestadores de servicios y transportadoras, para incursionar en mercados nacionales e internacionales con bases sólidas. De acuerdo a estos requerimientos el objetivo general, es entonces *“Especializarse en el estudio y análisis de los mercados nacionales e internacionales de bienes y servicios, para facilitar a los empresarios y productores regionales el aprovechamiento del potencial comercial de los mercados locales, nacionales e internacionales”*<sup>1</sup>.

Para el año 2.007, el CIM trazó metas para continuar con el apoyo a los empresarios y productores regionales, las que se contenían en un objetivo primordial: *“Establecer una plataforma comercial que acompañe, guíe y asesore al empresario urbano y rural, en todas las actividades comerciales y de mercadeo, en pro del desarrollo de nuevos mercados nacionales e internacionales”*<sup>2</sup>.

Por otra parte, mirando un poco el panorama nacional, la industria textil y de confecciones, ha sido siempre muy importante para Colombia, pues no solo ha tenido un gran crecimiento a lo largo de la historia nacional e internacional sino que también es una de las mas generadoras de empleo y de divisas, y actualmente el mayor propósito es ser cada vez mas eficiente para tener productos diferenciados que les permitan tener competitividad en el mercado mundial dominado principalmente por países como China e India.

Tanto la parte textil como de confección tiene debilidades por corregir y fortalezas por aprovechar; presentándose las mayores debilidades en el subsector textil que en general poseen un bajo nivel tecnológico puesto que las mayores productoras de tejidos planos de algodón no se adaptaron rápidamente al modelo de apertura y siguen operando con base en un mercado cerrado al tiempo que se cuenta con equipos de muchos años de uso lo cual ha restado competitividad igual que en materia de teñidos donde se debe lograr un mayor Know How y aunque en el subsector de la confección aun se tienen altos costos laborales por superar, las fortalezas más importantes están aquí, con el alto reconocimiento internacional tanto en calidad, precio como en servicio.

---

<sup>1</sup> ALCALDIA MUNICIPAL DE PASTO. Proyecto Centro de Inteligencia de Mercados. Pasto, 31, enero, 2005; Formato PE-01.

<sup>2</sup> Ibíd., Formato ID-04.

Este panorama general, constituye la oportunidad para el desarrollo de un proyecto que contribuya a potencializar las facultades de las microempresas Nariñenses de confecciones, dicho proyecto se enmarca en realizar un estudio para analizar la situación actual de las empresas de confección de la ciudad de Pasto frente al desarrollo de un Sistema Especial de Importación – Exportación o Plan Vallejo, que no solo contrarrestaría las dificultades para la adquisición de materia prima en Colombia sino que también les permitiría proyectarse hacia un mercado exterior ya que en el ámbito regional y nacional la confección es subvalorada limitando el sector de confecciones a la región antioqueña dejando de lado los productos de calidad con que cuenta la ciudad de Pasto; el proyecto además propenderá por minimizar las debilidades generadas por la falta de conocimiento sobre los diferentes requerimientos de comercio exterior y a su vez el inicio de un proceso exportador.

El desconocimiento de estos procesos y además de los beneficios que pueden ser otorgados mediante la implementación de un sistema especial de Plan Vallejo puede llevar al sector a desaprovechar oportunidades comerciales e impedir que desarrolle su experiencia y por ende reducir su potencial y mayor éxito en el futuro.

## **2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cuáles son los factores internos y externos del escenario actual de las microempresas del sector confecciones de Pasto que condicionarían la implementación de un sistema especial de importación – exportación Plan Vallejo?

### **2.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

- ¿Qué parámetros son necesarios para que las microempresas de confección logren acceder a los beneficios de un programa Plan Vallejo?
- ¿Cuáles son las características que estructuran actualmente a cada una de las microempresas de confección priorizadas por el Centro de Inteligencia de Mercados?
- ¿Qué actividades se podría organizar para que los empresarios del sector fortalezcan sus conocimientos empresariales y de comercialización internacional incluso sobre los procesos de Plan Vallejo?
- ¿Qué acciones se pueden emprender con las empresas de confección asesoradas por el Centro de Inteligencia de Mercados para una futura implementación de Plan Vallejo?

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1 OBJETIVO GENERAL**

Diagnosticar las condiciones de las microempresas del sector confecciones frente a la implementación de un sistema especial de importación – exportación Plan Vallejo en la ciudad de Pasto.

#### **3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Determinar los parámetros, requisitos y trámites necesarios para que el sector logre acceder a los beneficios de los sistemas especiales de importación – exportación.
- Establecer la situación actual de las empresas del sector confecciones priorizadas por el Centro de Inteligencia de Mercados.
- Identificar los instrumentos y temáticas necesarias para capacitar a los empresarios del sector en temas inherentes a los procesos de comercialización, sistemas especiales Plan Vallejo así como en actitud empresarial.
- Proponer un plan de acción dirigido a las empresas de confección asesoradas por el Centro de Inteligencia de Mercados con el propósito de sensibilizar y propiciar la implementación de Plan Vallejo.

#### 4. JUSTIFICACIÓN

Lo que motivó la creación del Centro de Inteligencia de Mercados – CIM, fue el empresario de Pasto, y las diversas actividades que se realizan van en función de preparar a los empresarios de tal manera que puedan incursionar en mercados nacionales e internacionales; la realización de este proyecto permite generar herramientas que beneficien las actividades comerciales del sector de confecciones, mediante capacitaciones, asesorías, investigación y gestiones necesarias para que los empresarios mejoren su proceso productivo y logren incorporarse en los mercados internacionales, pero también se busca que los empresarios puedan mejorar las condiciones para adquirir las materias primas necesarias, ya que actualmente las grandes empresas del subsector textil manejan una distribución exclusiva con aquellos empresarios mayoristas limitando a los confeccionistas de la ciudad.

Cada territorio procura impulsar y apoyar los proyectos empresariales que surjan en su región, mas aun si con ellos se busca incursionar en nuevos mercados e incrementar la competitividad, para ello existe en Colombia diferentes estímulos y apoyos a quienes deseen incursionar en otros mercados, como por ejemplo los sistemas especiales de importación – exportación “Plan Vallejo”, incentivo de apoyo a los empresarios exportadores colombianos hacia todos los países del mundo, el cual, dadas las características y perspectivas del sector de confecciones de la ciudad de Pasto podría ser de gran beneficio.

El presente trabajo no solo busca mediante la aplicación de los conocimientos en comercio internacional y mercadeo apoyar las actividades del Centro de Inteligencia de Mercados del Municipio de Pasto, sino que dada la magnitud del proyecto se pretende incentivar a todo un sector empresarial de tal manera que mejoren sus niveles productivos y de competitividad para hacer realidad el proyecto en el mediano o largo plazo.

Una serie de etapas que desencadenan entre si los objetivos del proyecto propuesto se inician con la investigación y análisis de los requerimientos de la implementación de un Plan Vallejo, esto permite saber hasta que nivel se necesita llegar y para orientar acertadamente a los empresarios en lo referente a dicha implementación, se procede a identificar la situación actual del sector de confecciones y con ello su oferta, capacidad productiva y grado de competitividad conjuntamente se inicia el trabajo con la empresa piloto sobre capacitaciones

encaminadas al conocimiento de procesos comerciales, Plan Vallejo y motivación empresarial.

Por último, pero sin dejar de ser importante se debe mencionar que el trabajo propuesto tiene fundamentos investigativos ya que se basa en las necesidades expresadas por los mismos empresarios del sector así como en las oportunidades identificadas mediante la Inteligencia de Mercados del Macrosector de Prendas de Vestir y del Estudio de Selección de Microempresas del Sector Confecciones de la Ciudad de Pasto que se realizó el año 2006 por el CIM.

El presente estudio genera además un gran aporte al crecimiento profesional porque permite la aplicación de los conocimientos tanto en los procesos de importación como en los de exportación, permite conocer la problemática real a la que se enfrenta el empresario nariñense y asimismo la aplicación de un programa de incentivos gubernamentales que no se está desarrollando en la región.

Este aspecto deja en claro que los beneficios del proyecto abarcan desde el desarrollo profesional, el buen desempeño del CIM dentro de su objeto social, el aporte al sector de confecciones que posiblemente decidan fortalecer la asociatividad para hacer parte del proyecto hasta las oportunidades de crecimiento empresarial para los asociados de CODIPRO que serán pieza fundamental de todo el proyecto. Así también, al lograr acceder a estos sistemas especiales los beneficios no solo los percibirá la empresa y el sector de confecciones tanto en el ámbito productivo, de calidad y de costos sino también la región que incrementaría la participación en las exportaciones y la apertura en nuevos mercados internacionales.

## **5. COBERTURA DEL ESTUDIO**

### **5.1 COBERTURA TEMPORAL**

El presente estudio se llevó a cabo durante el año 2007 y el año 2008.

### **5.2 COBERTURA ESPACIAL**

El estudio se realizó con las microempresas de confección priorizadas por el Centro de Inteligencia de Mercados en el municipio San Juan de Pasto.

## 6. MARCO TEORICO

Apoyada en diversos fundamentos teóricos, que demuestran la preocupación de mejorar la economía de los países en la serie de estudios que se han adelantado con respecto a los procesos de intercambio comercial y ahondando en una de las cadenas productivas de mayor interés para los colombianos la del sector confecciones, se destacan las siguientes bases:

El comercio internacional ha generado una economía mas agresiva que ha despertado el interés de los empresarios para alcanzar un mejor nivel de productividad y también de los gobiernos a través de sus políticas económicas, este panorama aunque ha cobrado mas fuerza en los últimos años lleva un gran recorrido a través de la historia. Por ejemplo la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, quien planteo que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productiva y puede importar un artículo que podría ser el producto de más bajo coste, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes.

Al respecto, Paul Krugman dice<sup>3</sup>:

Teniendo en cuenta que cualquier economía tiene recursos limitados, cada país se especializará en el bien que mejor pueda producir, es decir, el comercio internacional es posible fundamentalmente por las diferencias existentes entre los países; por lo tanto, las naciones y los individuos podrán beneficiarse de éstas diferencias dependiendo de la productividad del trabajo, mediante una relación comercial en dónde cada país ofrece aquello que sabe hacer relativamente bien en términos de otro bien, lo que se ha definido como el costo de oportunidad.

La teoría de David Ricardo sobre la ventaja comparativa, se rige únicamente por la productividad en el trabajo, sin embargo, la versión que prima es la propuesta inicialmente por Heckscher y Ohlin, para quienes lo que prima es la cantidad de recursos que tenga el país, su teoría se basada en la idea de que las naciones tienen una tecnología equivalente pero difieren en los factores de producción tales como tierra, mano de obra, recursos naturales y capital. Este modelo supone “que los recursos son la única fuente del comercio por lo tanto la ventaja competitiva esta influida por la interacción entre los recursos de las naciones y la tecnología de producción que influye en la intensidad relativa con la que los diferentes factores de producción son utilizados en la producción de diferentes bienes”.<sup>4</sup> La ventaja

---

<sup>3</sup> KRUGMAN, Paul. Economía Internacional. Madrid: McGraw Hill, 1999, p. 12.

<sup>4</sup> *Ibíd.*, p. 54.

comparativa sigue siendo igual de importante en estos tiempos donde los países subdesarrollados se benefician de la especialización de su producción ante el mercado mundial, exportando los bienes que poseen en abundancia e importando aquellos en los que tienen una desventaja comparativa. Bajo estos principios los gobiernos han buscado crear políticas económicas que favorezcan e incentiven los sectores productivos de sus países además de crear políticas proteccionistas frente al intercambio comercial con los demás países, pues se ha reconocido como lo afirma Michel Porter<sup>5</sup>, que cada gobierno puede alterar la ventaja en los factores interviniendo por ejemplo en la reducción de los intereses, manteniendo bajos costes salariales, implantando desgravaciones a través de amortizaciones especiales o empleando mecanismos de financiación a las exportaciones, entre otros. En relación a la ventaja competitiva Porter dice<sup>6</sup>, que esta, se crea y se mantiene mediante un “proceso localizado” donde las empresas buscan precisar e instaurar un método para competir en un sector rentable y sostenible, donde prima el conocimiento y la innovación, permitiendo crear nuevas posibilidades para el diseño, la producción y comercialización de los bienes y servicios, conforme a las últimas tendencias del mercado.

La competitividad y la productividad de las empresas y de los sectores en general son interés de todos los gobiernos, de igual manera el Gobierno Colombiano a través de su Departamento Nacional de Planeación y en cooperación con entidades del sector público y privado y la sociedad en general, inicia la construcción de una Agenda Interna en el 2004, con el fin de establecer acciones estratégicas de corto, mediano y largo plazo para mejorar la productividad y competitividad de los diferentes sectores del país. Los procesos de globalización a los que se enfrentan todas las naciones hoy en día exigen grandes retos y cada una de ellas debe ser consciente de la magnitud de estos procesos, Colombia no puede ser la excepción de ello, más aún cuando busca concretar grandes acuerdos comerciales como el Tratado de libre Comercio (TLC) con Estados Unidos.

Colombia es un país de múltiples recursos que permiten tener una variedad de cadenas productivas, por eso, la Agenda Interna<sup>7</sup> “reconoce la necesidad de contar con estrategias de desarrollo económico diferenciadas que atiendan las particularidades de algunos sectores de la economía”. Planteando por ello, un Documento Sectorial, entre otros, para el Algodón, Fibras Textiles y Confecciones, con una estrategia competitiva de cinco líneas de trabajo<sup>8</sup>; “la primera busca

---

<sup>5</sup> PORTER, Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Argentina, 1991, p. 180-192.

<sup>6</sup> *Ibíd.*, p. 201.

<sup>7</sup> DNP Departamento Nacional de Planeación. Agenda Interna para la competitividad y productividad: Documento Sectorial Algodón, Fibras Textiles y Confecciones. Bogotá, 2007, p. 7-8.

<sup>8</sup> *Ibíd.*, p. 8

*declarar la cadena algodón, fibra, textil, confecciones como estratégica para la competitividad y productividad del país; la segunda, fortalecer los canales de distribución; la tercera, fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico; la cuarta, transformar la producción para conquistar nuevos mercados, y, la quinta, integrar los diferentes eslabones de la cadena*". Las estrategias varían de sector a sector, pero lo que es común encontrar dentro de las estrategias es el afán por desarrollar productos de mayor calidad con un valor agregado que permita mejorar su posición competitiva tanto en el mercado nacional como en el internacional y cuando se habla de toda una cadena productiva es primordial impulsar la integración de los diferentes eslabones, porque como se afirma en el Documento Sectorial para el algodón, las fibras textiles y la confección, se lograría<sup>9</sup> *"consolidar su capacidad de compra, promover el desarrollo de nuevas tecnologías y construir alianzas comerciales para mejorar su participación en el mercado y conquistar nuevos espacios... permitiría al sector afrontar la fuerte competencia internacional que en los próximos años, solo se hará más intensa"*.

Por otra parte el gobierno nacional también ha buscado generar estímulos tributarios que incentiven las exportaciones de los diferentes sectores, es así como en el año de 1967 bajo la presidencia de Carlos Lleras Restrepo se establece el Decreto Ley 444/67 el cual estipula desde los artículos 162 a 202 el fomento a las exportaciones colombianas abarcando temas como los Certificados de Abono Tributario, el Fondo de Promoción de Exportaciones y los Sistemas Especiales de Importación – Exportación o Plan Vallejo. Siendo este último una iniciativa del ex ministro colombiano de hacienda, desarrollo y gobierno Joaquín "Vallejo" Arbeláez quien fue además embajador ante las Naciones Unidas, miembro de la Academia Colombiana de la Lengua y creador de la cátedra sobre problemas colombianos en la Escuela de Minas, vinculado a lo largo de su vida al desarrollo industrial y comercial del país. Aunque cada incentivo creado tiene su respectiva trascendencia los Sistemas Plan Vallejo han dado la posibilidad a los productores de adquirir maquinaria o materia prima del exterior que bajo importación ordinaria es casi imposible de obtener dado los altos impuestos, esta modalidad ha permitido recibir mercancías llámense materias primas bienes de capital o repuestos, dentro del territorio nacional al amparo de los artículos 172, 173 y 174 del Decreto Ley en mención, con suspensión total o parcial de tributos aduaneros siempre y cuando estén destinados a la exportación total o parcial después de haber sufrido transformación elaboración o reparación, dentro de un plazo determinado. Los objetivos del programa no son solo ser un instrumento de estímulo y promoción a las exportaciones sino que también busca reducir los costos de producción para incrementar la competitividad de los sectores representados básicamente por la micro, pequeña y mediana empresa.

---

<sup>9</sup> *Ibíd.*, p. 24.

## **7. PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO**

### **7.1 TIPO DE ESTUDIO**

El tipo de estudio que hace operativos los planteamientos anteriores es la Investigación Exploratoria y Experimental.

Exploratoria porque permite la aproximación a fenómenos desconocidos como lo son los sistemas especiales de importación – exportación o Plan Vallejo para el sector de confecciones en la ciudad de Pasto, con el fin de aumentar el grado de familiaridad hacia dichos temas y contribuir con ideas respecto a la forma correcta de abordar este tipo de proyectos en particular. Se busca establecer el proyecto como un precedente para posteriores investigaciones y descubrir a la vez la situación actual del sector de tal manera que sea una herramienta de mejoramiento encaminada al desarrollo del proyecto como tal. Con el estudio, se incursiona en un ámbito comercial ignorado hasta ahora en la Ciudad de Pasto, razón por la cual el proyecto exige examinar desde los lineamientos empresariales de productividad y comercialización internacional del sector hasta el desarrollo de sistemas especiales Plan Vallejo, logrando identificar las situaciones críticas y favorables del sector y de esta manera presentar alternativas para un mayor desarrollo en las microempresas. También es una investigación experimental porque se trabaja con una empresa piloto como modelo para el proceso de capacitación y a la vez porque se logra un acercamiento real a los eslabones productivos dentro del sector confecciones, los resultados del trabajo desarrollado servirán de referencia para la posterior implementación del proyecto dejando ver además la viabilidad del mismo.

### **7.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN**

Un trabajo de investigación que busca entregar un diagnóstico de las empresas del sector confecciones de la ciudad de Pasto frente al desarrollo de un sistema especial de importación – exportación para favorecer la organización económica, productiva y competitiva del subsector, debía ser realizado desde un modelo integrador que rescate los aportes de la objetividad que plantean las tendencias cuantitativas a través del método deductivo y además involucre la subjetividad sugerida por las perspectivas cualitativas a través del método inductivo.

Desde el paradigma deductivo que busca la precisión en la recolección de la información se determina la necesidad de conocer el comportamiento de las variables fundamentales que dan razón de funcionamiento al sector de prendas de vestir en la ciudad de Pasto, de las tendencias de los mercados, sus características, su estructura global y a su vez empresarial, caracterizando su

composición y posible desarrollo. A través del paradigma inductivo porque se busca trascender la información verificable mediante la observación para llegar a conocer la realidad desde la vivencia misma de sus actores, en este sentido la investigación se orientó a trabajar con las percepciones que los empresarios tienen respecto de la competitividad y sostenibilidad del sector, además se buscó percibir la proyección de los empresarios hacia los mercados internacionales así como sus nexos con el tejido empresarial que gira en torno a sus posibilidades de desarrollo. De lo cual se realizaron registros narrativos de las características identificadas y fueron estudiadas mediante técnicas como la observación participante y las entrevistas no estructuradas. Asimismo la investigación se realizó en contextos situacionales de las empresas.

### **7.3 FUENTES DE INFORMACIÓN**

Para llevar a cabo la investigación se consideró necesario aplicar las siguientes técnicas de recolección de información que permitieron el acercamiento desde un paradigma integrador:

Las fuentes primarias son la información oral o escrita recopilada directamente a través de relatos o escritos transmitidos por los directos participantes del objeto de estudio en este caso fueron los datos brindados por el Centro de Inteligencia de Mercados, el acercamiento a los empresarios del sector de confecciones, el contacto con los asociados de la empresa piloto CODIPRO y las entrevistas que se desarrollaron con los diferentes participantes del sector textil.

Las fuentes secundarias son información básica escrita que ya ha sido recopilada por otras personas permitiendo agilizar el proceso investigativo y sirve para iniciar el proceso de análisis, la técnica empleada en este caso se conoce como revisión documental, y fueron textos hallados en las instituciones tanto educativas como gubernamentales como las universidades, la Dian, Proexport, El Ministerio de Comercio Industria y Turismo, el Dane, Cámaras de Comercio, Dansocial y otras que brindaron información relacionada con el objeto de estudio.

Además las fuentes terciarias, de vital importancia porque permiten el acceso a información internacional y nacional, se encuentran en las fuentes electrónicas donde se analizaron documentos, estadísticas, reglamentación, entidades y se utiliza además para el envío y recepción de información con aquellas instituciones fuera de la ciudad o del país.

### **7.4 INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN**

Los instrumentos para la recolección de datos permiten el logro de los objetivos planteados por esa razón es necesario que estén claramente definidos y que

vayan acorde a las fuentes de información indicadas, por eso, para el presente estudio se emplearon las siguientes herramientas:

- Observación: permitió el registro visual de lo ocurrido en el contexto de cada una de las empresas de confección, proporcionó un esquema real que va más allá de lo que expresaba cada empresario, logrando captar actitudes, comportamientos y estructuras funcionales. Como observador participante de algunas actividades se buscó la integración al grupo de empresarios para no afectar el comportamiento de estos y así evitar que las conductas que se observaban puedan no ser tan reales; y como observador no participante, al no involucrarse con ellos, se buscó que los datos recogidos fueran más objetivos. Se empleó la observación simple o no regulada, en la que solo se tienen unos lineamientos generales para la observación sobre los aspectos en que se tienen interés; este tipo de observación se usa más en estudios exploratorios aunque en general es sumamente útil en todo tipo de investigación.
- Encuesta: se logró obtener información de cada representante legal de las empresas objeto de estudio a través de este tipo de instrumento, captando básicamente información sobre las áreas organizacionales, productivas, financieras y de comercialización, además sus opiniones y sugerencias frente al entorno empresarial de la ciudad de Pasto. Este método fue uno de los más significativos dentro del estudio, porque de su análisis se desarrolló gran parte de la investigación.
- Entrevista: se realizó entrevistas no estructuradas a diferentes representantes de cada empresa de confección por ser un instrumento más flexible con el cual se pudo profundizar en los temas de mayor interés como el proceso productivo y las ventas. Además se empleó este tipo de entrevista por ser muy útil en las investigaciones exploratorias ya que permite profundizar en los temas del problema propuesto y especificar claramente la información que se necesita.
- Cuestionario de conocimientos: fue empleado este instrumento con un formulario impreso, destinado a obtener respuestas sobre el alcance de los conocimientos de los empresarios en relación a los procesos de comercio internacional. Es un método que proporciona información en un periodo bastante breve y que facilitó el análisis e interpretación de los datos.

- Revisión documental: es un instrumento de investigación, cuyo objetivo es la captación, evaluación, selección y síntesis de los documentos requeridos a la luz de un estudio determinado, que para el caso fueron temas relacionados con los Sistemas Plan Vallejo y el sector de confecciones de la ciudad de Pasto. Este método contribuye grandemente al desarrollo investigativo en la orientación, toma de decisiones, al cambio en el curso de las acciones y de las estrategias. Incluye además, la descripción bibliográfica y general de la fuente, la extracción y análisis de datos.

## **7.5 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN**

A lo largo del estudio se empleo el instrumento de la observación simple que aunque no tiene mayor estructuración, esta, fue planificada previamente para que reúna los requisitos de validez y confiabilidad, para ello se definió el problema de investigación y los objetivos perseguidos, las condiciones en que se asumía la observación y las conductas que debían registrarse diferenciando los aspectos significativos de la situación y los que no tenían mayor relevancia. Es importante aclarar que los empresarios no estaban al tanto del método empleado a fin de que los hechos observados se realicen en la forma más natural posible y sin influencia de la presencia del investigador. Una vez obtenida la información, se fue clasificando y consignando dentro del presente proyecto.

Dentro de las técnicas empleadas para la recolección de información se puede priorizar la encuesta implementada a los representantes legales de cada empresa como ficha de diagnostico (Anexo E) la cual se realizó sobre la base de un formulario previamente preparado y estrictamente normalizado a través de una lista de preguntas cuarenta en total, establecidas con anterioridad. En el cuestionario se anotan las respuestas, en unos casos de manera textual y en otros de manera codificada, se formulo preguntas redactadas lo más claramente posible, sin dejar dudas acerca del grado de precisión que se esperaba de las respuestas, en un lenguaje simple y comprensible sin tecnicismos, específicas, conteniendo una sola idea formuladas de manera neutral evitando las interrogantes que induzcan o favorezcan una respuesta. Posteriormente a su implementación, se procedió a la tabulación de aquellas respuestas codificadas empleando el programa Microsoft Excel y se realizo el análisis de la información conjuntamente con las respuestas textuales extraídas de la encuesta.

En relación a la revisión documental se puede decir que teniendo en cuenta el problema de estudio no se encuentra gran cantidad de información en la ciudad de Pasto sin embargo se pudo extraer información importante de textos escritos y virtuales, que fueron analizados y contenida en el proyecto. La simple recopilación

y lectura de textos se convierte en este estudio en una actividad de interpretación proyectiva.

## 8. MARCO CONTEXTUAL

El notable crecimiento de los flujos de comercio de bienes y servicios durante las últimas décadas se ha dado de forma simultánea con la gradual supresión de obstáculos que los habían limitado por tanto tiempo, este proceso ha tenido vías de desarrollo contenidas en decisiones unilaterales, en el marco de la Organización Mundial del Comercio y en las que resultan de los tratados de integración económica. Al respecto, Colombia se ha constituido en un agente activo del proceso, desde hace varios años viene trabajando en el logro de una mayor inserción internacional, en un comercio más libre y cuenta con una agenda amplia de negociaciones con otros países, a fin de presentar una mejor y mayor perspectiva de comercialización a las diferentes regiones del país.

El Centro de Inteligencia de Mercados de Pasto a través del Estudio de Selección de las Mipymes del Sector Confecciones presenta un panorama del comercio internacional de la confección del cual se extrae la siguiente información: la confección colombiana ha registrado para el primer trimestre de 2006 que las exportaciones de los productos agrupados en el macro sector de prendas de vestir de PROEXPORT, significaron el 12% de las exportaciones no tradicionales de Colombia, esta clasificación incluye, cueros y sus manufacturas, calzado, textiles, confecciones y accesorios con destino a la elaboración de prendas de vestir. De acuerdo con las cifras oficiales del DANE, para el período enero – marzo de 2006 estas exportaciones aumentaron 5% respecto al mismo lapso de 2005, pasando de US\$ 311 millones a US\$ 327 millones. Los principales destinos de exportación son: Estados Unidos con una participación de 33% del total de las exportaciones colombianas de prendas de vestir, seguido de Venezuela, México y Ecuador, con participaciones del 19, 11, y 7 por ciento respectivamente. Estos cuatro países concentraron el 69% del total de las exportaciones colombianas del sector. Las ventas totales hacia estos destinos pasaron de US\$ 224 millones en el período enero – marzo de 2005, a US\$ 226 millones, en igual tiempo de 2006, registrando un incremento de 0,72%. Los destinos de mayor crecimiento en las exportaciones fueron Venezuela (67%), que pasó de US\$ 37 millones a US\$ 62 millones, e Italia (76%), cuyo incremento se tradujo en ventas por US\$ 13 millones. Por otra parte, las ventas hacia Estados Unidos cuantificaron US\$ 106 millones en el primer trimestre de 2006. Dentro de los sectores más dinámicos de prendas de vestir en el período, se destacan las confecciones con una participación de 83% y un

crecimiento del 2% al pasar de US\$ 267 millones en el periodo enero – marzo de 2005 a US\$ 272 millones en el mismo lapso de 2006<sup>10</sup>.

Cifras actuales fueron emitidas por Proexport en referencia a las exportaciones acumuladas entre Enero - Junio de 2006 a 2007, donde el macro sector de prendas de vestir a generado un aumento de US\$ 204.167.482,07 en sus exportaciones, de los cuales US\$ 147.653.134,78 pertenecen al sector de textiles y confecciones.

En cuanto a los principales lugares de origen de las exportaciones colombianas del sector textil al mundo en el período enero – marzo 2006, fueron Antioquia, Cundinamarca y Bogotá, con una participación de 36, 30 y 24 por ciento respectivamente. Estas tres regiones representan el 90% de las exportaciones totales del sector textil; el principal responsable del aumento de las exportaciones de textiles fue Bogotá, al pasar de US\$ 14 millones en los tres primeros meses de 2005, a US\$ 21 millones en el primer trimestre de 2006 (un crecimiento de 49%).

Dentro de las empresas representativas en el ámbito nacional se encuentran:

- Cali: C.I. Itacol Valle, Creaciones Billy, Leading Technologies.
- Medellín: El Cid, C.I. Codintex, C.I. Jeans, C.I. Expofaro, Index Vestimundo, C.I. Iblu, Everfit - Indulana.
- Barranquilla: ARC Internacional Barranquilla Industrial.
- Ibagué: Fatextol, Concalidad<sup>11</sup>

Dos hechos importantes marcan el futuro de la empresa textil-confección del país: la abolición del sistema de cuotas de comercio global de la OMC en enero de 2005, con lo cual se liberó el intercambio de textiles y confecciones en el mercado mundial y la posible firma del TLC con los Estados Unidos. El primero de los hechos ha traído como consecuencia el desbordado incremento de las exportaciones de prendas de vestir de la China. Se calcula que en los primeros meses del año sus ventas han crecido un 25% y el mercado se encuentra inundado de prendas con las cuales es difícil competir dado el bajo costo de la mano de obra allí empleada.

---

<sup>10</sup> CIM, Centro de Inteligencia de Mercados. Estudio de Selección de Mipymes del Sector Confecciones de Pasto. Pasto, 2006. p 46-50.

<sup>11</sup> *Ibíd.*, p. 48.

Partiendo de la realidad de la industria colombiana en textiles y confecciones: una producción pequeña dentro del contexto mundial, donde se procesa 200 mil toneladas métricas de fibras frente a 56 millones de toneladas que es la cifra global, en los Estados Unidos, país que importa US\$ 77 mil millones en confecciones, Colombia sólo tiene una porción del mercado equivalente al 0.8% y ocupa el puesto número 17 entre los proveedores y por otra parte con una mano de obra que no puede competir en precio con la de China u otros países, las posibilidades de crecimiento del sector dependen de su habilidad para posicionarse en nichos de mercado especializados. Frente a esta situación, Colombia tiene una ventaja que debe aprovechar muy bien: el conocimiento en el manejo del tema de moda, en lo cual lleva gran ventaja a otros productores de la región como Perú, Ecuador, México, e inclusive Brasil.

Muy a pesar de esto según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para el año 2004 el departamento de Nariño tiene uno de los más bajos PIB per cápita del país<sup>12</sup> pues la industria de la región no es significativa frente a la industria nacional, fundamentalmente por factores como la escasa diversidad de productos exportados y por la actividad económica de pequeñas y medianas empresas para las que no se han desarrollado programas integrales de apoyo que vayan desde la conformación legal hasta la comercialización de sus productos.

Ahondando ya en la estructura del sector confecciones en el ámbito municipal, San Juan de Pasto, conforme al cual existen 121 establecimientos activos que contribuyen significativamente al empleo de la ciudad con 563 puestos de trabajo, donde la mayoría de las empresas cuentan con menos de 10 empleados. Las confecciones concentran su actividad en microempresas familiares y unipersonales, seguido por la sociedad limitada. Por otra parte cabe mencionar que aunque el destino de la producción del sector se distribuye básicamente en el mercado local, el 37.19% de las empresas han manifestado conocer la buena aceptación de sus productos en el extranjero por lo cual han mostrado un gran interés en exportar y un 33.88% de los empresarios consideran una gran ventaja y oportunidad los diferentes tratados comerciales en los que participa Colombia, especialmente para diversificar sus mercados; además los consideran oportunos para importar materia prima, maquinaria y equipos a bajos precios para mejorar su competitividad y productividad.

Otro factor determinante para que las microempresas no solo del sector confección ganen competitividad en los mercados es la disposición para asociarse de tal manera que puedan realizar conjuntamente compras de materia prima, maquinaria, producción y comercialización, capacitación, entre otras. El 61.16%

---

<sup>12</sup> CRUZ, Hernán *et al.* Estructura productiva y de comercio exterior del Departamento de Nariño. Bogotá, septiembre, 2004; p. 47.

(74 establecimientos) de las empresas locales están dispuestas a asociarse, esto a pesar de experiencias negativas que los empresarios han tenido debido a la desorganización interna de sus procesos.

En el sector urbano del Municipio de San Juan de Pasto, las 121 mipymes dedicadas a la actividad de confecciones, poseen maquinaria manual aspecto que retarda los procesos de producción y disminuye por ende la productividad y competitividad; destacándose 22 empresas que poseen maquinaria de punta como maquinas planas, fileteadoras industriales, mesas de corte y planchas a vapor. En relación a la especialización del trabajo que permite una producción más rápida y con mejor calidad, las microempresas del sector no laboran de esta manera mas bien, en su mayoría, se dedican a realizar múltiples funciones.

Las inversiones realizadas por la mayoría de estas empresas (68.60%) tiene capital propio solamente un 41.11% utiliza capital financiado, afirman que hay muchas exigencias por parte de los entes financieros, pues según ellos “debían demostrar la no necesidad de los créditos para poder adquirirlos”

Se pudo observar también que las mipymes del sector confecciones de la ciudad de Pasto, en un porcentaje bajo (37.19%) a buscado asesoría, aun cuando las asesorías permiten mejorar los procesos productivos, administrativos y conocer las exigencias de los mercados tanto local como internacional.

## **9. MARCO NORMATIVO**

Sabiendo que los Sistemas Especiales de Importación – Exportación nacen a partir de leyes dictaminadas por los entes gubernamentales y de desarrollo de Colombia se tiene claro que para tales efectos existe leyes normativas o reglamentarias de cada proceso derivado de la importación para la exportación, dichas normas, conforme al paso del tiempo se han ido modificando o adecuando para una mayor funcionalidad y para agilizar los procesos a los usuarios.

Inicialmente lo que motiva la creación de este tipo de programas es promover el desarrollo económico y social del país a través del fomento y diversificación de las exportaciones, por tal motivo en el año de 1967 bajo el gobierno del Presidente Carlos Lleras Restrepo en apoyo de los ministerios de Hacienda y Crédito Público, de Fomento y de Minas y Petróleos de aquella época, nace el Decreto Ley 444/67 cuyo objetivo primordial es regular el régimen de cambios internacionales y de comercio exterior para generar nuevas y mejores expectativas a los comercializadores de la nación. A fin de otorgar estímulos tributarios a las exportaciones se da origen bajo este decreto a los sistemas especiales de importación – exportación, los cuales han permanecido vigentes hasta la fecha y sigue siendo especialmente importante para muchas grandes, medianas y pequeñas empresas industriales, comerciales y de servicios ubicadas en las principales ciudades y departamentos del país.

A continuación se enlista los decretos y resoluciones que reglamentan la creación y aplicación de los sistemas especiales de importación – exportación ó Plan Vallejo y además se hace referencia a las leyes o programas que estimulen los procesos de comercialización nacional e internacional de las pequeñas empresas:

### **9.1 DECRETO-LEY 444 DE 22 DE MARZO DE 1967**

Constituye un estatuto orgánico en materia de régimen de cambios internacionales y de comercio exterior y contempla en sus artículos 172 a 180 la creación de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación SEIEX, el objeto general de este decreto es promover el desarrollo económico y social y el equilibrio cambiario a través del:

- Fomento y diversificación de las exportaciones.

- Aprovechamiento adecuado de las divisas disponibles.
- Control sobre la demanda de cambio exterior, particularmente para prevenir la fuga de capitales y las operaciones especulativas.
- Estímulo a la inversión de capitales extranjeros, en armonía con los intereses generales de la economía nacional.
- Repatriación de capitales y reglamentación de las inversiones colombianas en el Exterior.
- Logro y mantenimiento de un nivel de reservas suficiente para el manejo normal de los cambios internacionales<sup>13</sup>.

Especificando la reglamentación de los sistemas especiales de importación – exportación, la sección II en el artículo 172 del mencionado decreto afirma que para poder acceder a contratos para introducir, exentos de depósito previo, de licencia y de derechos consulares y aduaneros, las materias primas y los demás insumos que hayan de utilizarse en la producción de artículos exclusivamente destinados a su venta en el extranjero, deben ser personas naturales o jurídicas que tengan el carácter de empresarios productores o de empresas exportadoras.

Los contratos autorizados en el artículo anterior podrán celebrarse también con empresarios productores que importen materias primas u otros insumos para elaborar artículos que, aunque no estén destinados directamente a los mercados externos, vayan a ser utilizados en su totalidad por terceras empresas para producir bienes de exportación, así se especifica en el artículo 173 del mismo decreto, en este caso los contratos deberán ser suscritos conjuntamente por el empresario que proyecta la importación y por el tercero o terceros que fabricarán los artículos exportables.

El artículo 174 se refiere a la transacción de bienes de capital según el cual, cuando se obtenga financiación externa para el montaje o ensanche de empresas productoras de artículos exportables, la importación de los bienes de capital respectivos se harán sin sujeción a la licencia previa.

Como constituye un régimen de comercio exterior por medio del cual los empresarios pueden importar libre de aranceles e IVA, total o parcialmente, las materias primas e insumos, bienes de capital, repuestos y partes que participan en

---

<sup>13</sup> DECRETO-LEY NUMERO 444 DE 1967. Régimen de cambios internacionales y de comercio exterior, Artículo 1°. Bogotá. 22, marzo, 1967. p.1.

la producción de bienes destinados a los mercados exteriores, las empresas han encontrado una gran oportunidad para crecer en el ámbito internacional incrementando su competitividad.

Inicialmente el programa Plan Vallejo expiraba en el año 2003 pero la organización Mundial de Comercio OMC concedió a Colombia una prórroga pues gracias a este sistema de tratamiento preferencial las importaciones según lo afirma la DIAN<sup>14</sup> han crecido un 30.2 % para el 2005, incrementado así mismo su participación alcanzando un 18.44% del total de las importaciones para el mismo año.

Los productos que son mayormente importados bajo sistema especial de importación Plan Vallejo son básicamente productos químicos, elevadores, laminas de hierro ó acero, textiles y vagones.

Los artículos 175 al 178 y 180 del presente decreto corresponden a la delegación de funciones del ente controlador, al manejo de las materias primas o insumos importados que no llegaren a exportarse los cuales para nacionalizarse se deberá obtener las licencias de importación correspondientes y pagar los derechos de aduana con un recargo equivalente al 100 %. También tratan del Drawback, mediante el cual se podrá establecer en favor de los exportadores de manufacturas colombianas un sistema de devolución parcial de los derechos de Aduana pagados por ellos sobre insumos extranjeros empleados en la elaboración de artículos exportables.

Las reposiciones de materias primas o Plan Vallejo Junior se estipula dentro del artículo 179, especificando que haya exportado con el lleno de los requisitos legales, productos nacionales en cuya manufactura se hubieren incorporado partes o materias primas importadas, tendrá derecho a que se le otorgue licencia para importar, libre de tales gravámenes y de depósito previo, una cantidad igual de aquellas partes o materias.

## **9.2 DECRETO 631 DE 28 DE FEBRERO DE 1985**

Contiene disposiciones tendientes a promover e incrementar las exportaciones dentro de un equilibrado desarrollo económico y social dictando normas referentes a los sistemas especiales de importación- exportación.

En la primera sección se disponen las operaciones generales relacionadas con las materias primas e insumos a ser importados bajo programas especiales de

---

<sup>14</sup> DIAN. División de Estadística Oficina de Estudios Económicos. En: Boletín de comercio exterior No.143 (ene.- jul., 2005); p.14.

importación - exportación, donde se concibe a las materias primas e insumos como:

- Conjunto de elementos utilizados en el proceso de producción y de cuya mezcla, combinación, procesamiento o manufactura, se obtiene el producto final.
- Conjunto de partes y piezas objeto de ensamblaje en el proceso productivo.
- Aquellos materiales auxiliares empleados en el ciclo productivo que, si bien son susceptibles de ser transformados, no llegan a formar parte del producto final.
- Los elementos utilizados en el proceso de empaque o envase del producto final o en la producción de dichos empaques o envases.
- Los bienes que vayan a ingresar para su reparación o reconstrucción en el país, así como los repuestos necesarios para tal fin<sup>15</sup>.

### **9.3 RESOLUCIÓN 1860 DE 14 DE MAYO DE 1.999**

La presente resolución reglamenta los sistemas especiales de importación – exportación de acuerdo con el nuevo contexto del comercio internacional, además simplifica y agiliza trámites. Es una de las más importantes legislaciones frente al tema, pues contiene definiciones y operaciones de las diferentes modalidades, además especifica requisitos, evaluación y aprobación de solicitudes.

En el primer capítulo, sección 3 de la resolución, detalla los requisitos para acceder a los programas de los sistemas especiales de importación – exportación, el artículo 13 especifica claramente las condiciones necesarias según el cual las personas naturales o jurídicas que estén interesadas en acceder a un programa Plan Vallejo de Materias Primas, Bienes de Capital y repuestos, deberán en primera instancia tener el carácter de empresarios productores, exportadores, o comercializadores, o entidades sin ánimo de lucro y no presentar incumplimiento por obligaciones adquiridas en desarrollo de un programa de Plan Vallejo al momento de presentar la solicitud correspondiente. Anteriormente también se exigía el registro como exportadores, el cual fue sustituido por el Régimen Único Tributario RUT, en donde se especifica la actividad exportadora.

---

<sup>15</sup> DECRETO 631/85. Dicta normas referentes a los Sistemas Especiales de Importación- Exportación. Bogotá, 28, febrero, 1985; p.1-2.

Para presentar una solicitud el artículo 14 de la misma resolución decreta que las personas naturales o jurídicas que cumplan las condiciones anteriores, podrán solicitar la autorización de un programa ante la División de Sistemas Especiales presentando los siguientes documentos:

- Formato de solicitud suministrado por la División de Sistemas Especiales debidamente diligenciado y suscrito por el representante legal de la empresa y un economista con matrícula profesional vigente.
- Documento que acredite la existencia del empresario productor, comercializador o exportador, lo cual se acreditará de la siguiente manera:
  - Las personas naturales deberán presentar el certificado de matrícula mercantil expedido por la autoridad competente.
  - Las personas jurídicas deberán presentar el certificado de existencia y representación legal expedido por la autoridad competente.
  - Las sociedades de comercialización internacional (C.I.), adicionalmente al certificado de existencia y representación legal, deberán presentar el certificado de inscripción ante el Ministerio de Comercio Exterior.
  - Los documentos señalados en este literal deberán ser expedidos dentro de los treinta (30) días anteriores a la fecha de radicación de la solicitud.
- Balance general y estado de pérdidas y ganancias a diciembre 31 del año inmediatamente anterior a la fecha de la presentación de la solicitud, suscrito por el representante legal y el revisor fiscal o contador público en caso de personas jurídicas, y suscrito por el solicitante y contador público en caso de personas naturales<sup>16</sup>.

En las secciones IV y V del mismo capítulo se reglamenta la evaluación y aprobación de las solicitudes presentadas por los usuarios interesados en acceder a los sistemas especiales de importación – exportación.

En el segundo capítulo, sección 1 se reglamenta las operaciones de materias primas e insumos; el artículo 57 decreta que toda importación de Materias Primas e insumos necesarios para la producción de un bien de exportación debe

---

<sup>16</sup> RESOLUCION NÚMERO 1860 de 1999. Disposiciones de los Sistemas Especiales de Importación - Exportación - Plan Vallejo. Bogotá, 14, mayo, 1999; p.3-4.

previamente tener una aprobación de cupo global anual calendario en dólares de los Estados Unidos de América.

La sección 2 abarca las operaciones de maquila, entendiendo en el artículo 71, por maquila, *“las operaciones que se efectúen al amparo del artículo 172, cuando se desarrollen a través de importaciones no reembolsables en las cuales el contratante extranjero suministre al productor nacional en forma directa o indirecta, el cien por ciento (100%) de las materias primas o insumos externos necesarios para manufacturar el bien de exportación, sin perjuicio de las materias primas o insumos nacionales que se incorporen”*.<sup>17</sup>

En desarrollo de un Plan Vallejo del Artículo 172, las Materias Primas e insumos importados temporalmente, deberán ser utilizadas en un 100% descontado los residuos o desperdicios en la producción de bienes destinados a la exportación, aclara el artículo 58, mientras que en el artículo 59 se menciona el compromiso de exportación para el Artículo 173, literal b, en el cual la exportación será como mínimo el 60% de los productos elaborados con las Materias Primas importadas.

Otro aspecto importante que se esboza en la resolución 1860, desde el artículo 61 hasta el 67, es la definición, contenido, presentación y modificaciones del Cuadro Insumo Producto, el cual es *“un documento por medio del cual se demuestra la participación de las Materias Primas e insumos importados utilizados en los bienes exportados, así como el valor agregado nacional incorporado”*.<sup>18</sup>

#### **9.4 DECRETO 2685 DE 28 DE DICIEMBRE DE 1999**

El Decreto 2685 se conoce como Estatuto Aduanero de Colombia, modifica la legislación aduanera en general con el fin de facilitar y agilizar las operaciones de comercio exterior y la Resolución 4240 de 2000 que reglamenta el mismo Decreto. El título V del presente decreto trata del régimen de importación y en el capítulo 6° se tratan las importaciones temporales para perfeccionamiento activo dentro de las cuales están las importaciones temporales en desarrollo de los sistemas especiales de importación – exportación (Plan Vallejo), definiendo en el artículo 168 estas operaciones como la *“modalidad que permite recibir dentro del territorio aduanero nacional, al amparo de los artículos 172, 173 y 174 del Decreto Ley 444 de 1967, con suspensión total o parcial de tributos aduaneros, mercancías específicamente destinadas a ser exportadas total o parcialmente en un plazo determinado, después de haber sufrido transformación, elaboración o reparación, así como los insumos necesarios para estas operaciones”*.<sup>19</sup> Por consiguiente, las

---

<sup>17</sup> *Ibíd.*, p. 13.

<sup>18</sup> *Ibíd.*, p. 12.

<sup>19</sup> DECRETO 2685 de 1999. Legislación Aduanera. Bogotá, 28, diciembre, 1999; p. 128.

mercancías que se importen bajo esta modalidad quedan con disposición restringida.

De otra parte en el artículo 184 del decreto 2685 se contempla también la reposición de materias primas e insumos conocido como Plan Vallejo Junior, “*el cual señala que quien exporte con el lleno de los requisitos legales, productos nacionales en cuya manufactura se hubiera utilizado materias primas e insumos importados con el pago de tributos aduaneros tendrá derecho a importar libre de gravámenes, impuestos y demás contribuciones, una cantidad igual de aquellas materias primas e insumos incorporados en el producto exportado*”.<sup>20</sup>

En relación a las declaraciones de importación de esta modalidad que ampara los artículos 172 y 173 literal b) y c) del Decreto 444/67, indica que no se liquidaran ni pagaran tributos aduaneros, y que en las declaraciones de importación temporal de bienes de capital, partes y repuestos al amparo del artículo 174 del mismo decreto se liquidaran y pagaran los derechos de aduana.

Por otra parte, en los artículos 172 a 179, se especifica que la terminación de la importación temporal en desarrollo de estos sistemas puede efectuarse con<sup>21</sup>:

- La exportación definitiva del bien obtenido con las materias primas e insumos importados.
- La reexportación de bienes de capital, repuestos, materias primas insumos y partes.
- La importación ordinaria.
- La aprehensión y decomiso de la mercancía.
- La legalización de la mercancía.
- El abandono voluntario de la mercancía.
- La destrucción de la mercancía por fuerza mayor o caso fortuito
- Reexportación forzosa.

## **9.5 RESOLUCIÓN 4240 DE 2000**

---

<sup>20</sup> PERILLA Rogelio. Manual para importadores y exportadores. Bogotá, 2008; p. 123-124.

<sup>21</sup> *Ibíd.*, p. 130-136.

Resolución actualizada a 19 de abril de 2009, precisa algunos de los trámites, requisitos y términos establecidos en el decreto 2685/99 y en lo que refiere a los sistemas especiales de importación – exportación en el artículo 103 -7 a -9 se especifica el destino y uso final de los residuos y/o desperdicios, subproductos, productos defectuosos, saldos y mermas, modificados por la Resolución 15536 de 2006, según la cual el formulario de solicitud de autorización de programas Plan Vallejo de Materias Primas e Insumos debe acompañarse de un documento en el cual se indique las materias primas o insumos que serán objeto de importación, el proceso productivo aplicable a las mismas y el destino y uso final de los residuos y/o desperdicios, subproductos, productos defectuosos, saldos y mermas resultantes de la utilización de dichas materias primas e insumos. Igualmente, el usuario informará de manera indicativa el valor comercial promedio en pesos de cada residuo e indicará si someterá a importación ordinaria de manera consolidada o dentro de los dos meses siguientes a su contabilización.

Cuando las materias primas e insumos se consideran como material desechable o basura del cual no se obtenga ningún lucro, para la terminación de la importación temporal no se requerirá la presentación de declaración de importación ordinaria y se formalizará mediante acta de destrucción suscrita por el representante legal avalada por contador o revisor fiscal, lo cual se debe levantar con una periodicidad mínima de una vez al mes. Si los residuos se consideran material reutilizable o material defectuoso que genere lucro, el control aduanero, se hará con fundamento en la contabilidad del usuario creando en la cuenta de inventarios una subcuenta auxiliar y una cuenta en el pasivo para el control de los derechos de aduana por pagar.

Además, la Resolución 2409 de 2006 en sus artículos 103 a 107, aclara tramites operativos de los sistemas especiales de importación – exportación especificando la destrucción de residuos aplicando lo previsto en el artículo 113 de la Resolución 4240 de 2000.

## **9.6 RESOLUCIÓN 15536 DE 2006**

Modifica la Resolución 3431/06 y establece el manejo operativo de los residuos o desperdicios, subproductos, productos defectuosos, y saldos que se sometan a importación ordinaria o se destruyan. Asimismo, la Resolución 02086 de 2007, amplía el plazo para presentar información relacionada con residuos y/o desperdicios, unidades comerciales de importación y exportación, e información de declaraciones de importación.

Además especifica que los residuos y/o desperdicios, subproductos, productos defectuosos y saldos en programas autorizados al amparo de sistemas especiales

de importación – exportación con declaración de importación ordinaria se clasifican así:

- Residuos y/o desperdicios: material reutilizable y material defectuoso
- Subproductos: productos que revisten un carácter secundario y accesorio en relación con la fabricación del bien principal.
- Productos defectuosos: durante el proceso de producción sufren un deterioro.
- Saldos: aquellos que por cambio de moda, modelo o tecnología, se encuentren en desuso.

## **9.7 OTRAS LEYES**

**9.7.1 Ley 590 de 2000.** Esta ley establece unas normas generales que buscan promover el desarrollo integral de las mipymes mediana, pequeña y microempresa; estimulando la formación de mercados altamente competitivos, promoviendo una mejor dotación de factores productivos y señalando criterios que orienten la acción del Estado y de estos con el sector privado, razón por la que se crea el consejo superior de la pequeña y mediana empresa y el consejo superior para la microempresa, cuya finalidad es contribuir a la definición, formulación y ejecución de políticas públicas generales, transversales, sectoriales y regionales de promoción empresarial. Se anota en la Ley que las entidades públicas del orden nacional y regional competentes, los departamentos, municipios y distritos promoverán la organización de ferias locales y nacionales y la conformación de centros de exhibición e información permanentes. Crea además, el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las mipymes (Fomipyme) para la financiación de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las empresas del sector.

Entre los beneficios que otorga se encuentran:

- Acceso a mercados de bienes y servicios, con el fin de promover la concurrencia de micro, pequeñas y medianas empresas a los mercados de bienes y servicios que crea el funcionamiento del Estado.
- Desarrollo tecnológico y de talento humano, dirigido a la financiación de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las mipymes; además, se contará con programas educativos de creación de

empresas y consejos consultivos para relacionar la educación media con el sector empresarial.

- Acceso a mercados financieros, a través de préstamos e inversiones destinados a las mipymes, líneas de crédito y condiciones especiales a empresas generadoras de empleo.
- Estímulo a la creación de empresas mediante regímenes tributarios especiales, programa de jóvenes emprendedores y líneas de crédito para creadores de empresas.

En el artículo 42, la ley habla de los Regímenes Tributarios Especiales, mediante los cuales los municipios, distritos y departamentos podrán establecer regímenes especiales sobre los impuestos, tasas y contribuciones del respectivo orden territorial con el fin de estimular la creación y subsistencia de mipymes, para tal efecto se podrán establecer, exclusiones, períodos de exoneración y tarifas inferiores a las ordinarias<sup>22</sup>.

**9.7.2 Ley 1004 de 2005.** La presente ley que es reglamentada por el Decreto 383 de 2007 modifica un régimen especial para estimular la inversión y con ello generar mayor empleo y promover la competitividad en las regiones a través del desarrollo de procesos industriales que susciten economías de escala. En su primer artículo determina que una zona franca *“es el área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios, o actividades comerciales, bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. Las mercancías ingresadas en estas zonas se consideran fuera del territorio aduanero nacional para efectos de los impuestos a las importaciones y a las exportaciones.”*<sup>23</sup> Con ello se pretende simplificar los procedimientos del comercio de bienes y servicios. La reglamentación de esta ley tiene como objetivo fundamental el atraer inversión extranjera, así como promocionar la actividad comercial, industrial, turística y tecnológica y la reconversión de los sectores productivos, a través de la aplicación de instrumentos como la reducción del impuesto de renta del 38.5% al 15%. Además modifica la parte general del Decreto 2685/99 estableciendo un régimen integral que comprende las clases de zonas francas: Zona Franca Permanente, Especial y Transitoria y también sus características y requisitos.

Dadas las características de las zonas francas estas se han convertido en fuente importante de empleo en los últimos años porque han facilitado y promovido la creación de empresas exportadoras e importadoras incluso bajo el régimen de

---

<sup>22</sup> TARAPUEZ, Edwin Ignacio. Forjando un municipio empresarial.

<sup>23</sup> LEY 1004 de 2005. Bogotá, 30, diciembre, 2005; p. 2.

Plan Vallejo porque traen consigo beneficios aduaneros, tributarios y cambiarios como por ejemplo un impuesto único de renta del 15%, la exención del pago de tributos aduaneros y del IVA, despachos al exterior sin DEX, eliminación del impuesto a remesas, entre otros.

## 10. INFORME FINAL DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

### 10.1 PARÁMETROS, REQUISITOS Y TRÁMITES PARA ACCEDER A LOS BENEFICIOS DE LOS SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN EXPORTACIÓN (SEIEX)

Los sistemas especiales de importación – exportación, comúnmente llamados Plan Vallejo por ser una iniciativa del ex ministro colombiano de hacienda, desarrollo y gobierno Joaquín Vallejo Arbeláez, es un sistema que esta al amparo de los artículos 172 a 180 del Decreto Ley 444 de 1967. Se constituye en una de las iniciativas creadas por el Gobierno Nacional para dar un estímulo tributario y de promoción a las exportaciones colombianas. Este régimen permite a personas naturales o jurídicas, que tengan el carácter de empresarios productores, exportadores, comercializadores, o entidades sin ánimo de lucro, importar temporalmente al territorio aduanero colombiano, con exención total o parcial de derechos de aduana e impuestos; insumos, materias primas, bienes intermedios o bienes de capital y repuestos que se empleen en la producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes.

**10.1.1 Tipos de programas SEIEX.** Los sistemas Plan Vallejo se agrupan en cuatro tipos de programas a los que se puede acceder estos son: materias primas e insumos, bienes de capital y repuestos, reposición o Plan Vallejo Junior y servicios.

Al realizar las diferentes actividades de recolección de información con los microempresarios de confección, se pudo concluir que la modalidad que aplicaría o que estarían interesados en aplicar los encuestados es la de Materias Primas e Insumos, a continuación se exponen los cuatro tipos de programas:

- **Programas para materias primas.** Se entiende por materias primas e insumos los destinados a la mezcla, combinación, manufactura, procesamiento o ensamble así como materiales auxiliares o material utilizado en el empaque o envase del producto final o en la producción de dichos empaques o envases y

los utilizados en reparación o reconstrucción. Las importaciones de materias primas e insumos realizadas bajo este programa estarán exentas de depósito previo licencia de importación, gravámenes arancelarios, impuestos a las ventas y demás contribuciones que se perciban con motivo de la importación, es decir, la exención es total. Estos lineamientos se estipulan en los artículos 172 y 173 literal b) del Decreto Ley 444/67. Las importaciones se hacen bajo la modalidad de importación temporal para perfeccionamiento activo en desarrollo de sistemas especiales de importación – exportación, para programa de materias primas e insumos y serán exentos del pago de tributos aduaneros es decir (derechos aduaneros + IVA) siempre y cuando se realice la exportación del bien (deducidos los residuos y desperdicios) directa o indirectamente, es decir a través de terceras personas que produzcan bienes de exportación.

- **Programa de bienes de capital.** Los bienes de capital y repuestos que se estiman en este programa son aquellos que se importen para ser empleados dentro de un proceso productivo de bienes o servicios directamente vinculados a la exportación de los mismos, lo cual se contempla en el artículo 173 literal c) del decreto en mención. Se asigna para ello un cupo global en dólares americanos por un período determinado a 5 años para importar el bien capital y demostrar que el compromiso de exportación equivaldrá en unidades físicas a por lo menos el 70% de los aumentos de producción que se generarían durante el tiempo necesario para la depreciación del 90% del valor de dichos bienes. Se pueden desarrollar también una importación con un compromiso de exportación diferente de acuerdo al artículo 174, se asigna un cupo global en dólares americanos por un período determinado a 5 años para importar el bien capital y demostrar que el compromiso de exportación equivaldrá como mínimo, a una y media veces el cupo de importación autorizada, y no tendrá un cupo adicional de repuestos.

Los artículos en mención y conforme a la resolución 1860/99 también aprueban un cupo global en dólares americanos para la importación de repuestos, es decir partes o piezas de recambio necesarias para el correcto funcionamiento de los bienes de capital.

- **Programa de reposición de materias primas.** Hace alusión al programa de reposición de materias primas e insumos que permite según el artículo 179, la devolución en especie, mediante una importación libre de impuestos de una cantidad material igual a otra importada normalmente e involucrada en la fabricación de bienes finalmente despachados al exterior. Esta modalidad es también conocida como “Plan Vallejo Junior” y solo podrá ser ejercida dentro de doce meses contados a partir de la fecha de embarque de la respectiva exportación.

- **Programa de servicios.** El Decreto 2331 de 2001 establece<sup>24</sup> la exportación de servicios, permitiendo la importación temporal de bienes de capital y sus repuestos con suspensión total o parcial de los derechos de aduana y el diferimiento del pago del IVA que conlleven a un programa servicios de alojamiento, de transporte aéreo, de investigación y desarrollo, de consultoría y administración, de arquitectura y diseño, de ingeniería, de valor agregado en telecomunicaciones, de salud humana y de diseño y exportación de software.

**10.1.2 Objetivos de los programas SEIEX.** Los objetivos principales de los sistemas especiales de importación – exportación son:

- Estimular y promocionar las exportaciones colombianas.
- Buscar la reducción de costos de producción
- Generar empleo.

**10.1.3 Modalidades de las operaciones.** Conforme a la Resolución 1860/99 las operaciones de Materias Primas e insumos, Bienes de Capital y repuestos, podrán desarrollarse bajo las modalidades de operaciones directas e indirectas<sup>25</sup>.

- **Operación directa:** donde la persona natural o jurídica importa las materias primas o insumos, Bienes de Capital, bienes intermedios y repuestos, efectúa también la producción y exportación del bien, sin la intervención de terceras personas o asume a nombre propio la prestación del servicio destinado a la exportación de los bienes por él producidos.
- **Operación indirecta:** la persona natural o jurídica que importa las materias primas o insumos, Bienes de Capital, bienes intermedios y repuestos, no es la misma que efectúa directamente la producción y exportación del bien, o no asume a nombre propio la prestación del servicio destinado a la exportación de los bienes por él producidos.

Por otra parte se establece dentro de la misma resolución el carácter de las importaciones, sean operaciones directas o indirectas podrán tener importaciones de carácter reembolsables o no reembolsables.

---

<sup>24</sup> DECRETO 2331 de 2001. Normas referentes al Sistema Especial de Importación – Exportación para la exportación de servicios. Bogotá, 8, noviembre, 2001; p.1-2.

<sup>25</sup> RESOLUCION 1860/99, op. cit., p.3-4.

- **Reembolsable:** cuando cause giro al exterior.
- **No Reembolsables:** cuando no cause giro al exterior, se consideraran en los siguientes casos<sup>26</sup>:
  - a. Cuando las mercancías producidas estén bajo un programa de Maquila
  - b. Cuando de los bienes importados resultaren faltantes, imperfectos o defectuosos o que por encontrarse en garantía el proveedor en el exterior aceptare reemplazar el material mediante otro despacho.
  - c. Cuando los bienes se importen al país en desarrollo de un contrato de arrendamiento, incluyendo contratos de Leasing.
  - d. Cuando las importaciones sean realizadas por una empresa minera o petrolera.
  - e. Cuando las mercancías se importen como inversión de capital extranjero.
  - f. Cuando el bien que se desee importar sea objeto o producto de una donación

**10.1.4 Cupos, compromisos y tributos aduaneros.** El Cuadro 1 que sigue a continuación, indica un claro resumen del manejo de los cupos de importación, compromisos de exportación y tributos aduaneros a los que se someten los usuarios del Plan Vallejo. Para el caso de las materias primas se puede decir que el cupo de importación dependerá directamente de la DIAN, que se registrará en la capacidad de producción y en la solidez financiera; la modalidad podrá ser directa o indirecta, reembolsable o no reembolsable y no pagara ningún gravamen ni tampoco IVA. Con los bienes de capital el sistema no difiere en mucho, solo en los compromisos de exportación porque en el programa de materias primas se exporta el 100% o el mínimo del valor FOB importado mientras que los bienes de capital, el 70% del aumento de producción que generarían los bienes importados o una y media veces el valor del cupo de importación y en el pago de IVA que será diferido. El cupo para la reposición de materias primas e insumos será igual a la cantidad de materias primas incorporadas al producto exportado anteriormente por esa razón no adquiere ningún compromiso de exportación ni paga tributos aduaneros; por ultimo para la exportación de servicios el cupo será asignado por la DIAN con un compromiso de exportación de una y media veces el valor FOB de lo importado, no pagara ningún gravamen pero si hará un pago diferido del IVA bajo modalidad directa o indirecta, reembolsable o no reembolsable.

---

<sup>26</sup> RESOLUCION 1860/99, op. cit., p.3.

**Cuadro 1. Cupos, compromisos y tributos aduaneros del Plan Vallejo**

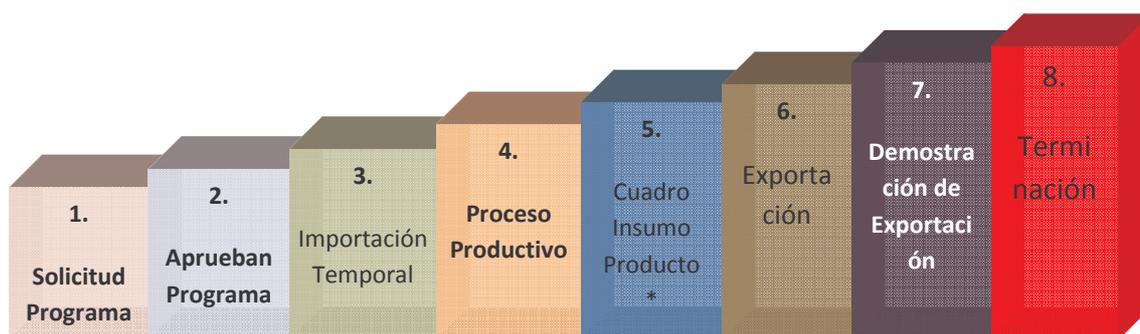
TIPO DE PROGRAMA	IMPORTACIONES		COMPROMISOS DE EXPORTACIÓN		MODALIDAD		INCENTIVOS EN TRIBUTOS ADUANEROS	
	Cupo	Plazo Utilización	Monto	Plazos Demostración			Gravamen	IVA
Materias primas e Insumos Art. 172	El que autorice la DIAN con base en la solicitud del usuario	Dentro del año calendario entre el 1 de enero y el 31 de diciembre	El 100% de las materias primas e insumos importados	18 meses siguientes a la fecha de levante de la primera declaración. En el sector agropecuario el plazo puede ser de hasta 36 meses	Directa o indirecta	Reembolsable o no reembolsable. Con Maquila únicamente se acepta la modalidad no reembolsable	No paga	No paga
Materias primas e Insumos Art. 173 b)			Mínimo el valor FOB del cupo de importación autorizado				No paga	No paga
Bienes de capital y repuestos Art. 173 c)	El que autorice la DIAN con base en lo solicitado	El determinado para cada programa	El 70% del aumento de producción que generarían los bienes importados. Tres veces el valor del cupo asignado - servicios	El determinado para cada programa - mínimo- en el tiempo que se requeriría para producir la cantidad o valor exigido como compromiso	Directa o indirecta	Reembolsable o no reembolsable	No paga	Diferido
Bienes de capital y repuestos Art. 174			Una y media veces el valor del cupo de importación autorizado				Paga	Diferido
Reposición de Materia primas e Insumos Art. 179	Igual cantidad de materias primas incorporadas en el producto exportado	Dentro del año siguiente a la exportación	No existe compromiso de exportación ni en cantidad, ni en valor		Directa o cesión al productor o importador u otra persona	Reembolsable o no reembolsable	No paga	No paga
Exportación de servicios. Decreto 2331/01	El que autorice la DIAN con base en lo solicitado	El determinado por la DIAN	Una y media veces el valor FOB de los bienes de capital	El determinado por la DIAN	Directa o indirecta	Reembolsable o no reembolsable	No paga	Diferido

Fuente: Manual para importadores y exportadores. Elaboración propia.

**10.1.5 Etapas para acceder a los programas SEIEX.** Toda persona o empresa que desee inscribirse como un usuario de los sistemas especiales de importación – exportación SEIEX, debe seguir unas pautas generales que se desencadenan desde la solicitud del programa que contendrá una serie de documentación específica la cual es determinante para la aceptación o negación del mismo, una vez autorizado y teniendo la claridad de las características del programa acogido se procederá a la importación temporal de los bienes que serán incluidos en el proceso productivo para la generación del producto exportable en caso de estar bajo el programa de materias primas, se derivaran del proceso los subproductos, residuos y/o desperdicios, junto con los cuales se realizara los Cuadros Insumo Producto - CIP de obligatoriedad antes de efectuarse la respectiva exportación. Cuando ya se ha realizado todo el proceso de importación – exportación se requiere hacer las demostraciones legales respectivas y proceder en el tiempo convenido a la terminación del contrato.

El anterior proceso se observa en la Figura 1 y a continuación de el se amplia la información de cada proceso.

**Figura 1. Etapas para acceder a un programa SEIEX**



Fuente: La presente investigación \* Exclusivo para programas de Materias Primas

**10.1.5.1 Requisitos y presentación de solicitudes.** Las personas naturales o jurídicas que estén interesadas en acceder a un programa Plan Vallejo de Materias Primas, Bienes de Capital y repuestos, deberán cumplir las siguientes condiciones:

- Tener el carácter de empresarios productores, exportadores, comercializadores o entidades sin ánimo de lucro.
- No presentar incumplimiento por obligaciones adquiridas en desarrollo de un programa de Plan Vallejo al momento de presentar la solicitud correspondiente.
- Tener RUT especificando la actividad exportadora.

Una vez el solicitante cumpla con los anteriores requisitos, podrá presentar la respectiva solicitud acompañada de las siguientes exigencias:

- a. Presentar el formato de solicitud de inscripción como usuario de sistemas especiales de importación – exportación, debidamente diligenciado y suscrito por el representante legal. (Anexo A)
- b. Certificación de existencia y representación legal expedido por la cámara de comercio, registro mercantil.
- c. Balance general y estado de pérdidas y ganancias a diciembre 31 del año inmediatamente anterior a la fecha de la presentación de la solicitud, suscrito por el representante legal y el revisor fiscal o contador público en caso de personas jurídicas, y suscrito por el solicitante y contador público en caso de personas naturales.
- d. Estar domiciliados en el país.
- e. No tener deudas exigibles con la DIAN, salvo cuando existan acuerdos de pagos vigentes.
- f. La solicitud debe considerar el lugar de ubicación de las materias primas, bienes de capital o repuestos
- g. La capacidad de producción de quienes efectúen proceso productivos en forma total o parcial
- h. No haber sido objeto de terminación unilateral de un programa de Plan Vallejo, ni de efectividad de garantías de cumplimiento dentro de los 5 años anteriores a la fecha de presentación de la solicitud
- i. Manifestación bajo la gravedad del juramento, suscrita por el representante legal en el sentido de que el, ni sus representantes o socios han sido sancionados con suspensión o cancelación de la autorización para el desarrollo de la actividad de que se trate en general por violación dolosa a las norma penales, durante los 5 años anteriores a la presentación de la solicitud.<sup>27</sup>

Además, para los programas de materias primas e insumos se debe adicionar al formulario de solicitud un documento que indique el destino y uso final de los

---

<sup>27</sup> ANALDEX. Memorias de la actualización normativa del Plan Vallejo por la asesora María Cristina Rincón. Bogotá, marzo, 2007.

residuos y/o desperdicios, subproductos, productos defectuosos, saldos y mermas, resultantes del proceso productivo tales como: destrucción, disposición final como material desechable y basura no reciclable, venta reutilización o reexportación. Conjuntamente a ello, se informara de manera indicativa el valor comercial promedio en pesos de cada residuo y / o desperdicio subproducto, producto defectuoso y saldo e indicar si se someterá a importación ordinaria de manera consolidada o dentro de los 2 meses siguientes a su contabilización.

Para los programas de bienes de capital y repuestos, también se debe adjuntar los documentos que se señalan a continuación:

- Contrato en caso de la importación de un bien objeto de un contrato de leasing, con vigencia no inferior al período del compromiso de exportación y en el cual se señale la calidad de importación temporal del equipo objeto del arrendamiento financiero
- Catálogos de los Bienes de Capital que se vayan a importar en desarrollo de los Artículos 173, literal c), y 174, o información técnica que sustituya dichos catálogos cuando no sea posible presentarlos
- Certificación otorgada por el productor, fabricante o vendedor en el país de origen, en la cual conste la vida útil, si el bien ha sido usado, reparado o reconstruido

En el caso de operaciones indirectas de programas de Materias Primas, Bienes de Capital y repuestos, deberá aportarse carta de compromiso del exportador, en la cual conste la responsabilidad que éste asume en la demostración de los respectivos compromisos de exportación. Y para los programas que prevean importaciones no reembolsables, se debe justificar claramente la circunstancia del no reembolso, indicando cantidades, descripción de las materias primas, monto en dólares y periodo durante el cual se realizara dicha operación.

**10.1.5.2 Evaluación y aprobación de solicitudes.** Una vez presentados los anteriores documentos, la División de Sistemas Especiales verificará que el programa Plan Vallejo solicitado, contribuya al desarrollo exportador del país y cumpla con los criterios legales fijados, muy especialmente deberán verificar la capacidad de producción directa o indirecta que tenga el solicitante frente al plan exportador que pretenda desarrollar. En algunos casos, de considerarse necesario, se practicará visitas al sitio de producción del solicitante con el fin de verificar la información presentada con la solicitud del programa, o cualquier otra información que sea requerida.

Dentro de los 10 días hábiles siguientes a la fecha de presentación de la solicitud, el Subdirector de Operaciones y el Jefe de la División de Sistemas Especiales, enviarán comunicación al peticionario autorizando o negando la solicitud. De ser aprobado, la comunicación deberá contener como mínimo la siguiente información:

- El reconocimiento e inscripción
- Razón social
- NIT
- Artículo del Decreto/Ley 444/67 mediante el que es reconocido e inscrito
- Asignación del programa
- Cupo de importación en dólares de los Estados Unidos.
- Operación, modalidad y carácter de las importaciones
- Actividad económica
- Termino para realizar las importaciones
- Termino para realizar exportaciones
- Termino para demostrar el cumplimiento
- Recursos que proceden contra el acto administrativo
- Causales que generan la terminación unilateral del programa

Para efectos de evaluar la solidez financiera, se considerará el nivel de endeudamiento, la solvencia económica y el capital de trabajo de la empresa, de acuerdo con los parámetros que para el efecto fije el Comité de Evaluación.

**10.1.5.3 Importación de bienes bajo programas SEIEX.** La importación de bienes dentro de los sistemas Plan Vallejo se realiza bajo la modalidad de importación temporal en desarrollo de sistemas especiales de importación – exportación, con suspensión total o parcial de tributos aduaneros.

Antes de que la DIAN asumiera la administración de los programas era necesario el registro de importación de los bienes, actualmente el Decreto 3803/06 abolió esta norma al igual sucedió con el cumplimiento de la garantía global que se exigía, gracias a la nueva administración se han agilizado muchos procesos y también se ha logrado ampliar los plazos para la importación y para la exportación según contemplan el artículo 103-2 de la Resolución 4240 de 2000 de la DIAN y de la Resolución 15536 de Diciembre de 2006 de la DIAN.

Deben obtenerse también los vistos buenos, permisos, requisitos y autorizaciones a que hubiere lugar y aportarse como documento soporte de la respectiva declaración. Dentro de este proceso importador se debe declarar:

- La asignación de identificación de la autorización del programa.
- El código interno de las materias primas a importar
- Clases y condiciones de reembolso
- Cupo autorizado
- Fecha de demostración

Esta importación temporal puede darse por terminada en los siguientes casos:

- Al finalizar el proceso y se realice la exportación definitiva del bien obtenido con las materias primas e insumos importados.
- Con la reexportación de bienes de capital, repuestos, materias primas e insumos y partes, durante la vigencia del programa, previa autorización.
- Con la reexportación de bienes de capital, repuestos y partes por terminación anticipada del programa, dentro de los 60 días siguientes a la certificación acreditando la justificación por imposibilidad para cumplir los compromisos de exportación antes de vencerse el plazo señalado.
- Por importación ordinaria, para lo cual se utilizara el formulario 500 vigente, autorizado por la Dian.
- Por aprehensión de la mercancía.

**10.1.5.4 Cuadro Insumo Producto – CIP.** El cuadro insumo producto para los SEIEX lo requieren únicamente los programas de materias primas e insumos, excepto los programas de maquila, y es una relación de las materias primas e insumos importados que han sido incorporados en la elaboración del producto que se destinará a la exportación, en él se especifica el consumo de cada una de ellas por unidad comercial de exportación, consumo que incluye los residuos o desperdicios resultantes del proceso de producción.

Los CIP deberán ser presentados con posterioridad a la importación de las materias primas e insumos y del proceso productivo pero antes de la exportación del bien. Los códigos internos, la descripción de las materias primas, la subpartida arancelaria y la unidad comercial declarados en los cuadros insumo producto deben corresponder a los declarados en los registros de importación. Los números, la descripción del producto de exportación, la subpartida arancelaria y la unidad comercial declarados en los CIP asignados por la empresa usuaria del programa de materias primas deben corresponder a los declarados en las declaraciones de exportación.

Los Cuadros Insumo Producto conforme a las exigencias de la DIAN, deben contener la siguiente información<sup>28</sup>:

a. Información general:

- Código del programa
- Razón social del usuario
- Número del cuadro CIP
- Peso neto en kilogramos del producto a exportar

b. Información sobre la exportación:

- Subpartida arancelaria
- Descripción del producto a exportar (nombre técnico y comercial)
- Valor FOB unitario según unidad comercial

---

<sup>28</sup> DIAN, Subdirección de Comercio Exterior División de Registro y Control. En: Elaboración y presentación del cuadro insumo producto en programas de materias primas e insumos. Bogotá, diciembre, 01, 2005.

- Valor FOB insumos externos
- El valor agregado nacional (VAN), equivalente a la diferencia del valor FOB de la unidad a exportar y el valor FOB de los insumos externos utilizados.
- Unidad comercial del producto a exportar.

c. Información insumos importados:

- Código interno
- Subpartida arancelaria de las materias primas e insumos importados
- Unidad comercial
- Valor FOB unitario
- El porcentaje de desperdicio y residuo resultantes del proceso productivo por materia prima o insumo.
- El factor de consumo total de cada materia prima utilizada para fabricar la unidad comercial del producto de exportación declarado en el cuadro, incluyendo el desperdicio. Para este factor se deberán tener en cuenta los rangos establecidos.
- Valor FOB total de la materia prima o insumo consumido
- Descripción técnica y comercial de la materia prima y/o insumo.

El manejo de este programa se efectúa a través de códigos alfanuméricos de identificación (Anexo B) designados a las materias primas e insumos de importación, códigos de identificación ascendentes a partir del número cero uno (01) y estos serán los que se declararán en los registros de importación y en los cuadros insumo producto. Cada código interno identificará las Materias Primas e insumos de idéntica unidad comercial, cuya naturaleza y clasificación arancelaria sean similares, lo que exige que exista identidad en los 4 primeros dígitos de la clasificación arancelaria de cada uno de estas Materias Primas e insumos. En el caso que se requiera ingresar una nueva materia prima se hará un nuevo Cuadro Insumo Producto.

La presentación de estos CIP se hace en un formato impreso con nombre y firma del representante legal de la compañía y en diskette de 3 1/2 el formato para cargar los datos del cuadro. Además, conforme a lo estipulado por la DIAN deberá cumplir los siguientes requisitos<sup>29</sup>:

- Solicitud suscrita por el representante Legal.
- Archivo plano que contenga:
  - La descripción comercial y técnica de los productos a exportar.
  - Las materias primas e insumos a importar
  - Los códigos de unidades comerciales vigentes aprobadas por la DIAN.
  - Información requerida conforme a la Ley
- Cargue exitoso en la DIAN de la información incluida en el archivo plano.

**10.1.5.4.1 Destino y uso final de residuos y/o desperdicios, subproductos, productos defectuosos y saldos.** Dentro del proceso productivo se generan ciertos desperdicios que generan lucro, los cuales están reglamentados por la Resolución 15536/06, para tales efectos se entiende:

- Residuos y/o desperdicio: material reutilizable, defectuoso y demás desperdicios y residuos que generen lucro.
- Subproductos: productos que revisten un carácter secundario y accesorio en relación con la fabricación del bien principal.
- Productos defectuosos: durante el proceso de producción sufran un demerito o que por sus características físico químicas sufran mermas.
- Saldos: aquellos que por cambio de moda, modelo o tecnología se encuentren en desuso y por consiguiente su valor comercial sufra un menoscabo.

El formulario de solicitud de autorización de programas de los Sistemas Especiales de Importación y Exportación de Materias Primas e Insumos estará acompañado por un documento que indicara las materias primas o insumos que

---

<sup>29</sup> DIAN. Memorias de capacitación ANALDEX: Sistemas Especiales de Importación – Exportación. Bogotá, marzo, 14, 2007.

serán objeto de importación, el proceso productivo aplicable a las mismas y el destino y uso final de los residuos y/o desperdicios, subproductos, productos defectuosos, saldos y mermas resultantes de la utilización de dichos materiales, de igual manera, se informará de manera indicativa el valor comercial promedio en pesos (\$) de cada residuo, desperdicio, producto defectuoso, o saldos, teniendo la opción de someter a importación ordinaria de manera consolidada o dentro de los 2 meses siguientes a su contabilización.

A continuación, se presenta el formato que contendría la información necesaria y que sería apto para presentar ante la DIAN:

**Cuadro 2. Formato de destino y uso final de los sobrantes**

**DESTINO Y USO FINAL DE LOS RESIDUOS Y/O DESPERDICIOS**  
**Art. 103-7 Resolución 4240 de 2000, modificada parcialmente por la Resolución 03431 de Abril 11 de 2006**

CODIGO DEL PROGRAMA \_\_\_\_\_

RAZON SOCIAL:

NIT:

CIP No.	Código Interno Insumo	Descripción del Residuo y/o desperdicio	% Desperdicio	% Merma	Destino y Uso final del Residuo y/o desperdicio	Unidad Comercial del Residuo y/o desperdicio	Valor Comercial Promedio FOB USD Unitario

Fuente: Memorias Capacitación ANALDEX

Cuando en el proceso productivo de los bienes obtenidos con las materias primas e insumos intervengan terceras personas a través de operaciones indirectas, también deberán señalarse los procesos productivos que éstos realicen conforme a los parámetros establecidos.

Para el año 2007 se realizó una actualización normativa del Plan Vallejo dentro del cual se hizo referencia al manejo y uso final de los residuos y/o desperdicios y al proceso de destrucción de los mismos, dicha actualización estuvo a cargo de la Asociación Nacional de Comercio Exterior ANALDEX, según la cual<sup>30</sup>, para efectos aduaneros se entiende por destrucción, la propia acción de destrucción, la entrega sin contraprestación de los residuos y / o desperdicios a una entidad, persona natural o jurídica con fines de reciclaje, o la entrega a empresas recolectoras de basura previa autorización de la DIAN. El proceso de destrucción deberá soportarse en documentos internos del usuario consolidados mediante una acta suscrita por el representante legal, avalada por contador público o revisor fiscal. Se debe levantar con una periodicidad mínima de una vez al mes en la jurisdicción aduanera donde se encuentren los residuos y / o desperdicios haciendo constar la hora y día de suscripción, identificación del programa descripción y cantidad de las materias primas procesadas, número del CIP y cantidad de los productos finales obtenidos, descripción y cantidad de los residuos y/ o desperdicios.

**10.1.5.4.2 Procedimiento para valorar residuos y/o desperdicios, subproductos, productos defectuosos y saldos.** El valor en aduana de los residuos se determinará al momento de la venta, en aplicación del método del último recurso, conforme a los principios y las disposiciones generales del Artículo 7° del Código de Valoración Aduanera del GATT-1994 sobre la base de los datos disponibles en el país de importación, según el cual se prevé la realización de ajustes:

- De carácter obligatorios:
  - Comisiones de ventas y gastos de corretajes
  - Costos de envases y embalajes
  - Prestaciones
  - Cánones y derechos de licencias
  - Producto de la reventa
  
- De carácter facultativos:
  - Gastos de transporte, carga, descarga y seguro

A cuyo valor se aplicará el porcentaje de participación en el total de los generados en el proceso productivo.

---

<sup>30</sup> ANALDEX. Memorias de Capacitación Asesora María Cristina Rincón. En: Actualización Normativa del Plan Vallejo. Bogotá, marzo, 14, 2007; p. 31-32.

A continuación se da un ejemplo de la fórmula utilizada, suponiendo que el precio de venta comercial de los sobrantes es de 400 y que la participación de la materia prima fue del 70% en el total del proceso productivo:

PVC = 400  
400 = 100%  
X = 70%

$$\text{Entonces, } X = \frac{400 \times 70}{100} = 280$$

Donde PVC = Precio de venta comercial

X = Valor en aduana para los sobrantes, es decir 280.

**10.1.5.4.3 Manejo de documentación.** En la actualización normativa al Plan Vallejo también se especifico el manejo de documentación de desperdicios así:

- Se creara en la cuenta de inventarios una subcuenta auxiliar denominada inventarios de residuos y/o desperdicios, subproductos, productos defectuosos y saldos de los SEIEX.
- Se registrara el valor y cantidad de los desperdicios, subproductos, productos defectuosos, y saldos que se someterán a importación ordinaria al momento de la contabilización del producto terminado o a más tardar al emitir la factura comercial de venta al exterior.
- Para el control de los derechos de aduana por pagar se creara una cuenta en el pasivo denominada: derechos de aduana por pagar por la venta o utilización de los residuos y/o desperdicios, subproductos, productos defectuosos y saldos.
- Para la importacion ordinaria de los sobrantes se utilizara el fomulario 500 a través del sistema informatico o utilizando el formulario litografico, el codigo de la modalidad es el 540, en la casilla declaracion de importacion anterior se declara el N° de la primera declaracion de importacion, correspondiente a la materia prima que genero el desperdicio objeto de la importacion ordinaria.

- En la declaración de los residuos y/o desperdicios, subproductos, productos defectuosos y saldos se declarará la subpartida arancelaria que le corresponda<sup>31</sup>.

**10.1.5.5 Exportación de bienes pactados.** En cumplimiento de los compromisos adquiridos se efectuara la exportación de los bienes pactados dentro de la aprobación del respectivo programa, este proceso no contiene mayores exigencias únicamente declarar en las casillas pertinentes en la declaración de exportación.

Las declaraciones de corrección de exportación se podrán hacer únicamente en los siguientes casos:

- En operaciones indirectas, cuando los documentos de exportación registren fecha de embarque posterior a la fecha de aprobación de la operación.
- Por aplicación extemporánea de un CIP, justificando los motivos por los cuales no lo presento oportunamente, la respuesta afirmativa servirá de soporte para la corrección respectiva.
- Las administraciones podrán autorizar la corrección, cuando la casilla 90 del Valor Agregado Nacional (VAN) afecte la casilla 103 de valor total de la exportación.

En ningún evento se podrá autorizar la corrección de la casilla 66 de “Sistemas Especiales”

**10.1.5.6 Demostración de compromisos de exportación.** Los usuarios de Programas SEIEX, deberán presentar el estudio de demostración de cumplimiento de las obligaciones adquiridas conforme al programa que se hayan acogido, es decir de materias primas (Anexo C) o de bienes de capital (Anexo D).

Para la demostración de los compromisos de exportación, no será necesaria la presentación de cuadros de insumo producto. La demostración de los compromisos de exportación se hará ante la DIAN mediante la presentación de los inventarios de materia prima o insumos importados y producto final exportado, certificados por el contratante extranjero; el representante legal y el revisor fiscal del productor nacional, en donde conste el grado de cumplimiento por cada periodo de exportación.

---

<sup>31</sup> *Ibíd.*, p. 36-39.

La demostración para los compromisos de materias primas e insumos se hará dentro de los 18 meses contados a partir de la fecha del levante de la primera declaración de importación presentada durante el periodo de importación y para los bienes de capital o repuestos dentro de los 6 meses siguientes al vencimiento del periodo de exportaciones.

Para tales efectos se presentara ante la DIAN los siguientes documentos:

- Comunicación suscrita por el representante legal, contador público y revisor fiscal para las personas jurídicas y por el usuario y contador publico para las personas naturales, precisando el grado de cumplimiento y cantidad de Declaraciones de Exportación (DEX) que se anexan.
- Formato debidamente diligenciado (Anexos C y D).
- Copia original o fotocopia habilitada por la DIAN de las Declaraciones de Exportación (DEX).
- Archivo plano, utilizado para ello el programa GARAX de conformidad con la Circular 25 de 2001, en el que se registra la información contenida en el documento físico de exportación.
- Documentos de exportación foliados.
- Copia original de las declaraciones que amparen la reexportación o la importación ordinaria de las mercancías importadas en desarrollo del programa.

**10.1.5.7 Terminación de los programas SEIEX.** Cuando todo el proceso ha culminado con éxito después de cumplidas las obligaciones asumidas, se declara la terminación por cumplimiento, oficiado por el ente administrador o a solicitud del usuario se procederá a la terminación del respectivo programa, mediante el formulario 520 autorizado por la DIAN. Aquellos programas que no registren importaciones durante el período establecido para ello, en operaciones de bienes de capital o durante dos vigencias consecutivas en el caso de Materias Primas, se les declarará terminación por no utilización.

La terminación unilateral del programa por parte del ente administrativo, podrá darse por inconsistencias o adulteración en la información presentada, por no atender oportunamente los requerimientos que se hagan, por darle a los bienes importados al amparo de un programa Plan Vallejo, una destinación diferente para la cual se importaron y por no estar acreditado el lugar en que se encuentran los

Bienes de Capital y repuestos o las Materias Primas e insumos importados al amparo de un programa Plan Vallejo.

Una vez dada la resolución que declara la terminación unilateral del programa, el usuario no podrá hacer uso de los registros de importación que habían sido autorizados y deberá efectuar la cancelación total o parcial de los registros de importación que no hayan sido objeto de utilización.

Dependiendo del causal para la terminación del régimen se cancelan los respectivos tributos aduaneros, lo cual se puede observar en el cuadro siguiente:

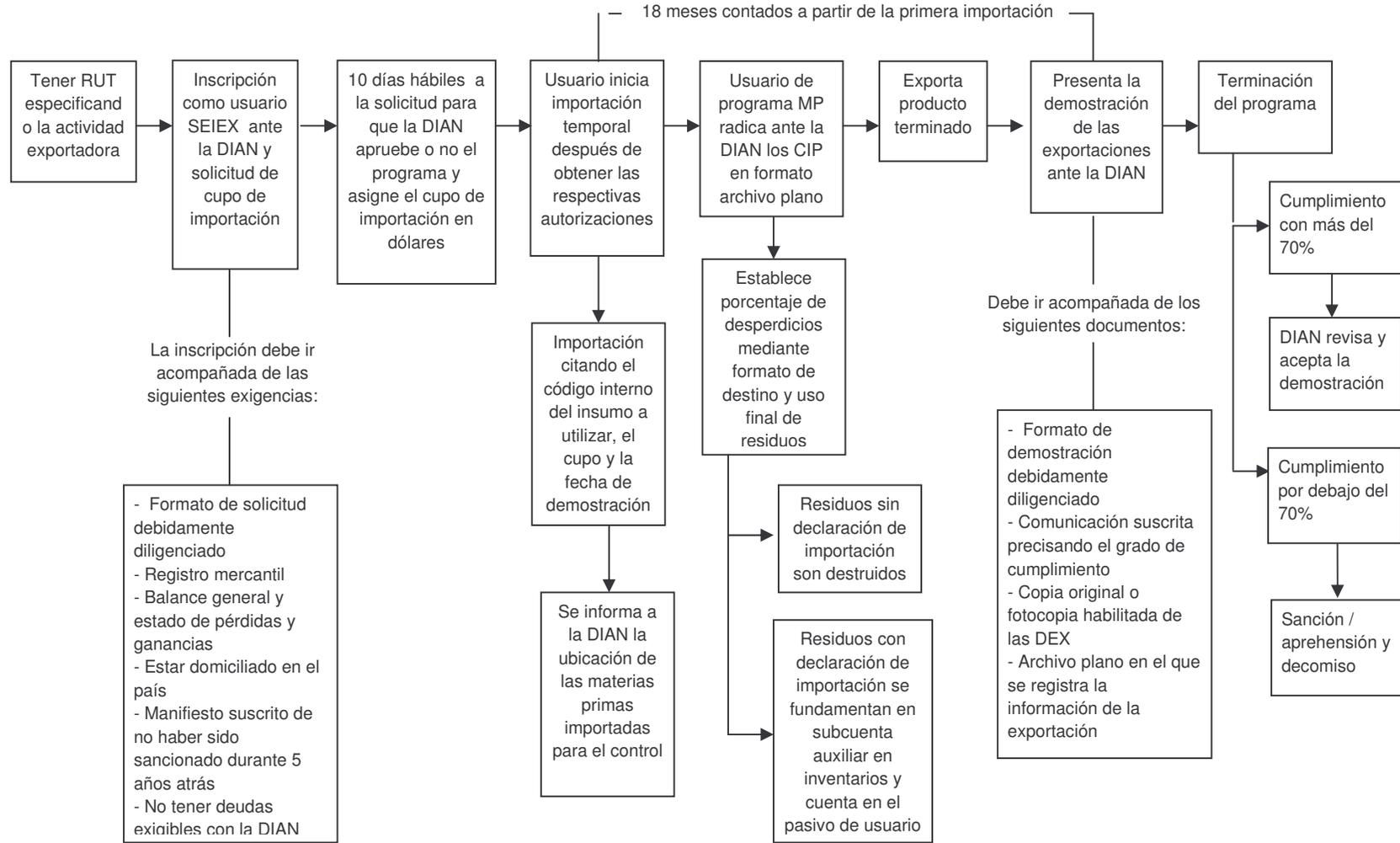
**Cuadro 3. Terminación del régimen y tributos aduaneros**

TIPO DE PROGRAMA	CUMPLIO COMPROMISOS CON LA DIAN	NO CUMPLIO COMPROMISOS CON LA DIAN	
		Con justificación	Sin justificación
Materias primas e Insumos Art. 172	No paga tributos aduaneros	Paga tributos aduaneros (Art.167 Dto. 2685/99)	Paga tributos aduaneros mas sanción del 100% del gravamen
Materias primas e Insumos Art. 173 b)	No paga tributos aduaneros	Paga tributos aduaneros (Art.168 Dto. 2685/99)	Paga tributos aduaneros mas sanción del 100% del gravamen
Bienes de capital y repuestos Art. 173 c)	Paga IVA al final del contrato	Paga tributos aduaneros (Art.167 Dto. 2685/99)	Paga tributos aduaneros mas sanción del 100% del gravamen
Bienes de capital y repuestos Art. 174	Paga IVA al final del contrato	Paga IVA (Art. 171 Dto. 2685/99)	Paga IVA mas sanción del 10% del valor en aduanas
Reposición de materias primas e Insumos Art. 179	Paga IVA al final del contrato	No existe compromiso	
Exportación de servicios Dto. 2331/01	Paga IVA al final del contrato	Paga tributos aduaneros	Paga tributos aduaneros mas sanción del 20% del cupo de importación utilizado

Fuente: Manual para importadores y exportadores. Elaboración propia

**10.1.6 Proceso general del programa Plan Vallejo.** Para una mejor y mayor comprensión de todo el proceso general del Plan Vallejo que se acaba de exponer, se miro conveniente la realización de la Figura 2 presentada a continuación, que resume en un flujograma las actividades a las que el posible usuario debe someterse al acceder a un programa Plan Vallejo:

### Flujograma 1. Proceso general del programa Plan Vallejo



## 10.2 SITUACION ACTUAL DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIONES ASESORADAS POR EL CENTRO DE INTELIGENCIA DE MERCADOS

Por el precio, calidad, diferenciación y distinción de los artículos fabricados, tiempo de permanencia en el mercado, capacidad de producción, disposición para asociarse, estrategias de comercialización, entre otras fortalezas encontradas en el Estudio a las Mipymes de Confección, el CIM, optó por seleccionar 13 empresas del sector urbano:

**Cuadro 4. Microempresas de confección seleccionadas**

N°	NOMBRE EMPRESA	REPRESENTANTE	DIRECCION	LINEAS DE CONFECCION
1	Ángela Tejidos y Bordados	Ana Díaz	Calle 12 N° 40 -61	Bolsos, chales y accesorios bordados a mano.
2	Asant Adriana Santacruz	Adriana Santacruz	Carrera 39 N° 22 - 10	Prendas elaborados en telar vertical.
3	Confecciones DIDA	Victoria Munares	Calle 8 N° 25 -24 Obrero	Todo tipo de confección.
4	Confecciones Empresariales	Janneth Perafan	Manzana H Casa 1 Panorámico	Ropa de trabajo pesado
5	Confecciones MARTEX	María Rodríguez	Manzana 16 Casa 3 Tamasagra	Ropa deportiva y de trabajo.
6	CODIPRO	Miryam Revelo	Carrera 13 N° 18 - 47 Fátima	Todo tipo de confección
7	ECOTEMA	Matilde Calpa	Calle 30 N° 19 - 120 Corazón de Jesús.	Bufandas, ruanas, bordados y gobelinos.
8	Industrias MEVAL	Mery Vallejo	Calle 15 N° 23 - 38	Todo tipo de confección.
9	Manufacturas NISA	Adriana Hormaza	Carrera 27 N° 15 -14	Ropa deportiva.
10	Modas Paris	José Tarapuez	Calle 15 N° 23 -11	Ropa formal para caballero y uniformes
11	DYCCOL	Liliana Paz	Calle 13a N° 32a – 04	Todo tipo de confección
12	Nariño Joven	Cristina Quintana	Calle 21 N° 26 - 23	Ropa de trabajo
13	Siluetas	Silvia Paz	Manzana G Casa 82 Santa Mónica	Ropa elegante y deportiva

Fuente: Archivos Centro de Inteligencia de Mercados

Aunque las empresas previamente seleccionadas por el CIM, como se observa en el cuadro 4, eran 13, para la aplicación de las encuestas correspondientes se logro trabajar efectivamente con 11 de ellas, pues la poca disponibilidad de tiempo de los representantes de Asant y Confecciones Empresariales, impidió incluirlas en el presente estudio, afortunadamente este hecho no dificulto el trabajo con los demás empresarios. Con las microempresas participantes, se inicia el proceso de recolección de información primaria, inicialmente se cito a reuniones pero la asistencia no era muy favorable por lo cual se programaron visitas a cada empresa y se realizaron las encuestas (Anexo E) y entrevistas no estructuradas a diferentes representantes de las mismas.

Por su parte la encuesta tenía como finalidad obtener información en cuanto a las características organizacionales, productivas, financieras, así como también de la mercadotecnia y además, determinar el interés y conocimiento de cada empresa para exportar sus productos, para importar materia prima, maquinaria o equipo necesarios para la confección. Las visitas realizadas a las microempresas servían no solo para conocer la infraestructura y producción de cada una de ellas sino que también brindaba la oportunidad de entrevistar a los propietarios o socios para obtener información adicional a la encuesta.

De lo anterior, se logro identificar la percepción de cada empresario, sus expectativas y respectivas problemáticas, se detecto a la vez las necesidades y dificultades que han encontrado en los procesos; toda la información permitió esbozar un diagnóstico de cada empresa y al mismo tiempo un diagnostico grupal en cuanto a su situación económica, productiva, organizacional y de mercadeo.

**10.2.1 Estructura de las empresas de confección seleccionadas.** Conforme a la clasificación realizada por el Centro de Inteligencia de Mercados, las empresas del sector confecciones seleccionadas se dividen en confección artesanal: Ángela Tejidos Y Bordados, Asant Adiana Santacruz y Ecotema y en confección industrial: Confecciones Dida, Codipro, Confecciones Martex, Confecciones Empresariales, Industrias Meval, Manufacturas Deportivas Nisa, Modas Paris, Dyccol, Nariño Joven y Siluetas. Todas con estructura de microempresa, con productos de muy buena calidad y sobre todo con un gran empeño por permanecer en el mercado.

Las reuniones, visitas, formato de diagnostico y entrevistas realizadas fueron útiles para conocer las necesidades y fortalezas de cada microempresa, todos estos instrumentos en conjunto apoyaron la investigación y a manera muy general se puede decir que las microempresas del sector no tienen un ente de apoyo que oriente y fortalezca las diversas actividades dentro y fuera de la estructura empresarial, a pesar de ser un sector amplio en la ciudad y con mucho potencial, con visión de empresa y ya no de taller de costura con productos de excelente calidad, con una inmensa necesidad de ser capacitados en administración de

empresas, mercadotecnia, formulación de proyectos productivos, entre otros; que cubren una amplia gama de líneas de confección con lo cual han dejado ver la versatilidad y gran experiencia en el sector. Para detallar mejor la situación real de cada una de ellas se presenta la siguiente información lograda con las herramientas mencionadas precedentemente:

**10.2.1.1 Industrias Meval.** Esta mipyme ubicada en la Calle 15 N° 23 – 38 es representada legalmente por la señora Mery Vallejo, fue constituida en Febrero de 1972 y a lo largo de su trayecto han realizado todo tipo de confección pero la especialidad son los trajes elegantes y de coctel, confeccionando en promedio 500 prendas semanales.

Dentro de la parte organizacional la empresa cuenta con área de ventas, producción, contable y talento humano, donde cada trabajador que no es cambiado frecuentemente, tiene claras las especificaciones del puesto de trabajo y les es comunicado oportunamente todo proyecto, sin embargo su propietaria afirma que no se ha logrado generar un sentido de pertenencia lo suficientemente grande que permita un mayor compromiso por parte de los empleados hacia las diferentes actividades emprendidas en la empresa. En relación al mercadeo, esta empresa ha empleado diferentes medios de comunicación para la promoción y publicidad de sus productos entre ellos la televisión regional, la radio, el internet y también tiene una organización para las ventas contando además con un local comercial.

Cuenta con maquinas planas, fileteadora, cortadora, plancha industrial a vapor y hojalador que están en optimas condiciones utilizando actualmente entre un 50 a 75% de la capacidad productiva, quizá no se logra utilizar la máxima capacidad porque el espacio de trabajo es muy reducido; compra materia prima nacional de procedencia internacional y también la adquiere regionalmente, pero les gustaría poder importarla así como exportar sus productos los cuales afirma la propietaria tienen calidad para competir en otros mercados. Lleva contabilidad sistematizada con información actualizada, existe un buen nivel de liquidez y no tiene deudas por tal razón podría reunir capital en el corto plazo en caso de necesitarlo.

El empeño y dedicación de la señora Mery Vallejo ha sido fundamental para que la microempresa pueda gozar de un buen reconocimiento y de la permanencia en el mercado; es una de las empresas seleccionadas con mayor interés en la internacionalización de sus productos y dentro de las experiencias de la empresa se recuerda una oportunidad de exportación brindada pero que desafortunadamente no se pudo cumplir por la falta de capacidad productiva, a lo cual la propietaria argumenta que no todas las empresas de confección de la región tienen un alto compromiso y solidaridad al respecto.

**10.2.1.2 Confecciones Martex.** Representada legalmente por la señora María Teresa Rodríguez, ubicada en el Barrio Tamasagra Manzana 24 Casa 1, se dedica principalmente a la producción de ropa deportiva y camisetas polo, tiene una experiencia en el mercado de aproximadamente 5 años dentro de los cuales han podido afianzar el área de producción y la de ventas, manifiestan que dentro de los principales inconvenientes que presenta la empresa es el difícil acceso al mercado y la falta de liquidez, sin embargo su trabajo de calidad les ha permitido mantener la fidelidad de sus clientes.

Aunque en la mipyme no se manejan conceptos de comercio exterior quisieran exportar sus productos por considerarlos de buena calidad y al mismo tiempo desearían importar la materia prima porque afirman que existe una distribución exclusiva de los proveedores que limita el trabajo.

La producción se realiza con maquinas industriales y familiares además de una collarín y una cortadora, dentro del proceso se realiza un control de calidad manual de costuras y acabados; a diferencia de las demás empresas, en esta área se encuentra una importante falencia pues es poca la maquinaria empleada y eso limita grandemente la producción.

En relación al área contable y financiera, esta no tiene información actualizada, lleva contabilidad manual, los precios se fijan según los costos unitarios, existe un nivel de endeudamiento bajo, sin embargo la empresa no podría reunir capital en el corto plazo, afirman que los créditos bancarios tienen muchas exigencias y largos procesos.

De acuerdo a las características observadas en esta mipyme, se puede concluir que la falta de experiencia en el mercado es causa para disminuir el buen desempeño de las áreas de trabajo.

**10.2.1.3 Cooperativa de trabajo asociado Ecotema Ltda.** Empresa con 11 asociados, cuenta con más de 30 años de experiencia en el mercado regional, logrando también adquirir experiencia exportadora hace algún tiempo, su fábrica se encuentra en la Calle 30 N° 19 – 120 del Barrio Corazón de Jesús, con una buena infraestructura, es un lugar amplio dividido conforme a las etapas del proceso productivo, igualmente cuenta con la señalización necesaria, oficinas administrativas, punto de venta en la fabrica y en un punto estratégico de la ciudad. Es representada legalmente por la señora Matilde Calpa.

Se dedica a la elaboración de tejidos en telares manuales, especializándose en la producción de ruanas, gobelinos y cojines, la maquinaria con que cuenta la cooperativa son maquinas planas, fileteadoras, planas zigzag y 8 telares horizontales con sus respectivos accesorios, actualmente solo se esta empleando

el 25% de la capacidad productiva porque las ventas han decaído en los últimos meses. La materia prima se adquiere nacionalmente pero tiene altos costos por tal razón están estudiando la posibilidad de importarla, quizá desde el Ecuador.

El punto de venta principal se ubica en el centro de la ciudad de Pasto por la calle 17 con carrera 25 denominado la Guaneña, emplean estrategias para la promoción y publicidad tienen diseñada la imagen corporativa y el logotipo, funcionan además las áreas de producción, ventas, finanzas, contable y talento humano donde la comunicación es excelente y manejan conceptos de comercio exterior, la estructura de la empresa y el manejo que sus asociados le dan, dejan ver una gran organización que se constituye en su mayor fortaleza.

Llevaron contabilidad manual y sistematizada, tienen un bajo nivel de endeudamiento y una liquidez deficiente actualmente, causado principalmente por la disminución en las ventas pues hasta el momento les ha sido difícil encontrar un nicho de mercado y más aun regionalmente, por esa razón en este instante la empresa no cuenta con un capital de trabajo suficiente para iniciar un proceso exportador más cabe destacar que a lo largo de su experiencia empresarial han logrado acumular capital que ha sido reinvertido en la empresa principalmente en la adquisición de maquinaria y telares.

**10.2.1.4 Manufacturas Deportivas Nisa.** Con aproximadamente 5 años de experiencia en el sector han logrado especializarse en la línea deportiva principalmente de uniformes escolares y el bordado de camisetas deportivas, incluso de balones de fútbol; esta localizada en la Carrera 27 N° 15 – 14 y es representada legalmente por la señora Adriana Hormaza.

La organización, la liquidez y la adquisición de materia prima cuya procedencia es nacional son consideradas las más grandes dificultades de la empresa, mientras que el manejo del personal y la sustitución o adquisición de maquinaria son consideradas las mayores fortalezas, tiene activas las áreas de producción con máquinas planas, fileteadoras, collarin, bordadora y cortadoras empleando la mitad de la capacidad productiva; las ventas con canal de distribución directo se realizan en un local comercial ubicado en el mismo sitio del lugar de producción; y en cuanto a la contabilidad se maneja manual y sistemáticamente.

No tiene estrategias para ventas ni para promoción y publicidad, pero la calidad de los productos es apropiada para competir en otros mercados porque se emplean los mejores insumos, talento humano y controles para garantizar la calidad. El mayor inconveniente para ello, sería el no tener suficiente liquidez y tampoco poder reunir capital en el corto plazo. La representante legal manifiesta que de ser posible importarían la materia prima para minimizar los precios y buscar mejor

calidad, además porque creen que uno de los mayores inconvenientes para su adquisición es la exclusividad de ciertos proveedores.

**10.2.1.5 Modas Paris.** Empresa con 27 años en el mercado regional, representada legalmente por el señor José Tarapuez y con una estructura familiar, esta situada en la Calle 15 N° 23 – 11 especializada en la elaboración y comercialización de trajes sastre para caballeros, niños y damas.

Aunque las únicas áreas activas en el momento son las de producción y ventas el acceso a los mercados y la liquidez de la empresa se han constituido en las mayores fortalezas de la empresa, pues la calidad de los productos y la organización para las ventas han sido fundamentales para alcanzar un buen posicionamiento en el mercado local.

Para la confección emplea maquinaria industrial y familiar en un 75% de su capacidad productiva, por su parte la materia prima es generalmente nacional y consideran que no es fácil conseguirla de buena calidad.

Desean exportar sus productos los cuales consideran de calidad principalmente porque emplean los mejores insumos, así como importar la materia prima para poder tener mayores y mejores alternativas, podrían reunir capital en el corto plazo pues su nivel de endeudamiento es bajo y tienen experiencia crediticia favorable. En la experiencia que tienen con la empresa han logrado acumular capital y a la vez han podido reinvertirlo.

**10.2.1.6 Cooperativa de trabajo asociado diseñamos progreso Codipro Ltda.** Sociedad limitada con 6 socios, representada legalmente por la señora Miriam Revelo, la fábrica y punto de venta se encuentran en la Carrera 13 N° 18 – 47 del Barrio Fátima.

Dentro de las características del área de producción encontramos maquinaria industrial, fileteadoras, planas, troqueleadora, holador, plancha, cortadoras y familiares, todas en optimas condiciones y utilizando actualmente el 25% de la capacidad productiva, el proceso de terminado es excelente y existe una constante revisión manual de las prendas confeccionadas, dentro de las que destacan la ropa de trabajo, la ropa deportiva y la ropa elegante, se confecciona con materia prima nacional y regional la cual, según su representante legal es de precios altos y cuando no se cuenta con liquidez es difícil adquirirla.

La parte organizacional es una de las debilidades mas fuertes aunque la comunicación entre los asociados es buena, los caracteriza el empeño, perseverancia en el trabajo y gran interés por emprender proyectos empresariales que amplíen su mercado. Actualmente no tienen ningún tipo de estrategia para la

promoción y la publicidad sin embargo cuentan con una imagen corporativa y un portafolio diseñado que fue actualizado y mejorado dentro de las actividades desarrolladas por el CIM.

Han asistido a ruedas de negocio principalmente porque desean exportar sus productos, además han participado en licitaciones públicas surtiendo dotación empresarial de empresas como COLACTEOS Y COMFAMILIAR. Podría reunir capital en el corto plazo, su nivel de endeudamiento es bajo y su liquidez es buena, sin embargo en el momento no cuentan con capital de trabajo suficiente para iniciar un proceso exportador, debido en parte a que están reestructurando la asociación de la microempresa.

**10.2.1.7 Confecciones Dida.** Esta microempresa especializada en la confección de sudaderas de uniforme y ropa de trabajo principalmente hospitalaria, tiene 17 años de experiencia, se ubica en la Calle 8 N° 25 – 24 Barrio Obrero, su representante legal la señora Victoria Munares afirma que la mayor fortaleza de la empresa radica en la calidad del trabajo y el buen manejo del personal.

No existe rotación continua de empleados y aquellos con los que se labora tienen claras las especificaciones del puesto de trabajo y les es comunicado oportunamente todas las metas laborales. No cuenta con estrategias de marketing y la distribución la hace directamente en su punto de venta que es bastante adecuado y espacioso.

Su propietaria manifiesta que le gustaría poder exportar sus confecciones porque tienen buena calidad para competir en otros mercados, trabaja con materia prima nacional y regional con los cuales tiene experiencia crediticia, cabe mencionar que es un caso muy particular porque el resto de microempresas manifestaban que es casi imposible obtener créditos con los proveedores. Cuenta con maquinaria industrial, fileteadoras, máquinas planas, collarín y cortadoras, trabaja también con 10 satélites.

A lo largo del trayecto la empresa ha logrado acumular capital, manejan contabilidad manual, la liquidez por el momento es deficiente pero en caso de necesitarlo podría reunir capital en el corto plazo, su nivel de endeudamiento es bajo y no otorga ningún tipo de crédito a sus clientes.

**10.2.1.8 Ángela Tejidos y Bordados.** La dirección comercial de esta mipyme es el local 263 en el centro comercial Sebastián de Belalcázar, tuvo sus inicios en el año de 1987 y es representada legalmente por la señora Ana Cecilia Díaz.

Esta empresa se dedica a la tejeduría y bordado de prendas en técnicas de croché, macramé y dos agujas con las cuales se confecciona chales, cinturones,

bolsos, collares, entre otros, trabaja con materia prima nacional su propietaria manifiesta que no siempre es fácil conseguirla pues existe mucha demanda que tarda los tiempos de entrega y por ende retrasa el tejido de los productos por lo cual desearía importarla, cuentan con maquinaria de costura plana, tejedora y bordadora.

La parte organizacional se caracteriza porque no existe rotación de empleados y cada cual tiene claras las especificaciones de su puesto de trabajo, hay una buena comunicación de metas y objetivos por tal razón se ha constituido en una fortaleza el manejo del personal, sin embargo la liquidez y el acceso a los mercados han sido la mayor dificultad. La contabilidad se maneja de forma manual, tiene una buena liquidez y un nivel medio de endeudamiento, sin embargo podría reunir capital en el corto plazo.

La señora Ana tiene un gran interés por exportar sus prendas dice que su mayor interés es incursionar en los mercados internacionales donde sabe que sus productos tienen buena acogida pues indirectamente es decir a través de terceros, los ha exportado hacia Costa Rica y esta segura que la textura, calidad y diseño los hacen muy competitivos.

**10.2.1.9 Diseños y Confecciones de Colombia.** Esta mipyme conocida con el nombre de Dyccol tiene una corta trayectoria en el mercado pero ha logrado alcanzar un buen reconocimiento surtiendo dotaciones empresariales a empresas importantes como Proinsalud, esta ubicada en la Calle 13A N° 32A – 04 Barrio San Ignacio y es representada legalmente por la señora Liliana Paz, confeccionan principalmente ropa de trabajo, ropa deportiva, ropa elegante y vestuarios típicos para danzas.

Aunque solo tiene funcionando el área de producción esta se encuentra en optimas condiciones en un lugar cómodo aunque un poco reducido en donde logra emplear no mas del 75% de su capacidad productiva, se confecciona con maquinas planas de puntada recta, fileteadoras industriales y familiares, collarín, maquinas familiares y cortadoras.

La exclusividad de los proveedores y los altos precios hacen difícil la adquisición de los textiles por eso manifiestan el interés de importarla e igualmente desean exportar sus productos por considerarlos de excelente calidad pues se hace revisión constante de todos los procesos.

Las áreas financieras y contables no están definidas y se manejan de manera manual, la liquidez es deficiente en el momento por eso no cuentan con un capital de trabajo suficiente para iniciar un proceso de exportación. En la experiencia que

tiene la empresa han logrado reunir capital para reinvertirlo en el mejoramiento de la misma.

Las empresarias de Dyccol muestran gran disposición e interés por incursionar en proyectos de desarrollo y asociativos que generen mayores oportunidades de negocio.

**10.2.1.10 Asociación de confección Nariño Joven.** Empresa recientemente constituida por 11 asociadas egresadas del SENA, de las cuales la señora Cristina Quintana es la representante legal, su fábrica y punto de venta se encuentra en la Calle 21 N° 26 – 23 y se especializan en la confección de ropa de trabajo pero también manejan la línea deportiva.

La organización de la empresa se enmarca dentro de las áreas de producción, ventas y talento humano, las metas y objetivos son comunicados oportunamente a todas las asociadas las cuales tienen claras sus funciones laborales dentro de la empresa y trabajan en dos turnos. La principal debilidad de la empresa ha sido el acceso al mercado, no cuentan con una estrategia para la promoción y publicidad de la empresa y sus productos sin embargo, tienen ya diseñada su imagen corporativa y portafolio de servicios.

Les gustaría exportar sus productos pues consideran la calidad apropiada para competir en otros mercados, afirma su representante que la enseñanza que obtuvieron se centro siempre en la calidad y por esa razón todas las asociadas están totalmente comprometidas al respecto.

Confeccionan con maquinaria industrial en un área de producción bastante reducida y confeccionan con materia prima regional la cual consideran de precios altos por eso de ser posible la importarían, en caso de necesitarlo podrían reunir capital en el corto plazo pues tienen una buena liquidez y un bajo nivel de endeudamiento. A pesar de ser una de las empresas naciente en el sector la confección de sus productos es de alto nivel.

**10.2.1.11 Siluetas.** Esta microempresa la conforman cuatro asociados en el año 2004 y es representa legalmente por la señora Silvia Paz, esta ubicada en la manzana G casa 82 del barrio Santa Mónica y se especializan en la confección de ropa elegante y deportiva.

Su organización se caracteriza por el buen manejo al personal; aunque no están claramente definidas, cuenta con áreas de mercadeo y ventas, el área de producción esta bien organizada funcionando un 60% de la capacidad instalada y en buenas condiciones las nueve maquinas con las que se confecciona entre las que se encuentran maquinas planas, fileteadoras, familiares y una collarín, laboran

seis personas las cuales conocen muy bien las especificaciones laborales y también las metas y objetivos de la empresa en gran parte se debe a que no existe rotación de empleados. Las mayores dificultades son la liquidez y el acceso a los mercados.

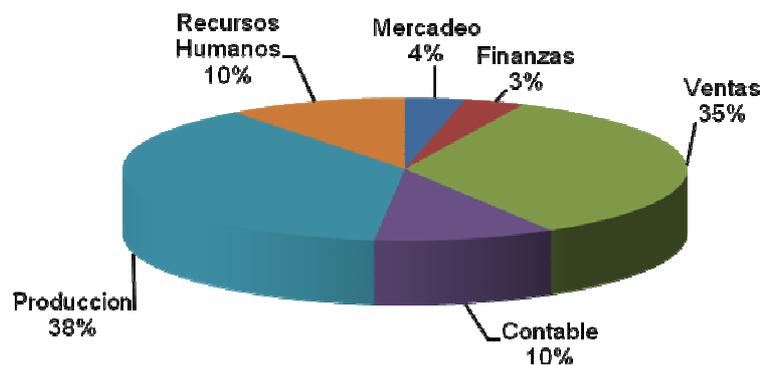
Actualmente la publicidad es manejadas a través de tarjetas de presentación y papelería membreteada; aun no tienen un empaque particular que identifique los productos; existe una persona encargada de las estrategias y organización para las ventas, la distribución de los productos se hace de forma directa, los asociados no manejan términos de comercio exterior sin embargo conocen los beneficios de la exportación por lo cual están atraídos con esta idea y afirman que la calidad de sus productos es apropiada para competir en otros mercados.

La procedencia de la materia prima es principalmente nacional y para pequeños pedidos, local, siendo la mayor dificultad la gran cantidad que se exige para los pedidos nacionales, lo que además representa un alto precio. La señora Silvia manifiesta su interés por conocer la calidad y precios de la materia prima extranjera pues de ser posible la importarían.

Lleva contabilidad manual pero actualizada, tienen un nivel medio de endeudamiento pero en caso de necesitarlo puede reunir capital en el corto plazo, otorgan créditos a sus clientes hasta de 30 días y hacen los pagos a sus proveedores de contado, han logrado la acumulación de capital el cual ha sido reinvertido en la empresa, la falta de experiencia crediticia les ha generado inconvenientes en la consecución de créditos.

### 10.2.2 Características organizacionales y de mercadotecnia.

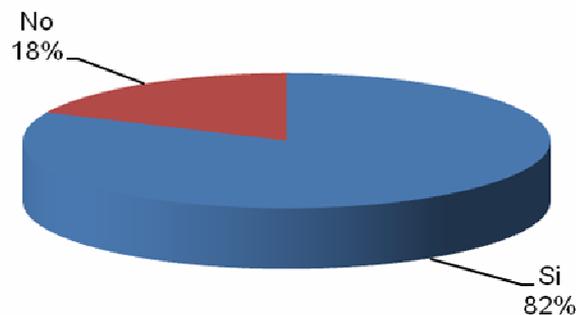
Figura 2. Áreas de organización activas en las microempresas



Fuente: Esta investigación

Tal como se observa en la figura anterior, el área que está claramente definida en todas las empresas de confección con un 38% es la de producción, cada uno de los trabajadores conoce a perfección sus respectivas funciones y se podría afirmar que es el trabajo que todos saben hacer; conforme a los resultados obtenidos se puede ver también que el área de ventas presenta resultados favorables con un 35%, las áreas de contabilidad y de talento humano también son prioritarias en algunas empresas por lo cual tienen un porcentaje de 10 cada una; sin embargo como ya se mencionaba, ninguna de las microempresas tiene formalmente establecidas las concernientes áreas de organización, factor que ha generado la falta de especialización y mayor responsabilidad en cada función, por lo general, el o los propietarios además de confeccionar se dedican también a las relaciones comerciales y en algunos casos al mercadeo y las finanzas.

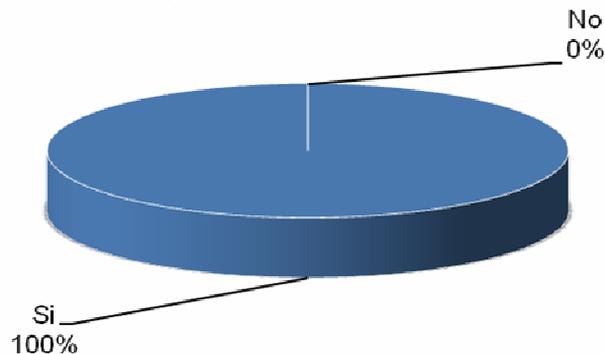
**Figura 3. Comunicación de objetivos y metas dentro de la empresa**



Fuente: Esta investigación

Conforme a los resultados obtenidos en las encuestas, la comunicación entre el personal bien sean empleados, socios o propietarios es muy buena en la mayoría de las empresas, pues esta representada por el 82% (Ver Figura 3), donde cada miembro tiene un conocimiento oportuno de los proyectos a desarrollar además de tener claros los objetivos de la empresa. Este aspecto se debe en gran parte a que el número de integrantes en estas microempresas es reducido lo que permite una eficiente comunicación y un mayor compromiso con las metas empresariales a corto y mediano plazo. En relación a los objetivos y metas a largo plazo se nota algo de inconstancia, más aun cuando se trata de proyectos en asociación con otras empresas de confección en gran parte por malas experiencias pasadas pero también se debe a que algunos empresarios prefieren proyectos de resultados y beneficios lucrativos inmediatos.

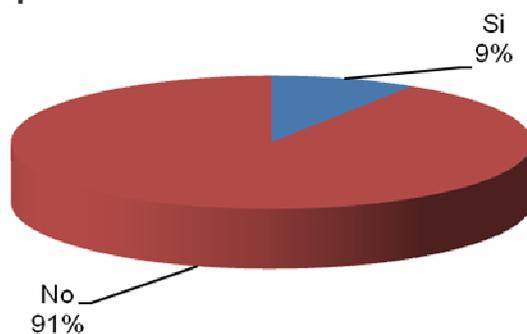
**Figura 4. Especificaciones de puesto de trabajo**



Fuente: Esta investigación

El buen nivel de comunicación y el bajo número de empleados han facilitado también, la claridad en las especificaciones del puesto de trabajo de cada integrante (Ver Figura 4), el 100% del personal tiene claras sus actividades a desarrollar; esto se observa principalmente en el área de producción, sin embargo en las áreas de mercadeo, ventas, finanzas y contable, las funciones, generalmente están a cargo del propietario quien a su vez confecciona, pese a esto, se cumplen todas las funciones delegadas.

**Figura 5. Rotación de personal**

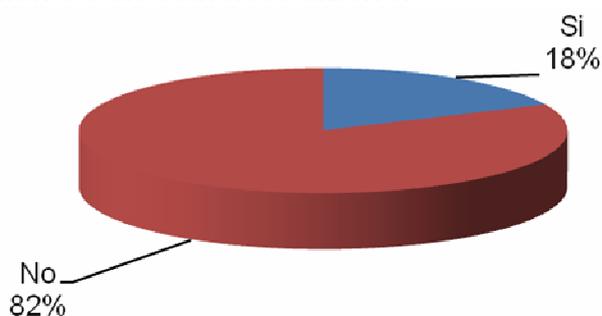


Fuente: Esta investigación

En cuanto a la rotación de personal en las microempresas, se encuentra una gran ventaja, al ser compuestas, generalmente en asociación o dentro del vínculo familiar, por lo que el porcentaje de rotación es tan solo del 9% (Ver Figura 5), factor que ha permitido que la mayoría de las empresas adquieran más eficiencia en las tareas de confección incursionando así por diferentes líneas de productos, permitiendo además un mejor conocimiento del grupo de trabajo y a la vez un mayor compromiso con el desarrollo de la empresa. Se presenta rotación de personal en algunas microempresas debido al trabajo que vienen desarrollando practicantes de diseño de modas de la Universidad Autónoma de Nariño quienes

cumplen con actividades específicas, con una intensidad horaria determinada y en un corto lapso de tiempo. Sin embargo, este hecho no retrasa la producción, por el contrario facilita muchas de las labores de diseño y confección de cada empresario.

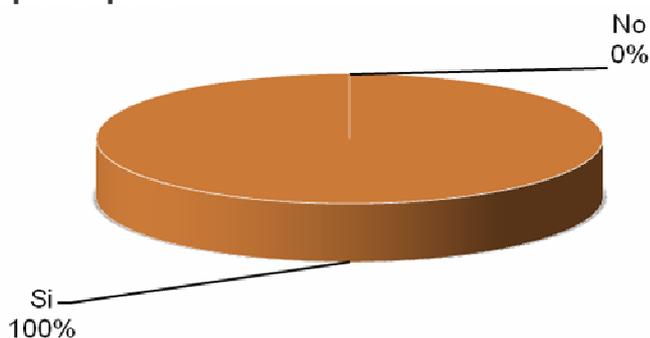
**Figura 6. Conocimientos en comercio exterior**



Fuente: Esta investigación

Un factor preocupante para la ejecución de procesos de importación y exportación con el sector de confecciones, es el grado de conocimiento que tienen sobre dichos procesos, un gran porcentaje equivalente al 82% de microempresarios, desconoce los beneficios de ello y por el contrario muestran cierta prevención por considerar complicada la tramitología, el acceso a los mercados y los requisitos a cumplir para hacer efectivo un proceso exportador y aún más importador, aquellas pocas empresas que poseen conocimiento sobre estos temas realmente no son muy profundos a excepción de ECOTEMA quienes han tenido experiencia exportadora hacia los Estados Unidos. Sin embargo, el interés de realizar este tipo de procesos persiste en todos los empresarios independientemente del grado de conocimiento que tengan sobre ello.

**Figura 7. Interés por exportar**



Fuente: Esta investigación

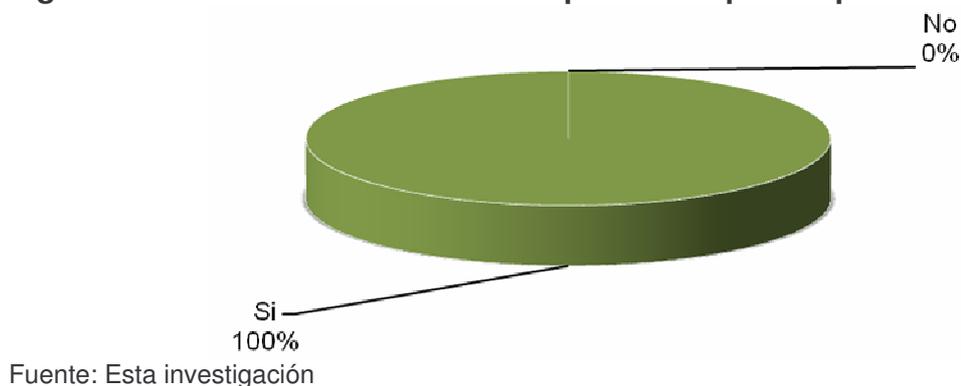
El interés de los microempresarios por exportar sus productos confeccionados es del 100%, como se venía diciendo a pesar de las grandes dificultades que ellos

ven en estos procesos la disposición por hacerlo no se disminuye sino todo lo contrario.

Así mismo del total de la población existente del sector confecciones en la ciudad de Pasto conforme lo indica el Estudio de Selección de Mipymes llevado a cabo por el Centro de Inteligencia de Mercados indica que<sup>32</sup>: “de las mipymes del sector de confecciones el 90.91% están dispuestas a exportar, aclarando que necesitan apoyo para lograr dicho objetivo tanto del gobierno nacional como del local, pues los motivos por los que no han exportado se deben fundamentalmente a los tramites exigidos para la exportación (23.14%), falta de conocimiento de las exigencias de la demanda (22.31%) y falta de incentivos por parte del sector gobierno (19.83%)”.

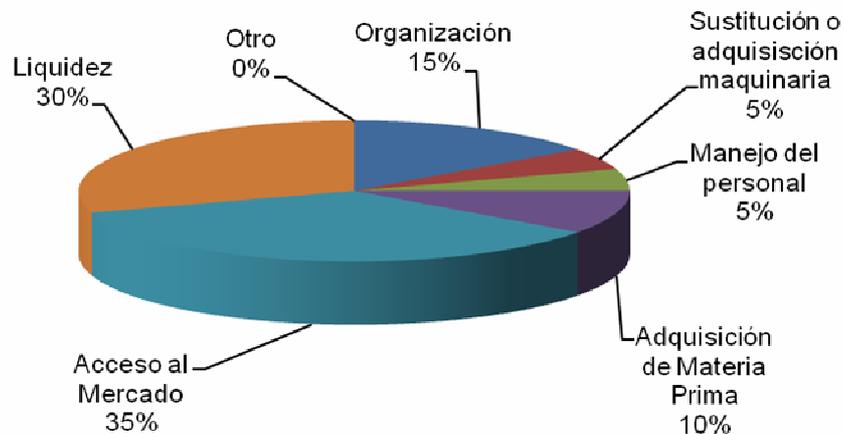
Como se observo, dentro de los mayores objetivos de cada empresario esta el poder abrir nuevos mercados internacionales, porque además consideran contar con productos aptos para exportación con una calidad garantizada que les permite asegurar que sus confecciones cuentan con calidad de exportación tal como se observa en el Figura 8 que sigue a continuación, en el cual el 100% de los microempresarios lo afirma.

**Figura 8. Criterio de la calidad de los productos para exportar**



<sup>32</sup> *Ibíd.*, p.54.

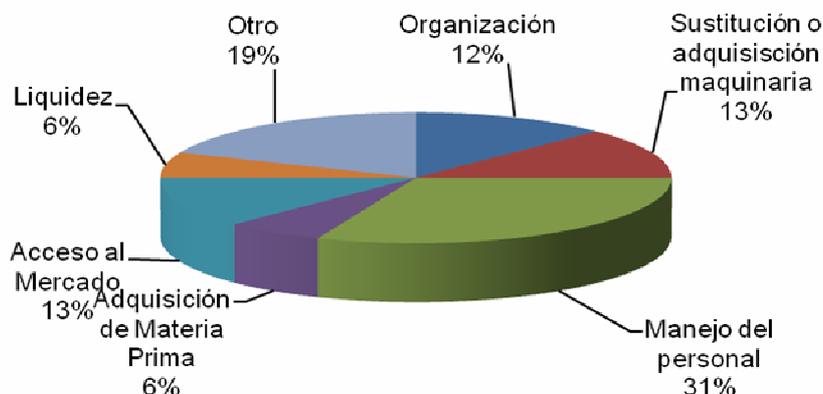
**Figura 9. Principal debilidad de la microempresa**



Fuente: Esta investigación

Las encuestas realizadas permiten afirmar que dentro de las mayores deficiencias de las microempresas del sector confecciones (Ver Figura 9) se encuentra en primera instancia el acceso al mercado con un 35%, dado que los empresarios desconocen estrategias de mercadeo, no tienen una segmentación del mercado ni tampoco algún tipo de estrategia para la promoción y publicidad bien sea del producto de la empresa o de ambos; en segundo lugar con un 30%, se observa, que la liquidez se concentra como otra gran falencia que en muchos casos ha impedido el desarrollo de proyectos por dificultarles la compra de materia prima, de un espacio físico propio y adecuado o simplemente para incrementar la capacidad productiva. En cuanto a la organización y la adquisición de materia prima con un porcentaje considerable de 15 y 10 por ciento, respectivamente, son aspectos que logran inquietar a los empresarios porque de una u otra manera afecta el mejoramiento de su actividad comercial por esa razón han buscado la manera de mejorarlos, sin embargo, hasta el momento no han encontrado alternativas favorables para ello.

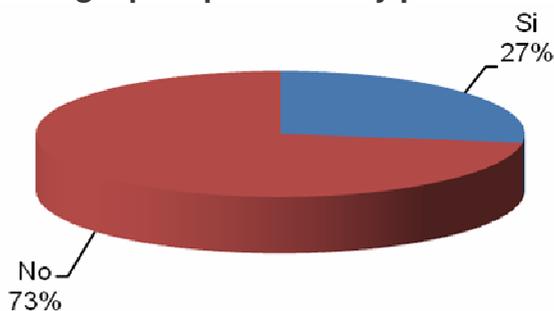
**Figura 10. Mayor fortaleza de la microempresa**



Fuente: Esta investigación

Aunque los porcentajes se encuentran muy divididos, el manejo de personal tiene un porcentaje superior de 31% (Ver Figura 10) ubicándose como la mayor fortaleza, los empresarios afirman que les es fácil dirigir las actividades de la fuerza laboral incluso aquellos empresarios que laboran con practicantes deben instruirlos en diferentes temas derivados de su actividad; en relación a este aspecto los empresarios han manifestado un grado de inconformismo con los nuevos profesionales del sector pues consideran que no salen lo suficientemente preparados, razón por la cual les corresponde a los mismos empresarios complementar aquellos conocimientos con los egresados, actividad que retrasa un poco los procesos normales de confección pero que no imposibilita el buen desempeño de las mismas. Por otra parte con un 19% se constituye como segunda fortaleza otras actividades dentro de las cuales el empeño y la disposición por el trabajo se destacan en gran manera porque según la apreciación de varios empresarios esto les permite mantenerse en el mercado a pesar de la gran competencia que llega del interior del país así como de los productos asiáticos.

**Figura 11. Uso de estrategia para promoción y publicidad**

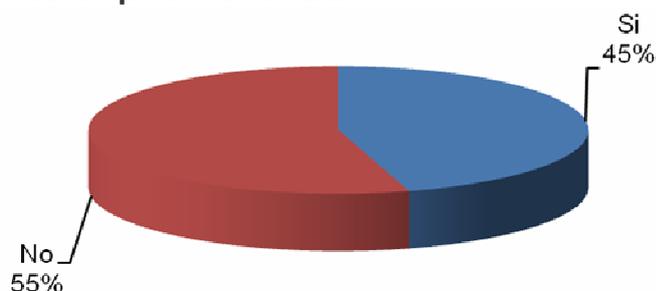


Fuente: Esta investigación

Tal como se observa en el Figura 11 el 73% de las empresas no usa una determinada estrategia para la promoción y publicidad, como ya se mencionaba, ni los productos ni las empresas son promocionados adecuadamente pues ninguna cuenta con un área de mercadeo definida y menos con asesoría profesional al respecto; algunas empresas representadas por el 27% que afirman contar con este tipo de estrategias emplean las tarjetas de presentación, membretes, o diseño de portafolio como tácticas publicitarias.

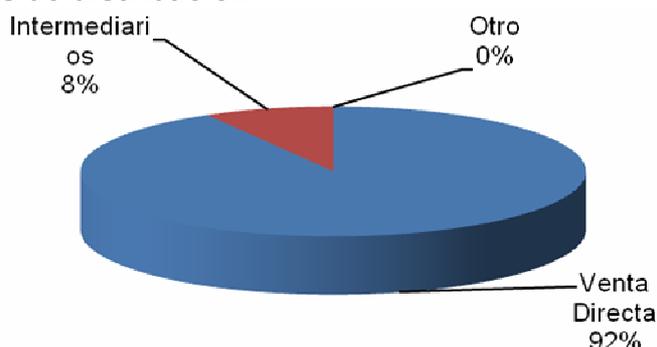
De esta misma manera se puede concluir que la gran mayoría de microempresas tampoco cuenta con una organización para las ventas como muestra el Figura 12 donde el 55% de ellas, no cuentan con una estructura concreta para mejorar las ventas, casi todos han optado por abrir un punto de venta en la misma fábrica y en algunos casos, delegar a una persona la función de hacer nuevos contactos.

**Figura 12. Organización para las ventas**



Fuente: Esta investigación

**Figura 13. Canales de distribución**

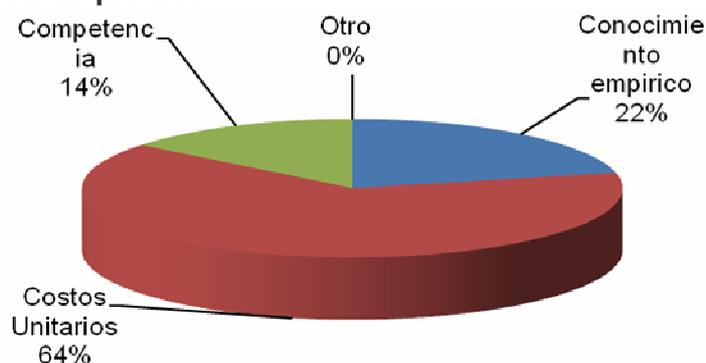


Fuente: Esta investigación

El canal de distribución que más prefieren las mipymes de confección es el de la venta directa con 92% como se aprecia en el Figura 13, algunos han optado por este medio porque les facilita garantizar la calidad de los productos al consumidor

final, más otros aseguran que no ha sido posible realizar contactos interesados en distribuir sus confecciones y muestran toda la disponibilidad para hacerlo. El 8% restante, que ha empleado intermediarios, no realiza una entrega permanente a estos.

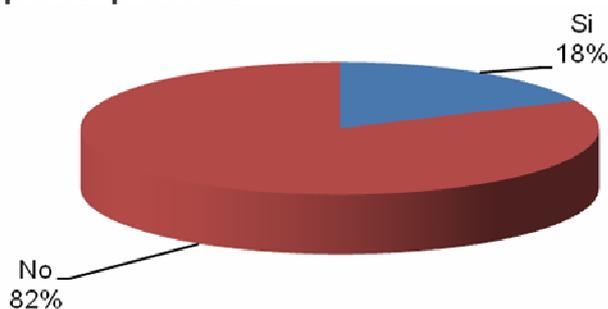
**Figura 14. Fijación de precios**



Fuente: Esta investigación

Es muy importante que las pequeñas empresas funcionen en base a una organización interna la cual incluye una fijación correcta de los precios, estos no solo son parte de la imagen de la empresa ante el mercado sino que también se constituyen en la manera para obtener la rentabilidad adecuada del ejercicio laboral. El resultado obtenido de las encuestas indica que el 64% (Ver Figura 14) de las empresas fijan sus precios conforme a los costos unitarios y aunque es un alto porcentaje lo ideal sería que el 100% de los empresarios utilizaran esta herramienta dando la debida importancia a este aspecto.

**Figura 15. Empaque del producto**



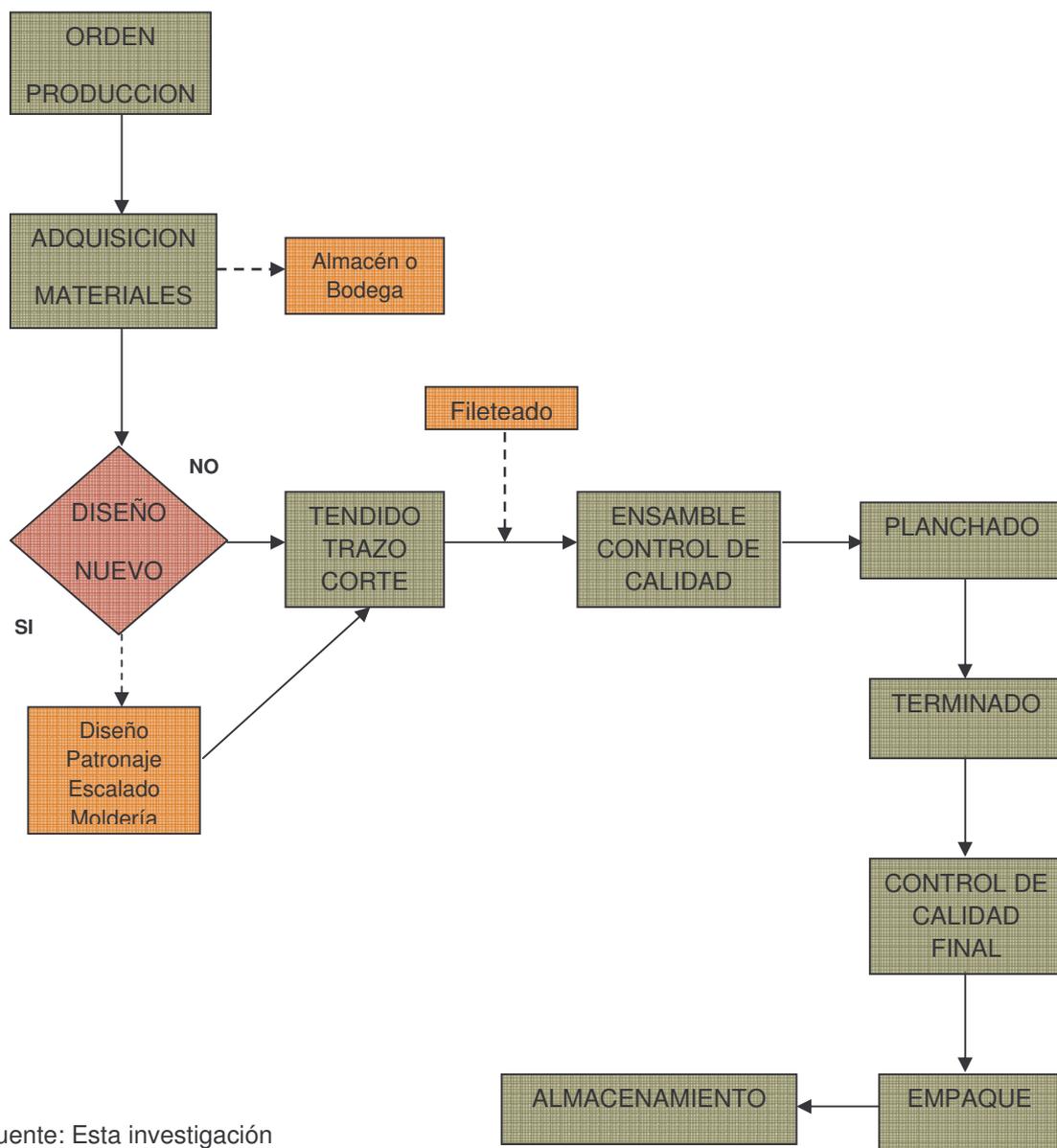
Fuente: Esta investigación

Aunque los resultados que arrojaron las encuestas indican que un 18% de las mipymes tienen un empaque particular para los productos, la verdad es que ninguna de las empresas posee un empaque apropiado que cumpla con las

funciones necesarias de proteger y promocionar las prendas; en realidad el pequeño porcentaje que hizo esta afirmación, solo cuentan con bolsas plásticas de polietileno que llevan impreso algún tipo de información de la empresa.

**10.2.3 Características de la producción.** De acuerdo a la información suministrada en las encuestas, se pudo concluir que generalmente el proceso productivo es el siguiente:

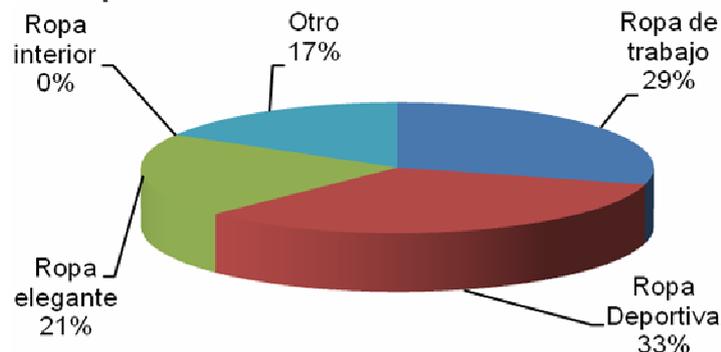
**Figura 16. Diagrama del proceso productivo de la confección**



Fuente: Esta investigación

El proceso de producción que se observa en la figura anterior inicia con la orden de confección en la cual se determina la materia prima a utilizar, de haber existencias del material en bodega se procede al diseño de lo contrario se debe hacer la respectiva compra de materiales y para luego seguir con el proceso habitual. Cuando la prenda es un nuevo diseño se necesita realizar un patronaje, un escalado y una moldería para poder efectuar el trazo y corte respectivo. Una vez se tienen las piezas de la prenda se procede al ensamble o confección con el primer control de calidad, en algunos casos, antes del ensamble se realiza un fileteado a las piezas. Para finalizar se plancha y se hace terminados a la prenda que pasa al control de calidad final, empaque y almacenamiento, todos los controles de calidad que se realizan se hacen de manera manual y minuciosa. Actualmente, las microempresas de confección encuestadas, cuentan con un total de 87 máquinas propias entre las cuales están: 30 máquinas planas, 17 máquinas fileteadoras, 9 máquinas familiares, 8 telares horizontales, 6 cortadoras, 6 collarín, 3 planas zigzag, 2 bordadoras, 2 ojaladores, 2 planchas industriales, una tejedora y un troquel, cabe mencionar que cada una de ellas funciona con empresas satélites las cuales poseen sus propias máquinas de confección.

**Figura 17. Líneas de productos confeccionados**

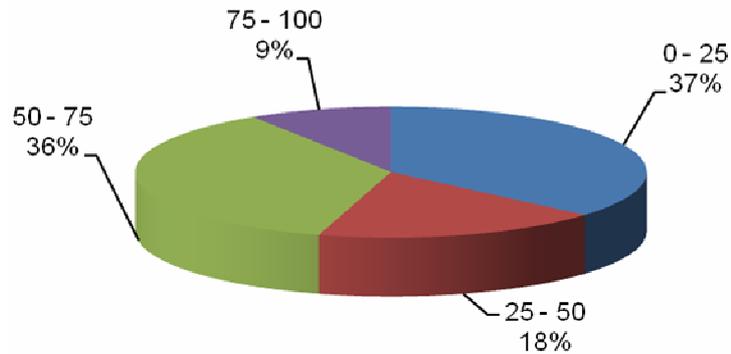


Fuente: Esta investigación

Un factor a destacar es que la mayoría de las microempresas encuestadas aunque han decidido especializarse por una rama en particular, están en capacidad de confeccionar cualquier tipo de prenda de vestir a excepción la ropa interior. Las líneas más confeccionadas son (Ver Figura 17): ropa deportiva (33%) que incluye sudaderas de uniforme escolar o de equipos, la ropa de trabajo (29%) como dotaciones hospitalarias y overoles, la ropa elegante o trajes formales (21%) y un 17% que representa ropa de coctel, uniformes, trajes típicos, tejido de ruanas, chales, accesorios, entre otros. Dentro de las líneas mencionadas existen prendas de mayor confección que son los uniformes bien sean escolares deportivos,

uniformes de dotación empresarial generalmente para dama que incluye pantalón, chaqueta y camisa y también los uniformes hospitalarios.

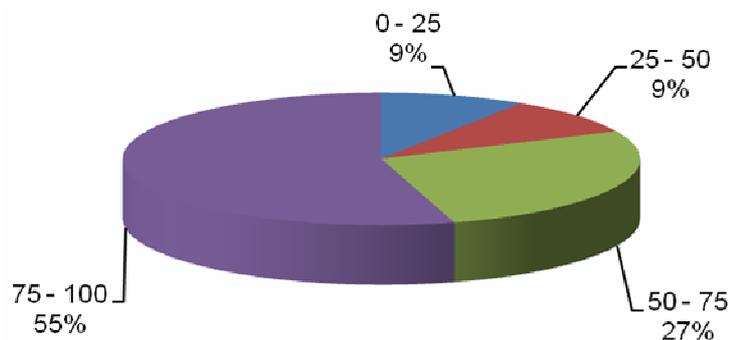
**Figura 18. Capacidad de producción utilizada**



Fuente: Esta investigación

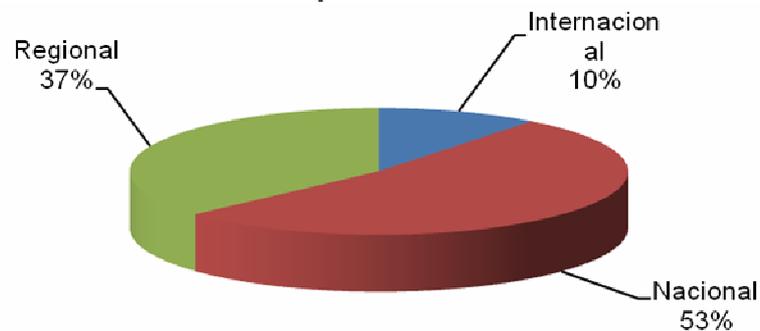
Según los datos suministrados en la encuesta una mínima cantidad equivalente al 9% (Ver Figura 18) de empresas esta utilizando mas del 75% de la capacidad productiva, aquellas mipymes que están por debajo de este porcentaje manifiestan que se debe a la falta de pedidos, explican que estos porcentajes varían conforme a la temporada. Con dicha información se pudo aproximar unas cifras de producción total mensual de 4.685 piezas confeccionadas, y promediar también que cada empresa esta en capacidad de confeccionar 6.245 prendas anualmente, estas cifras pueden variar dependiendo del tipo de prenda, pues algunas son mas dispendiosas que otras. En relación a la capacidad que tienen para incrementar la producción, todos pueden elevar el porcentaje hasta el 100%. En la figura que esta a continuación (Figura 19), los empresarios respondieron en base a la capacidad usada actualmente (Ver Figura 18), la cual sumada al porcentaje de la respuesta es igual al cien por ciento.

**Figura 19. Capacidad de incrementar la producción**



Fuente: Esta investigación

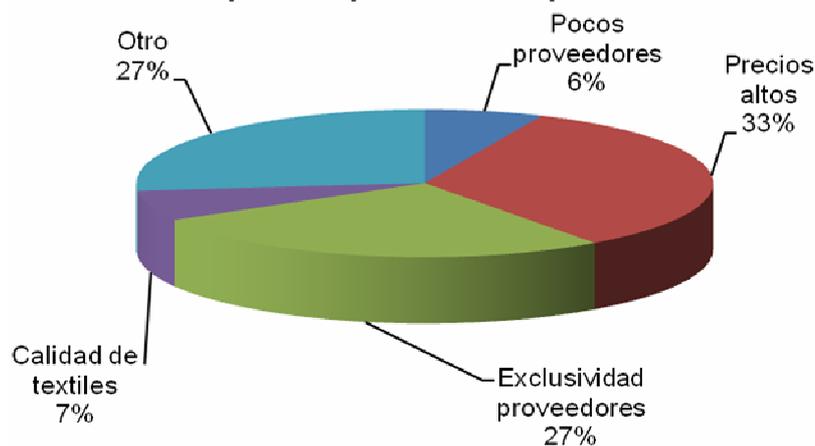
**Figura 20. Procedencia de materia prima**



Fuente: Esta investigación

Para esta pregunta, los empresarios entienden como materia prima los textiles o lanas con las que confeccionan sus prendas. La adquisición de esta materia prima depende mucho de la cantidad que se vaya a emplear para la confección, es decir, en casos donde se requiera una gran cantidad se efectúan pedidos nacionales principalmente a Lafayette para las telas y a Industrias Persa para las lanas, mas cuando no es necesaria una gran cantidad las compras se hacen en algunas de las distribuidoras de la ciudad, en este caso quien prima para la compra es el Almacén Moderno principalmente por la distribución exclusiva que ellos manejan de las fabricas principales. Los empresarios que afirmaron adquirir textiles internacionales comentan que no lo hacen directamente, solo a través de intermediarios que se localizan en otras ciudades del país.

**Figura 21. Inconvenientes para adquirir materia prima**

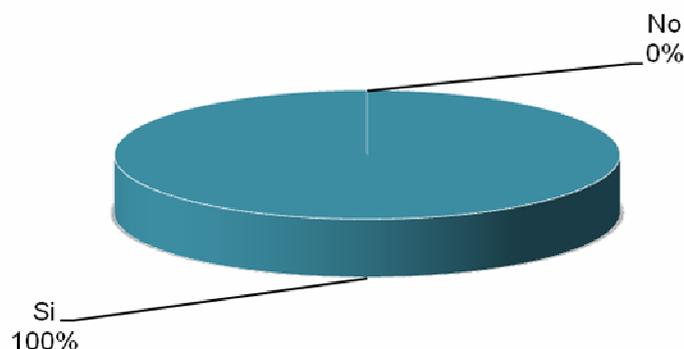


Fuente: Esta investigación

Realmente los inconvenientes para obtener la materia prima están muy fragmentados, las apreciaciones de cada microempresario varían acorde a su

experiencia pero lo que si es común entre ellos es el inconformismo que sienten por las dificultades para adquirirla. Un 33% considera que los precios de las materias primas son muy altos y por ende les limita hacer grandes compras, por otra parte un 27% manifiesta que las fábricas del país venden en muchas ocasiones la distribución exclusiva a los grandes almacenes de textiles de la ciudad dejando una única opción de compra, factor que a la vez influye en el incremento del precio de venta de las telas. Otro 27% de empresarios opinan que los tiempos de entrega de la materia prima no son oportunos, en otras ocasiones no suelen encontrarla disponible y también aseguran que les afecta la falta de liquidez para hacer grandes pedidos pues las fábricas o distribuidoras textiles no otorgan créditos.

**Figura 22. Interés para importar materia prima**



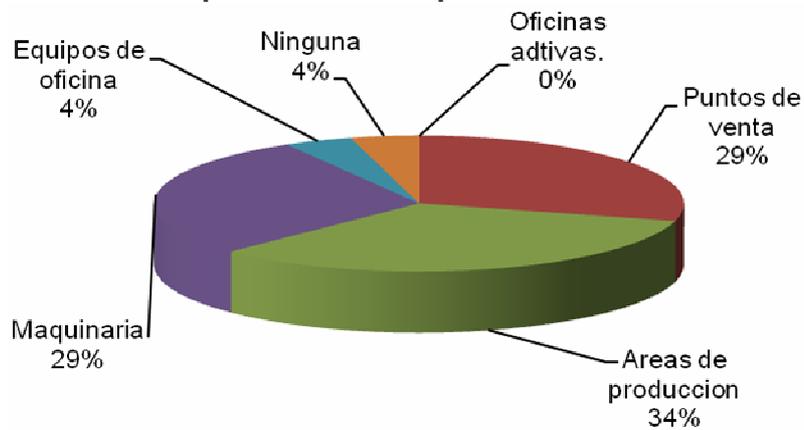
Fuente: Esta investigación

A lo largo del contacto con los empresarios e lo que respecta a la adquisición de la materia prima se ha podido observar que dificultades como la carencia de proveedores regionales, la escases de materiales en muchas ocasiones, la exigencia y distribución exclusiva de los proveedores nacionales, son muy frecuentes, dificultando a la vez el rendimiento de la confección en las empresas.

Los datos analizados afirman el interés de los microempresarios por importar la materia prima por tal razón se observa que el 100% de ellos esta dispuesto a hacerlo, siempre y cuando tengan la certeza de la calidad de los textiles y que sus precios sean favorables.

Seria de gran ayuda para el sector poder tener otras alternativas de compra que les permita realmente decidir cual es su mejor opción y no que se vean obligados a adquirir su material de trabajo en determinados lugares.

**Figura 23. Condiciones óptimas de la empresa**

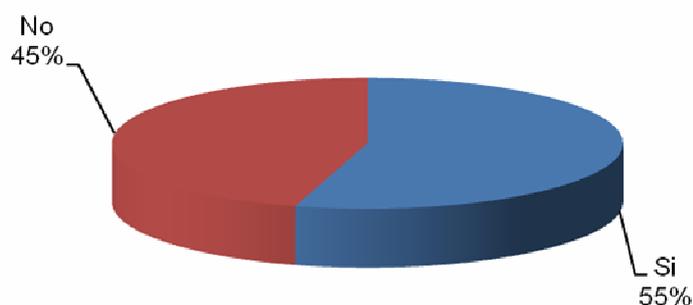


Fuente: Esta investigación

Debido a que el área común y más importante entre todas las empresas es el área de producción o área de confección esta junto con la maquinaria son las que mayor porcentaje presentan con 34 y 29 por ciento respectivamente sumando un total de 63%, están seguidas por el punto de venta con 29%. El ítem que no tuvo porcentaje fue el de las oficinas administrativas ya que ninguna de las empresas cuenta con esta área específica.

Dado que el proceso productivo es de vital importancia para cada empresa más de la mitad de ellas tienen una gran disposición para gestionar el sello de calidad de sus procesos y productos, algunas aunque no piensan hacerlo por el momento lo consideran necesario para el futuro y otras muestran no tener mucha información al respecto por lo cual no podrían afirmarlo.

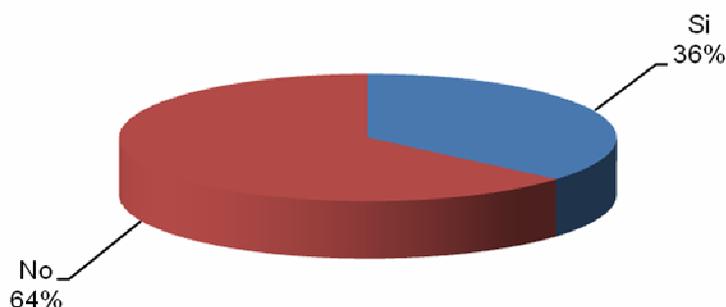
**Figura 24. Disposición para gestionar sello de calidad**



Fuente: Esta investigación

## 10.2.4 Características financieras

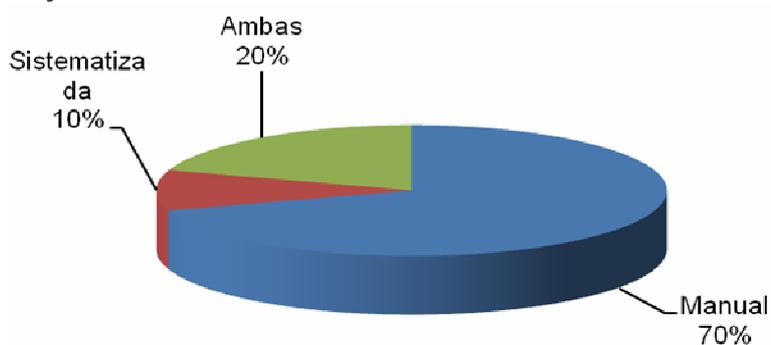
**Figura 25. Información contable actualizada**



Fuente: Esta investigación

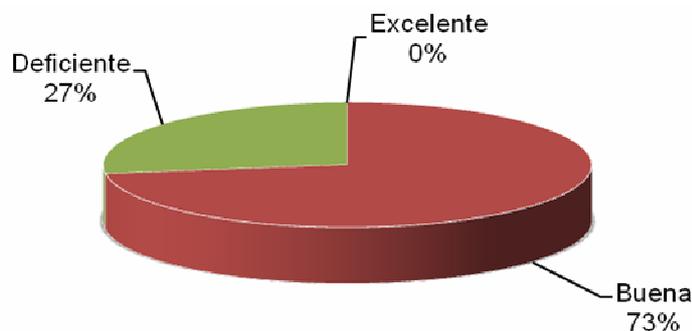
Los empresarios además de no poseer un área contable en sus empresas la gran mayoría manejan la contabilidad de manera manual 70%, (Ver Figura 26) y con conocimientos empíricos, por esas razones los resultados arrojaron que el 64% de ellos no tienen una información contable actualizada (Ver Figura 25) que les permita ver los rendimientos mensuales o anuales de su trabajo. Sin embargo es favorable que el 36% restante este formalizando las actividades empresariales que les permitan mejorar sus labores, aspecto que también se refleja en el 30% que ya incursiona en la contabilidad sistematizada (Ver Figura 26).

**Figura 26. Manejo de contabilidad**



Fuente: Esta investigación

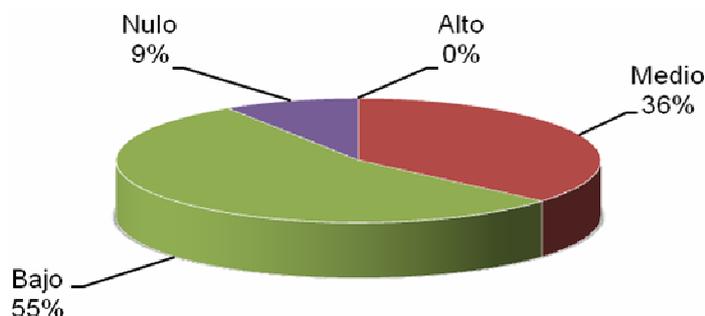
**Figura 27. Liquidez**



Fuente: Esta investigación

Entendiendo la liquidez como el grado de disponibilidad de dinero o facilidad con que los diferentes activos pueden convertirse en dinero, se deduce que una de las más grandes preocupaciones por parte de los microempresarios es la liquidez, pues conforme a los datos suministrados ninguno de ellos tiene una liquidez excelente, aspecto que relacionan a factores como: los altos costos de materia prima, arrendamientos y energía eléctrica, la disminución en las ventas, y la competencia nacional que ha llegado a la ciudad con precios muy bajos. No obstante, un 73% asegura que su liquidez es buena que les permite solventar los costos operacionales con una rentabilidad considerable.

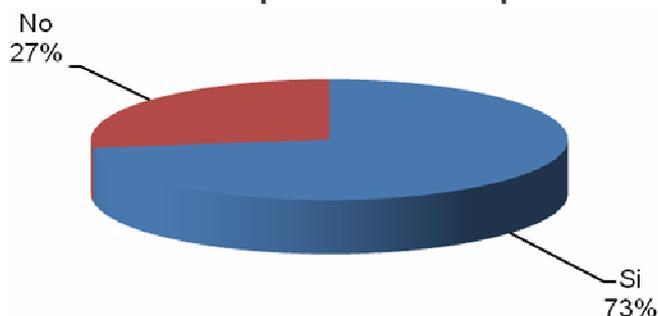
**Figura 28. Nivel de endeudamiento**



Fuente: Esta investigación

Un aspecto que favorece la liquidez de las empresas es un bajo o nulo nivel de endeudamiento pues les permite tener una mayor disposición del dinero. Considerando este aspecto los resultados obtenidos muestran que 55% de los encuestados tienen un bajo nivel de endeudamiento y un 9% no presentan ningún tipo de deuda, lo que da como resultado un 64% de empresarios con mayor disponibilidad del dinero. El 36% que resta tiene un endeudamiento medio y algo muy favorable para el sector es que ninguna de las empresas encuestadas tiene un alto nivel de endeudamiento.

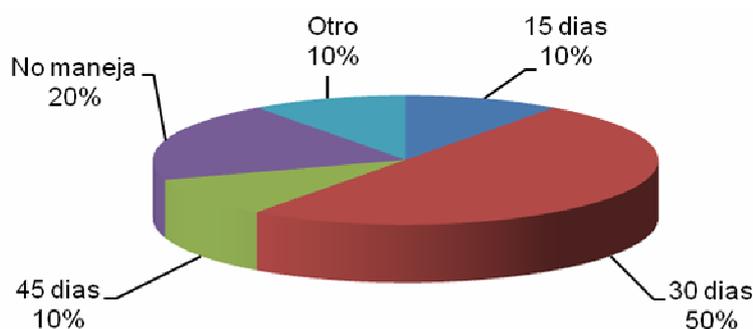
**Figura 29. Capacidad de reunir capital en el corto plazo**



Fuente: Esta investigación

En relación a la capacidad que tienen las mipymes de reunir capital en el corto plazo, entendido este en un lapso de tiempo no superior a los 24 meses, el 73% de los encuestados (Ver Figura 29) están en capacidad de hacerlo, el 27% restante cree difícil reunir este capital, en gran parte se debe a que las empresas no tienen muchos de sus activos en efectivo, o en algún tipo de instrumentos negociables de fácil disposición. En el caso de conseguir capital a través de créditos o financiación algunos empresarios han tenido experiencias negativas, manifiestan que hay demasiadas exigencias de garantías y trámites para obtener un crédito generalmente se presentan inconvenientes por no tener experiencia crediticia, además consideran difícil acceder a grandes montos, opinan que los intereses son muy altos y que hay mucha demora para avalar los créditos, todos estos factores han disminuido la capacidad de producción imposibilitando la compra de materia prima, la generación de empleos y la inversión en cualquier obra o proyecto. El factor común que dejaron ver los empresarios al respecto, es la falta de asesoría en estos temas, que les permitiría conocer alternativas de financiación.

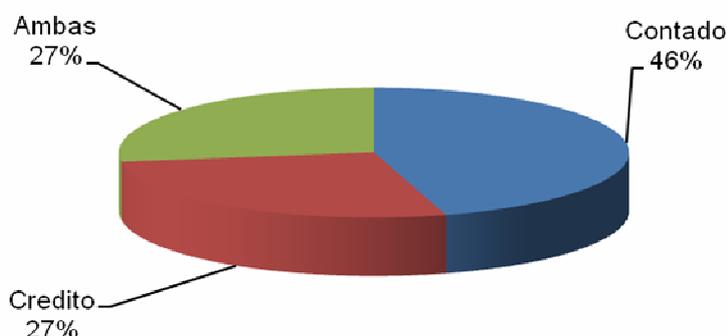
**Figura 30. Plazos crediticios otorgados**



Fuente: Esta investigación

El manejo de ventas y compras en las mipymes encuestadas varía de unas a otras, en el caso de los créditos que estas otorgan a sus clientes (Ver Figura 30) los plazos más comunes son de 30 días (50%), seguida en porcentaje por aquellos empresarios que no otorgan ningún tipo de crédito (20%) y se reparten equitativamente entre un 30% los que conceden plazos de 15, 45 o más días. Cuando un empresario concede plazos crediticios muy largos dentro de los cuales se puede ir abonando a la deuda, se ve afectada en gran parte su actividad laboral porque ha invertido un capital considerable en una obra de la cual no percibe una retribución inmediata y por el contrario recibe pequeñas cuotas, que de no ser bien administradas se gastaran en otro tipo de actividades no relacionadas con la empresa.

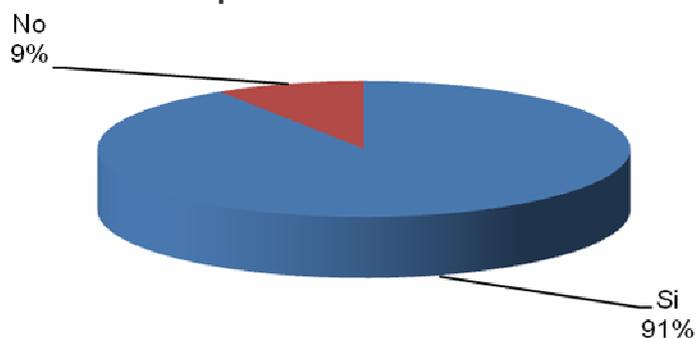
**Figura 31. Forma de pago a proveedores**



Fuente: Esta investigación

Por otra parte, las formas de pago a los proveedores de las materias primas o de maquinaria, las constituyen los siguientes porcentajes (Ver Figura 31): un 46% para los microempresarios que efectúan pagos de contado, 27% para los que acceden a créditos y de igual manera un 27% para los que emplean ambos métodos.

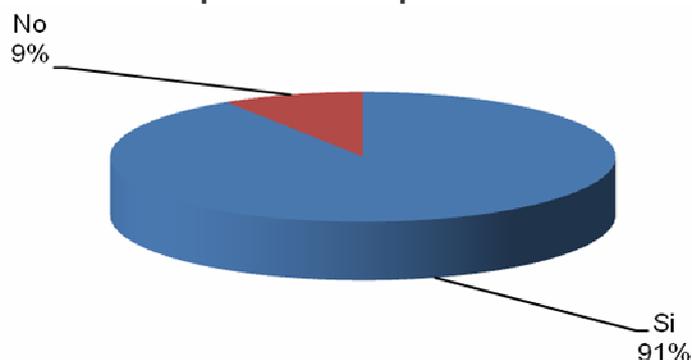
**Figura 32. Acumulación de capital**



Fuente: Esta investigación

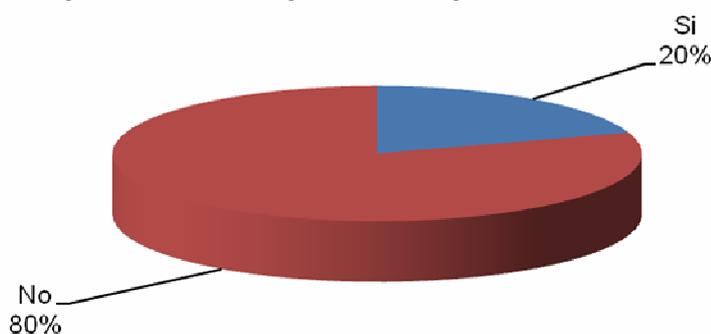
Las empresas a quienes se les aplico las encuestas han logrado acumular capital a lo largo de su ejercicio laboral a excepción de una de ellas que respondió negativamente debido a causas propias de la empresa, el resto representado por el 91% tal como lo indica el Figura 32, independientemente del tiempo de experiencia en el mercado han conseguido no solamente la acumulación de capital sino que también han podido reinvertir este capital en la misma empresa principalmente en la adquisición de mejor y mas maquinaria que agilice los procesos productivos, el porcentaje que ha realizado esta reinversión es equitativo al que ha conseguido la acumulación de capital pues también es equivalente al 91% (Ver Figura 33)

**Figura 33. Reinversión de capital en la empresa**



Fuente: Esta investigación

**Figura 34. Capital para iniciar un proceso exportador**



Fuente: Esta investigación

Dadas las actuales circunstancias de las microempresas, el 80% de los encuestados respondieron negativamente al hecho de tener las capacidades para emprender actualmente un proceso exportador, pues por si solas no podrían cumplir con las demandas internacionales y para hacerlo en algún tipo de

asociación requieren inicialmente un arduo trabajo de organización y posteriormente de capacitación en los diferentes aspectos empresariales, como siempre el aspecto que mas preocupa al sector es la gran inversión o liquidez necesaria para esta clase de proyectos.

**10.2.5 Análisis y contraste de la situación actual.** Para el desarrollo de esta etapa, se toma como referencia no solo los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta (Anexo E) a los microempresarios en el año 2.007 sino que además se contrasta los datos aplicando nuevamente la encuesta a la microempresa piloto CODIPRO en el año 2.009.

Acorde al panorama observado dentro de las características organizacionales, de mercadotecnia, financieras y contables de estas microempresas del sector confecciones, se puede deducir fácilmente que aun no cuentan con el capital suficiente para iniciar un proceso exportador, entendido este capital como el conjunto de bienes y de dinero de los que se puede obtener, en el futuro, una serie de ingresos, por ejemplo la tierra, los edificios, la maquinaria, los productos almacenados, las materias primas que se posean, así como las acciones, bonos entre otros.

A nivel de producción, el factor más favorable, es la abundante mano de obra que existe, aunque cada empresa no sobrepasa los diez trabajadores, muchas de ellas laboran con talleres satélites a quienes les delegan parte del trabajo, además, dichos talleres poseen su propia maquinaria y lo más importante un conocimiento adquirido sobre la confección de cualquier tipo de prenda.

La forma de organización de las microempresas del sector confecciones es informal, es decir, se realizan las tareas de producción, mercadeo, finanzas y ventas sin tener un departamento exclusivo dedicado a estas actividades, característica que se presenta dentro de las diferentes microempresas de los sectores productivos de la región, donde cada uno de los trabajadores y/o propietarios tiene muy claras las responsabilidades de sus labores dentro de la empresa, por lo general quienes confeccionan y venden son los mismos propietarios, bien sea dentro del vinculo familiar o en algún tipo de asociación. A groso modo se puede concluir que la parte organizacional en las mipymes de confección es deficiente, la falta de asesorías, acompañamiento y capacitación no solo al respecto sino en la totalidad de actividades se ve reflejada en la falta de estrategias para acceder al mercado donde la mayoría manifiesta que es muy difícil hacerlo, aunque muchos realizan algún tipo de publicidad ninguno tiene un plan de medios diseñado o estrategias de marketing identificadas o nichos de mercado específicos, lo que advierte una necesidad de apoyo por parte de las instituciones privadas y publicas para sus esfuerzos por sobresalir en el mercado.

Sabiendo que la producción contempla la creación de un bien se considera entonces a la confección como el proceso productivo que permite fabricar prendas de vestir u otros artículos. En la confección, la materia prima fundamental es la tela, que se corta según la forma y tamaño deseados de acuerdo a la prenda que se quiere fabricar, utilizando con frecuencia un patrón superpuesto que ha sido previamente elaborado, este tipo de moldes permiten agilizar la confección pues el diseño, patronaje, escalado y moldería son procesos muy dispendiosos, se debe destacar en esta etapa el importante trabajo de los practicantes de diseño de modas de las diferentes instituciones educativas de la ciudad a los que recurren en algunas empresas quienes contribuyen con sus conocimientos a esta labor para facilitar posteriores confecciones; después de culminada esta etapa se cose generalmente a máquina; para la costura y acabado de las prendas pueden utilizarse diversas máquinas, ya sean familiares de uso sencillo que habitualmente se usan en el hogar o industriales que emplean cientos de técnicas de costura especializada a mayor velocidad especiales para el trabajo empresarial, aunque los trabajos más complejos aún se efectúan a mano.

La mayoría de las mipymes estudiadas realizan muy buenos procesos productivos se podría decir que es el área en la que más se especializan a pesar de laborar en espacios reducidos, sin embargo sumándole a este aspecto la dificultad para alcanzar una especialización del trabajo los procesos de confección se vuelven menos ágiles, mas se debe enfatizar que la experiencia, conocimientos, dedicación de los microempresarios y las optimas condiciones de la maquinaria contrarrestan en alguna medida esta debilidad dejando como resultado un producto final de excelente calidad.

Conforme a la información proporcionada por las mipymes se puede decir además que las microempresas no acostumbran incursionar en nuevas líneas de confección más bien se realizan confecciones tradicionales como los uniformes, sudaderas escolares o dotaciones empresariales, factor que en parte se deriva por la falta de diseñadores de modas dentro del personal y por que se trabaja en la mayoría de las empresas y casi siempre bajo pedido.

En relación al área financiera se observa que aquí se concentra la mayor problemática para las empresas, por tal motivo es una de las que requieren mayor trabajo, para iniciar no esta funcionando formalmente dentro de las organizaciones ni cuenta con personal especializado para su administración; además hay trabajo que realizar frente a temas como el manejo contable ya que los propietarios o trabajadores no tienen este tipo de conocimientos y por ende es imposible que tengan una contabilidad formal, así mismo existe desconocimiento sobre el acceso a créditos o programas financieros o proyectos de inversión que estimulen su desarrollo; las empresas tienen a su favor el haberse constituido con capital propio y haber logrado acumular capital para reinvertirlo en la misma empresa

generalmente en maquinaria o materia prima. Al contrastar la información del año 2.007 al año 2.009 la situación en la mayoría de las áreas no ha variado, no obstante el área financiera que a pesar de los inconvenientes manifestados anteriormente era más estable en el 2.007, pues el nivel de endeudamiento era bajo y la liquidez buena. El contexto económico actual en la ciudad de Pasto derivado de las millonarias pérdidas en las conocidas “pirámides” ha afectado notoriamente las finanzas de los microempresarios quienes han aumentado su nivel de endeudamiento y disminuido la liquidez y por consiguiente, reducido el margen de ganancia de su actividad laboral. Sumado a esto, se observa también el abandono nacional hacia el departamento frente a la crisis actual, donde no se han dado soluciones reales ni apoyo al sector microempresarial; por lo cual la formulación de proyectos para la creación de asociaciones, el mejoramiento de la productividad y la competitividad son una excelente alternativa para contrarrestar el desempleo y al tiempo la reducción en las ventas. Por el momento, es necesario mantenerse con precios razonables para seguir conservando una buena relación con los actuales clientes, tratando además de cautivar a los almacenes que se surtían mediante el contrabando ecuatoriano que con la revaluación del dólar y las políticas del país se ha aumentado los precios en las prendas considerablemente.

Por otra parte, haciendo un breve reconocimiento del contexto nacional en relación al comportamiento del macro sector de prendas de vestir donde las confecciones colombianas tienen una larga trayectoria de crecimiento y generación de empleo, los mayores inconvenientes están en la producción de algodón insumo principal para los textiles que además representa la mitad de los costos totales, se puede decir que la oferta de algodón nacional es escasa y no se producen ciertas calidades del mismo, por lo que la industria se ve obligada a importarlo implicando un aumento en los costos. Además, la maquinaria evoluciona constantemente obligando a las empresas a reinvertir continuamente y como en Colombia no se produce ningún tipo de maquinaria textil, todos los equipos deben ser importados. Ya sea para producción textil o para confección, los empresarios han ido tomando conciencia que para estar a la altura de los estándares productivos el mejorar las instalaciones y los equipos es imprescindible, mayormente si se habla de procesos de exportación, y aunque la maquinaria nueva es costosa también es rentable, mientras que la maquinaria vieja produce altos costes de mantenimiento y una dificultad en el control de la eficiencia de la producción.

En general, el país es un importante productor de prendas de vestir, sin embargo en la ciudad no se ha logrado impulsar el sector. A pesar de que han aumentado las exportaciones de este eslabón durante los últimos años, todavía resulta muy difícil para los confeccionistas nariñenses competir en el exterior, pues en muchos casos, los costos de producción de la competencia son menores debido al acceso a materias primas de buen precio y a la fuerte estructura organizacional derivada de largos años de experiencia en el mercado nacional.

Conforme a lo expuesto anteriormente se puede observar la importancia de reactivar la economía de la región en cada uno de los sectores productivos mediante estímulos que promuevan el comercio internacional del departamento de Nariño y de esta manera se amplíen las oportunidades de negocio y con ellas se incrementen los niveles de empleo; al respecto se puede destacar la intervención del presidente Álvaro Uribe quien planteo la posibilidad de crear mediante un decreto transitorio una zona franca en el sur del país compuesta por los departamentos de Cauca, Huila, Nariño y Putumayo, regiones que resultaron más afectadas por las oficinas de captación ilegal de dinero.

Las diferentes zonas francas constituidas en el país han sido de gran impulso para la nación en general y Nariño no sería la excepción, pues al formalizar un área que goce de un régimen aduanero y fiscal especial se podría fomentar la industrialización de bienes y la prestación de servicios, mas es necesario la orientación a las empresas que desean instalarse en dichas zonas francas para que logren cumplir con los requisito de inversión y empleo exigidos, y de este modo acceder a los incentivos que se otorgan como introducir bienes desde el resto del mundo sin considerarse importación y por tal razón no pagan arancel e IVA o bienes exportados beneficiados de los acuerdos comerciales así como líneas crediticias de fomento y trámites aduaneros rápidos y simplificados. Aspectos, que para el sector de confecciones de la ciudad de Pasto se constituyen en una gran oportunidad para ampliar el mercado y alcanzar beneficios de importación de materia prima y maquinaria; por otra parte se puede concluir que desde este punto de vista también es necesario que las microempresas aúnen esfuerzos y consigan asociarse contemplando la posibilidad de ubicarse dentro del marco de la zona franca propuesta para Nariño.

Tomando las declaraciones del presidente de la nación, la región nariñense gozaría de la creación de una zona franca con unos requisitos todavía mejores que para el resto del país, impulsando la economía, si esto llegara a realizarse efectivamente, es necesario para cada sector interesado, la capacitación inmediata sobre los requisitos, beneficios y obligaciones a los cuales se estarían enfrentando para que organicen y direccionen sus empresas y así realmente puedan acceder a esta propuesta.

Dadas las características anteriores, se presenta a continuación las matrices MEFI y MEFE que contienen los factores más determinantes extraídos de la información suministrada por la microempresa piloto y de la presente investigación.

**Cuadro 5. Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)**

<b>Factores críticos para el éxito</b>	<b>Peso</b>	<b>Calific.</b>	<b>Ponderado</b>
<b>FORTALEZAS</b>			
• Buena comunicación	0.03	3	0.09
• Claras especificaciones en el puesto de trabajo	0.04	3	0.12
• Baja rotación de personal	0.03	3	0.09
• Conocimientos en comercio exterior	0.02	3	0.06
• Compromiso laboral	0.05	4	0.20
• Capacidad de venta directa	0.04	3	0.12
• Productos de alta calidad	0.07	4	0.28
• Interés y disponibilidad por exportar	0.02	3	0.06
• Fijación de precios por costos unitarios	0.05	3	0.15
• Maquinaria en óptimas condiciones	0.07	4	0.28
• Personal con amplia experiencia y conocimiento	0.05	4	0.20
• Presencia eventual de practicantes de diseño de modas	0.04	3	0.12
• Constante control de calidad en los procesos productivos	0.04	4	0.16
• Disponibilidad para asociarse	0.05	4	0.20
<b>DEBILIDADES</b>			
• Falta estructurar áreas de organización	0.04	2	0.08
• No hay estrategia para promoción, publicidad y ventas	0.04	2	0.08
• Baja liquidez	0.06	1	0.06
• Desconocimiento en el manejo del área contable.	0.03	2	0.06
• Necesidad de una mayor fuerza laboral	0.04	2	0.08
• Aumento en el nivel de endeudamiento	0.05	2	0.10
• Falta capital de trabajo para iniciar un proceso exportador	0.02	2	0.04
• Bajos márgenes de ganancia	0.06	1	0.06
• Retiro de socios de la empresa	0.06	2	0.12
	1.0		<b>2.81</b>

El promedio ponderado de la Matriz MEFI es de 2.81, lo que significa que la microempresa aunque tiene debilidades por superar y algunos aspectos por mejorar es fuerte internamente, en parte, gracias a los conocimientos, experiencia

y compromiso de los microempresarios más la maquinaria en óptimas condiciones les permite ofrecer productos de muy buena calidad

**Cuadro 6. Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)**

<b>Factores críticos para el éxito</b>	<b>Peso</b>	<b>Calific.</b>	<b>Ponderado</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>			
• Ubicación geográfica favorable del país	0.05	1	0.05
• Crecimiento constante de la industria de la confección	0.07	4	0.28
• Acuerdos comerciales del país	0.06	1	0.06
• Programas de estímulo para el mejoramiento empresarial	0.07	2	0.14
• Gran aceptación de confección colombiana	0.08	2	0.16
• Ventajas en diseño y moda	0.05	4	0.20
• Algunos competidores tienen productos de baja calidad	0.06	4	0.24
• Alza de precios en productos de contrabando	0.07	2	0.14
<b>AMENAZAS</b>			
• Pocos proveedores de textiles	0.07	3	0.21
• Dificultades para pedidos de textiles	0.05	2	0.10
• Muchas exigencias para la consecución de créditos financieros	0.05	3	0.15
• Contrabando de prendas de vestir	0.07	2	0.14
• Competidores nacionales con precios más económicos	0.07	3	0.21
• Conflictos en economía local	0.07	1	0.07
• Demanda del mercado estacional	0.05	4	0.20
• Vulnerabilidad ante grandes competidores	0.06	2	0.12
	1.0		<b>2.47</b>

Según el promedio ponderado obtenido en la Matriz MEFE de 2.47, se puede concluir que la microempresa no está respondiendo completamente a las oportunidades existentes ni están minimizando los efectos negativos de las amenazas externas. De no reaccionar pronto, será difícil que a futuro se logre hacer frente a las adversidades y exigencias del mercado que se presenten.

### **10.3 HERRAMIENTAS DE CAPACITACION PARA LOS MICROEMPRESARIOS DEL SECTOR CONFECCIONES DE PASTO**

Después de conocer tanto la temática de los Sistemas Plan Vallejo, de estudiar la situación actual de las empresas de confección y tomando como base las investigaciones anteriores realizadas al sector confecciones de la Ciudad de Pasto, se identificó que la primera necesidad de los empresarios es empezar a conocer los parámetros generales de una importación y una exportación, requisitos, trámites y documentación de los mismos, se pudo ver claramente en los resultados de las encuestas y de las entrevistas que los empresarios desconocen estos procesos y más aún lo relacionado con la implementación de un sistema especial de importación – exportación, en relación al tema el desconocimiento es total, pues ninguno de ellos conocía este tipo de estímulos gubernamentales. Por otra parte, se pudo concluir también que la motivación empresarial ha decaído a lo largo de su experiencia, en la mayoría de los casos porque consideran que en la ciudad no existen compradores constantes que mantengan la producción en altos niveles.

Conforme a este panorama, se realizó un esquema de capacitaciones referentes en primer lugar a los procesos de exportación y de importación con sus respectivas generalidades, en segundo lugar lo referente a los sistemas especiales Plan Vallejo y por último pero igualmente importante en temas de motivación empresarial, para dicho trabajo era necesario buscar las herramientas que permitieran precisar la profundidad de los temas a tratar por lo tanto se tomó como empresa piloto a Confecciones Diseñamos Progreso CODIPRO.

#### **10.3.1 Descripción de la empresa piloto**

**Figura 35. Microempresarios de CODIPRO**



- Nombre de la empresa: “CODIPRO, Creación, Diseño y Progreso”.
- Razón Social: CODIPRO.
- NIT: 30744639-8.
- Actividad económica: Industrial.
- Descripción de actividad económica: Confección y comercialización de prendas de vestir.
- Eslogan: CODIPRO a la vanguardia de la moda

**Figura 36. Logosímbolo CODIPRO**



- Historia de la empresa: La empresa Confecciones Diseñamos Progreso Codipro Ltda. Tiene un año en el mercado de la confección de ropa industrial en las líneas femenina, masculina, sport y de trabajo. La empresa cuenta con un sistema organizacional eficiente conformado por 6 socios y opera actualmente en el municipio de Pasto. Ante la eventual inquietud de no saber porque el sector de confecciones no ha logrado un pleno desarrollo en el municipio de Pasto, surge la necesidad de cambiar la mentalidad del confeccionista para que su trabajo artesanal pase a un trabajo industrial. Se dio entonces el reto de fortalecer a través de la capacitación en Procesos de producción, al sector se confecciones, convirtiéndose en un convenio interinstitucional entre el SENA Regional Nariño y la Cámara de Comercio de Pasto. Cabe destacar la visita con intención de formación, a empresas de confecciones en el Departamento de Antioquia, dejando huella en el interés de imitar en la creación de una empresa a nivel industrial en la ciudad de Pasto, este complemento dio un nuevo horizonte a los confeccionistas, dando origen a una Cooperativa de Trabajo Asociado Diseñamos Progreso CODIPRO LTDA.

- Misión: CODIPRO es una empresa con talento humano especializado que trabaja con seguridad y objetividad en el campo de las confecciones para satisfacer plenamente las necesidades de nuestros clientes.
- Visión: Nos posicionamos industrialmente como una cooperativa de trabajo asociado en el mercado de la confección a nivel nacional como internacional, con diseños innovadores y guardando los mas altos estándares de calidad.
- Objetivos organizacionales:
  - Mejorar la calidad de vida de los asociados.
  - Mantener la igualdad de oportunidad de oportunidades en los asociados y lograr rescatar la sensibilidad y calidad humana.
  - Promocionar y profundizar los hábitos de cooperación y colaboración entre los asociados.
  - Promocionar un desarrollo técnico sostenible, dirigido a facilitar la cooperación entre los asociados.
- Valores organizacionales:
  - Compromiso: La persona entrega a la realización de sus tareas con sentido de pertenencia generando beneficios personales y grupales.
  - Innovación: Es la realización eficiente y eficaz de los diseños de nuestras prendas, se refleja en al creatividad, las estrategias, las actividades y las funciones con miras al mejoramiento y perfeccionamiento.
  - Cumplimiento: La persona realiza su labor de acuerdo a las características ofrecidas y negociadas en la calidad, cantidad y oportunidad.
  - Destreza: Es la agilidad en la realización de labores y procesos
- Portafolio:
  - Línea Codipro Mujer
  - Línea Codipro Sport
  - Línea Codipro Hombre
  - Línea Codipro Trabajo
  - Línea Codipro Artesanal

**Figura 37. Confección en CODIPRO**



**10.3.2 Capacitaciones y resultados obtenidos.** El trabajo desarrollado con la empresa CODIPRO fue realmente enriquecedor porque traspaso los límites del estudio experimental con sencillas capacitaciones, los asociados de la empresa permitieron un acercamiento real a todo su entorno y a sus propias problemáticas exponiendo su ardua labor y compromiso con el mejoramiento de su empresa, confiando en los entes públicos y privados sus expectativas con la esperanza de abrirse un espacio en los mercados internacionales.

Los asociados de CODIPRO abrieron sus puertas no solo para efectuar las capacitaciones en sus instalaciones de trabajo, sino también para enseñar sus procesos productivos, la calidad de sus productos, el manejo de los proveedores y de la atención al cliente, pero al mismo tiempo permitieron el acercamiento al manejo del personal y de la organización en general.

Para el planteamiento de las capacitaciones se tuvo en cuenta las necesidades identificadas en anteriores visitas a las empresas de confección dentro del presente estudio y también de los trabajos investigativos anteriores del CIM al sector confecciones de la ciudad, pues de ello se derivó información crucial que mostraba el desconocimiento por parte del sector acerca de los procesos de comercialización internacional pero también el gran interés de ellos por abrirse a nuevos mercados y encontrar mejores alternativas para proveerse de la materia prima, específicamente los textiles.

En la tabla que sigue a continuación se enlista las capacitaciones realizadas con sus respectivos parámetros a seguir:

**Cuadro 7. Capacitaciones realizadas en la empresa piloto CODIPRO**

<b>OBJETIVO</b>	<b>TEMA</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>HERRAMIENTAS</b>
Instruir a los empresarios acerca de los procesos de importación y de exportación.	Proceso de importación	4 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Material de evaluación de conocimientos al inicio y al final de la capacitación (Cuadro 4).</li> <li>– Manual sobre la temática expuesta para cada empresario que incluya cuadros sinópticos de los procesos expuestos (Figuras 39 y 40).</li> <li>– Formularios de las declaraciones de importación y exportación y del registro de productores nacionales, oferta exportable y determinación de origen (Anexos F, G y H).</li> <li>– Lápices, tablero, marcadores, borrador.</li> </ul>
	Proceso de exportación	4 horas	
	Medios de apoyo a los procesos	2 horas	
Capacitar a los empresarios en el desarrollo de los sistemas especiales de importación – exportación	SEIEX: definición, objetivos, beneficios, clases, modalidades, carácter de las importaciones.	4 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Formulario de solicitud de autorización de programas SEIEX para cada empresario (Anexo A).</li> <li>– Estudio de demostración de compromisos de exportación para cada empresario (Anexos C y D).</li> <li>– Lápices, tablero, marcadores, borrador</li> </ul>
	Requisitos, documentación y proceso.	4 horas	

	Cuadro Insumo Producto: definición, contenido, requisitos, documentos de estructuración y destino de residuos.	3 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Instructivo de manejo de los Cuadro Insumo Producto (Cuadro 5).</li> <li>- Computador con internet y programa Winzip, mínimo uno por cada dos empresarios.</li> <li>- Un diskette 3 ½</li> <li>- Lápices, hojas, tablero, marcadores, borrador.</li> </ul>
	Utilización del programa CIP.	4 horas	
Concientizar de la importancia del trabajo en equipo y estimular la motivación empresarial	Organización empresarial	1 hora	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 10 Fichas cada una con los siguientes nombres: comunicación, consenso, meta, objetivo, estrategia, planeación, organización, dirección, control y evaluación.</li> <li>- 1 Dado grande.</li> <li>- Grupos de igual numero de personas.</li> <li>- Hoja de papel y lapicero para cada grupo.</li> </ul>
	El trabajo de equipo	1 hora	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grupos de 3 personas cada uno.</li> <li>- 2 vendas una para los ojos y otra para la boca, para cada grupo.</li> <li>- Un lazo o cordón.</li> <li>- Cartulina, tijeras, reglas, lápices y pegamento.</li> </ul>

Fuente: Esta investigación

La primera capacitación llevada a cabo tenía como objetivo principal instruir a los empresarios acerca de los procesos de importación y de exportación, puntualizando en los temas mas relevantes y mas útiles para ellos, a fin de facilitar la comprensión de los temas propuestos se realizo un esquema de cada proceso (Ver Flujogramas 2 y 3) acompañado de una guía entregada a cada empresario en la cual pudieran tomar algunas anotaciones, antes de iniciar la capacitación se realizo una evaluación de cuatro preguntas sencillas para medir el grado de conocimiento acerca de los temas a tratar, evaluación con la que se pudo comprobar que los empresarios aunque tienen idea del significado básico de los procesos sus conocimientos son insipientes, esta evaluación a excepción de la ultima pregunta se realizo al finalizar la capacitación para medir el nivel de conocimiento adquirido donde los resultados mostraron que los empresarios aumentaron su nivel de conocimiento y comprensión de los temas tratados; el formato de dicha evaluación se observa a continuación:

### **Cuadro 8. Formato de evaluación sobre procesos básicos de importación y exportación**

**Objetivo:** Conocer el grado de información que manejan los asociados de CODIPRO sobre los mecanismos de importación y exportación en Colombia.

Por favor responda las preguntas que están a continuación:

1. ¿Qué entiende usted por importación?

---

---

2. ¿Qué entiende usted por exportación?

---

---

3. ¿Conoce entidades que lo apoyen en los procesos de importación y exportación?

---

---

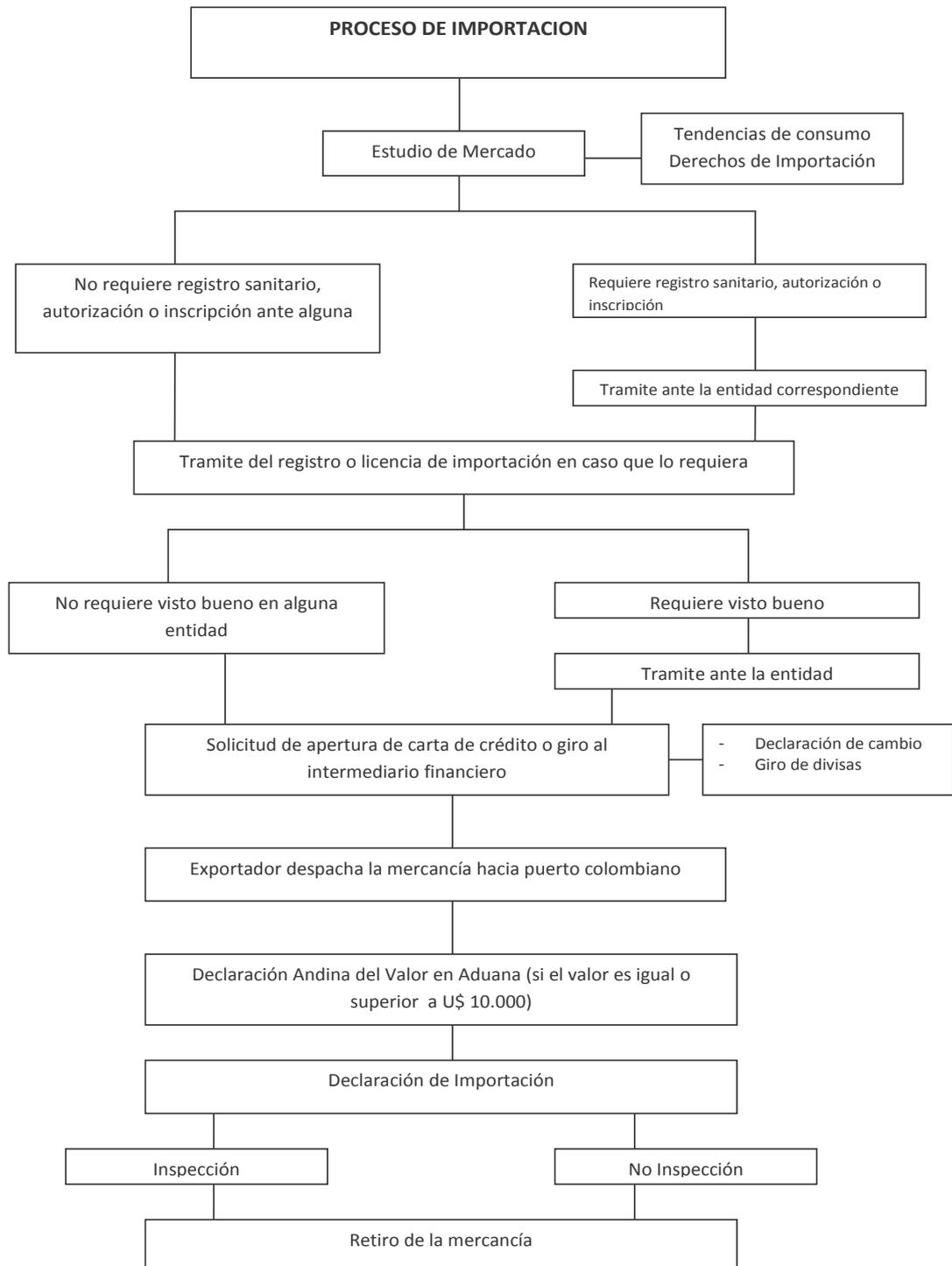
4. ¿Qué temas de los procesos de importación y exportación le interesaría conocer?

---

---

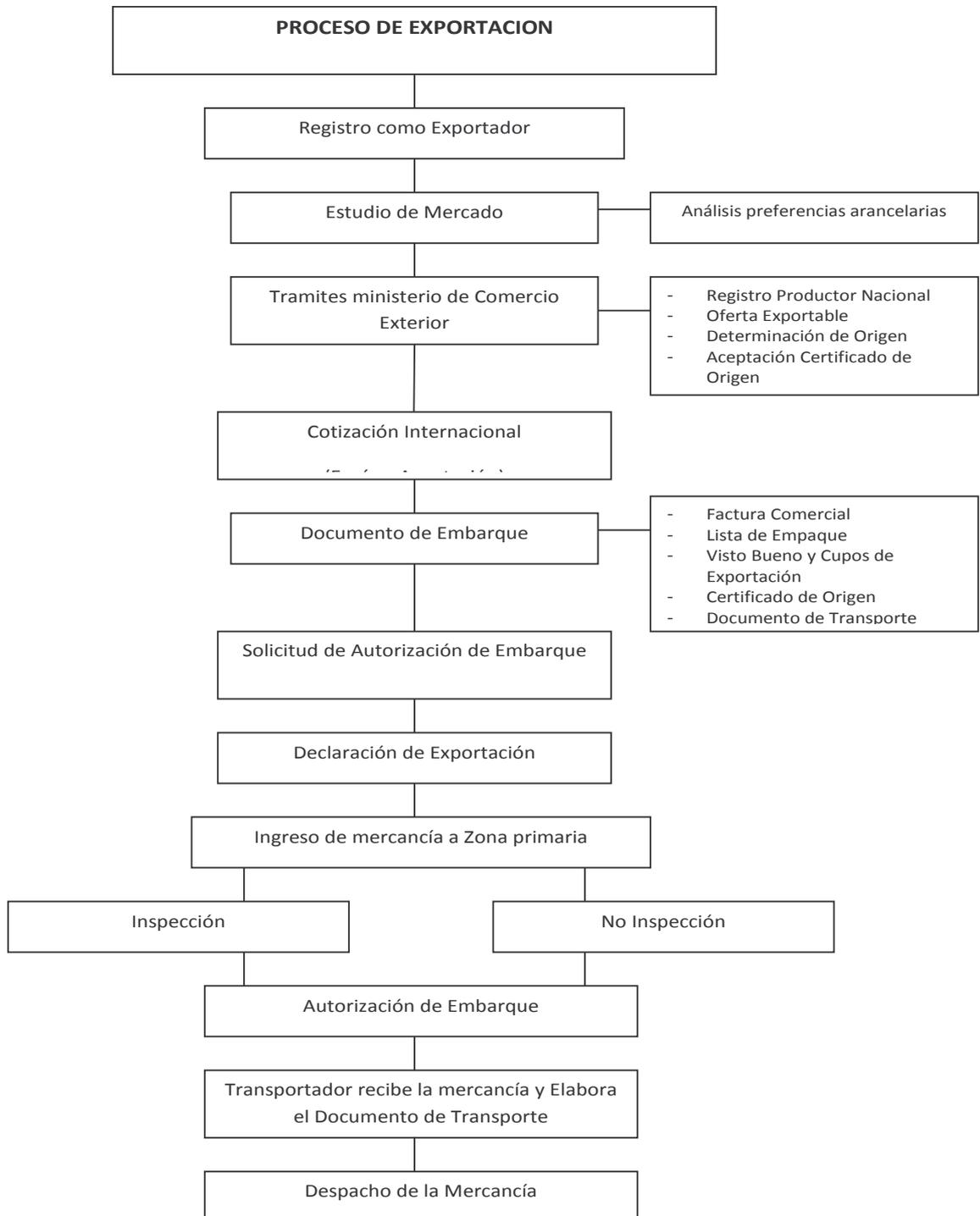
Fuente: Esta investigación

## Flujograma 2. Proceso de importación



Fuente: Esta investigación

### Flujograma 3. Proceso de exportación



Fuente: Esta investigación

A partir de los esquemas entregados sobre los procesos de importación y de exportación, se fue desarrollando la instrucción y se apoyo el material dado con los formularios de Declaración de Importación y de Exportación, los cuales también fueron analizados, así como el Registro de Productores Nacionales, Oferta Exportable y Determinación de Origen.

**Figura 38. Microempresarios diligenciando Declaraciones**



Otro de los temas en los cuales los empresarios tienen gran desconocimiento son los medios de promoción y apoyo a la comercialización internacional, factor que les limita las posibilidades de buscar nuevos horizontes, por esa razón, se incluyo también el conocimiento de entidades promotoras, de apoyo o de financiación como lo son el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Proexport, Zeiky, CARCE, CIM, Balcoldex, Segurexpo, Sociedades de Comercialización Internacional y Sociedades de Intermediación Aduanera.

La respuesta de los empresarios a la capacitación fue muy favorable, a medida que se iba avanzando en los temas la participación de ellos era mayor, al ampliar sus conocimientos, su interés se incrementaba y fácilmente intervenían para realizar preguntas o aportes referentes al tema; al finalizar, como ya se menciona, se realizo nuevamente la evaluación inicial, con la cual se confirmo que los empresarios aumentaron su interés y conocimiento con respecto a los temas.

Una vez los microempresarios están familiarizados con los conceptos de comercio exterior se podía avanzar a la socialización referente al desarrollo de los sistemas Plan Vallejo, lo que era totalmente desconocido para ellos, dada la complejidad de los temas se dividió en una primera sesión donde se hizo referencia al proceso documental desde la definición y explicación de cada paso hasta el manejo de los documentos necesarios para la solicitud del programa, para esto, se trabajo con el conocimiento y desarrollo de los formularios expedidos por la DIAN para los

Sistemas Especiales de Importación – Exportación de Materias Primas y Bienes de Capital (Anexo A, C y D ), se dio a conocer así mismo los parámetros de esta entidad para autorizar o no una solicitud, analizando paso a paso todo el proceso.

**Figura 39. Desarrollo de capacitaciones en Plan Vallejo**



La segunda parte de este tema, es más operativa y se relaciono con los Cuadro Insumo Producto CIP, los cuales, como ya se mencionaba anteriormente solo se hacen necesarios bajo el tipo de sistema especial de materias primas o insumos como en este caso; para ello, también se elaboro una guía que facilitara el manejo del tema ya que requiere el conocimiento de un programa sistemático elaborado por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia mediante el cual se ingresan todos los datos relacionados con el manejo y utilización de las materias primas e insumos importados, los conocimientos aquí fueron teóricos y prácticos porque se debían elaborar en un computador.

Quizá esta es la etapa de mayor dificultad para los empresarios y para todo el proceso Plan Vallejo, debido al manejo de programas operativos y códigos específicos que deben ser diligenciados con extremo cuidado, por tal razón para esta fase es recomendable la asistencia de un profesional idóneo para el tema, ya que el adecuado manejo del programa implica la demostración de cumplimiento de lo pactado frente a la autoridad competente.

La guía utilizada se muestra a continuación y explica por pasos, los datos que se deben ir ingresando así como las posibles alternativas para la utilización del mismo:

## Cuadro 9. Instructivo para el manejo de Cuadros Insumo Producto en medio magnético

<b>Instructivo para el manejo de Cuadros Insumo Producto</b>
<p><b>Objetivo:</b> crear una herramienta para facilitar el manejo y comprensión a los empresarios, de los CIP desde su instalación hasta la presentación final ante la DIAN, los cuales son requisito para los sistemas especiales Plan Vallejo de materias primas e insumos.</p>
<p><b>I. Instalación</b></p> <p>Si va a instalar desde diskette, haga lo siguiente: Cree un Directorio en su disco duro (C:\) llamado MINCOMEX. Y pulse:</p> <p style="padding-left: 40px;">Inicio (o CONTROL+ESC) + <u>E</u>jecutar, luego digite A:\PKUNZIP *.ZIP C:\MINCOMEX y Aceptar</p> <p style="padding-left: 80px;">Enseguida, Inicio (o CONTROL+ESC) + <u>E</u>jecutar, luego digite C:\MINCOMEX\INSTALAR y Aceptar</p> <p>Si va a instalar desde el directorio MINCOMEX, luego de bajar los archivos (cip.zip) de internet, pulse:</p> <p style="padding-left: 40px;">Inicio (o CONTROL+ESC) + <u>E</u>jecutar, luego digite C:\MINCOMEX\INSTALAR y Aceptar</p> <p>Después de este proceso ya tiene instalado el directorio CIP necesario para estructurar los cuadros y los archivos planos correspondientes.</p>
<p><b>II. Manejo del Programa Instalado</b></p> <p style="text-align: center;">Pantalla principal</p> <p>MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR D.G.C.E</p> <p style="padding-left: 40px;">Captura    Imprimir    Utilidades    Terminar</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Salida de Este Programa</p> <p>Captura: Aquí se capturan los Cuadros Insumo Producto</p> <p>Imprimir: Aquí se imprimen los Cuadros Insumo Producto</p> <p>Utilidades: Aquí se generan los Archivos Planos, se hace mantenimiento a la Base de Datos y se borra toda o parte de la información contenida en la BD's; esto último, en los casos en que se requiere iniciar un nuevo período para informar.</p> <p>Terminar: Con esta opción, el usuario sale del programa.</p> <p>Las opciones anteriores del Menú Principal se pueden activar desplazándose sobre la barra de opciones de menú con ← o con → y luego pulsando "ENTER".</p>

Fuente: Esta investigación

### III. Captura de Cuadros Insumo Producto

En el Menú Principal, opción “Captura”, se selecciona “Datos CIP” que despliega la siguiente pantalla:

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR D.G.C.E

```
+-----+
|Número Programa [ - ] Número CIP [   ] |_____
|Posición Arancelaria [   ] |_____
|Código Unidad Comercial Producto a Exportar [   ] |_____
|Valor Fob Producto exportado Us$ [   ] % VAN [   ] |_____
|Peso en Kilogramos [   ] |_____
|----- Descripción Producto a Exportar -----|_____
| [   ] |_____
|----- INSUMOS -----|_____
| |_____
|Código Insumo [   ] Posición Arancelaria [   ] |_____
|Código Unidad Comercial [   ] Val.Fob Consumo Us$ [   ] |_____
| % Desperdicio [   ] |_____
|Consumo por Unidad de Exportación [   ] |_____
|----- Descripción del Insumo o Materia Prima -----|_____
| [   ] |_____
+-----+
_[ESC] para terminar_____
_Presione F10 Para ver o Modificar Cuadros Existentes_____
          Datos Cuadro Insumo Producto
```

**Diligenciamiento por campo:** Con F10 en “número de programa”, se despliega una lista de programas por CIP, de los cuales se puede seleccionar, uno a la vez, con ↑ o ↓ y “ENTER”, esto con el fin de ver o modificar CIP existentes. Con → se puede ver más información en la lista. Con F10 en “Código Unidad Comercial Producto a Exportar” y en “Código Insumo”, se despliega una lista de códigos de los cuales se puede seleccionar, uno a la vez, con ↑ o ↓ y “ENTER”. Pulsando “ESC”, en cualquier campo, se puede salir del programa; después de digitar el dato en cada campo se pulsa “ENTER” para pasar al siguiente.

Fuente: Esta investigación

CÓDIGOS DE IDENTIFICACIÓN PARA ELABORAR EL CIP				
DESCRIPCIÓN DEL CAMPO	TIPO	LONG TTAL	CANT DEC.	OBSERVACIONES
Letras del Programa	ALFA	2	0	MP o MX
Consecutivo del Programa	NUM	4	0	Si el número del Programa es 10, el dato debe ser grabado como 10.
Número del CIP	NUM	6	0	Si el número del cuadro de insumo producto es el 20 deberá grabarse en este campo como 20
Posición arancelaria del producto	NUM	10	0	Debe ser una partida definida en el arancel de 10 dígitos. Por ejemplo: si la posición es 84.22.11.00.00 el dato debe ser grabado como 8422110000.
Código de la unidad comercial del producto que se exporta	NUM	3	0	Si el código de la unidad comercial es 11, el dato debe ser grabado como 11
Valor FOB unitario del producto exportado	NUM	14	5	Si el valor del producto de exportación es 122000.54 US\$, el dato debe ser grabado como 122000punto54, en donde hay 9 dígitos para la parte entera y 5 para la parte decimal.
Porcentaje de Valor Agregado Nacional VAN	NUM	6	3	Si el valor del porcentaje del Valor Agregado Nacional es 89.65, el dato debe ser grabado como 89punto65, en donde hay 3 dígitos para la parte entera y 3 para la parte decimal.
Peso en kilogramos del producto exportado	NUM	14	5	Si cada producto que se exporta pesa 875,663.65 kilos, el dato debe ser grabado como 875663punto65, en donde hay 9 dígitos para la parte entera y 5 para la parte decimal.
Descripción del producto que se exporta	ALFANUM	100	0	Debe corresponder con la descripción del producto que se exporta. Este campo tiene una capacidad de 100 caracteres máximo.
Al dar entrada a la información en Descripción del Producto a Exportar, el programa pregunta: Este cuadro es nuevo, adiciona (S o N) N? Si se pulsa S o s pasa a la captura de los datos de "Insumos"				
Código del insumo o materia prima importada	NUM	3	0	Corresponde al número o consecutivo relacionado dentro de los registros de importación. Por ejemplo si el código es el 1, el dato debe ser grabado como 1.
Posición Arancelaria del insumo o materia prima importada	NUM	10	0	Debe ser una partida definida en el arancel de 10 dígitos. Por ejemplo: si la posición es 84.22.11.00.00, el dato debe ser grabado como 8422110000.
Código unidad. comercial del insumo o materia prima importada	NUM	3	0	Si el código de la unidad comercial es 11, el dato debe ser grabado como 11.

Valor FOB unitario del insumo o materia prima en dólares	NUM	14	5	Si el costo del insumo importado es 875.66387 dólares, el dato debe ser grabado como 875punto66387, en donde hay 9 dígitos para la parte entera y 5 para la parte decimal.
Porcentaje de desperdicio	NUM	5	2	Debe corresponder con el porcentaje de la materia prima o insumo que se pierde dentro del proceso productivo, si esta cifra es 15.00 %, el dato debe ser grabado como 15punto00, en donde hay 3 dígitos para la parte entera y 2 para la parte decimal.
Consumo por unid. de exportación	NUM	14	9	Este campo almacena el valor de lo que se consume de la materia prima, por ejemplo, si el consumo es de 23.89765 el dato debe ser grabado como 23punto89765, en donde hay 5 dígitos para la parte entera y 9 para la parte decimal.
Descripción del insumo o materia prima	ALFANUM	100	0	Debe corresponder con la descripción de la materia prima o insumo importado. Este campo tiene una capacidad de 100 caracteres máximo.

Al dar entrada a la información en “Descripción del Insumo o Materia Prima”, el programa pregunta:

Este insumo es nuevo, adiciona (S o N) N?

Aquí, si se pulsa S o s, pasa a preguntar;

Desea incluir más insumos (S o N) N?

Si la respuesta es N (No), el cursor se coloca listo para iniciar la captura de un nuevo CIP o programa, según sea el caso. Si es S (Si), el cursor se coloca listo para continuar con la captura de un nuevo Insumo.

Volviendo a la entrada de información en “Descripción del Producto a Exportar”, el programa pregunta:

Este cuadro es nuevo, adiciona (S o N) N?

Si se pulsa N o n (no), siendo el CIP nuevo, pasa a la captura de los datos de “Insumos” y la función F10 aquí muestra una lista vacía, indicando que No existen datos. Pulse “ESC” para continuar.

Fuente: Esta investigación

#### IV. Impresión de Cuadros Insumo Producto

Luego de seleccionar imprimir, se selecciona “Cuadro Insumo Producto”, y S en “desea elaborar informe (S/N)?” desplegando en la pantalla la siguiente información:

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR D.G.C.E

Captura Imprimir Utilidades Terminar

```

+-----+
| Cuadro Insumo Producto |
+-----+
|                               |
| Desea Elaborar Informe (S/N)? -> s |
|                               |
+-----+
| Imprimir un Cuadro Especifico --[1] |
| Imprimir todos los Cuadros ----[2] |
|           Que opción Desea ? ----->[0] |
+-----+
```

Imprimir Datos Capturados

En “Qué opción desea? → [ ]”, se selecciona 1 o 2, si se desea imprimir un cuadro específico o imprimir todos los cuadros. Si se escoge 1, aparecer el cuadro “Lista de Programas por CIP” de donde se puede seleccionar uno a imprimir con ↑↓ y “ENTER”.

Luego, con “P” se selecciona que el reporte sea “Listado por Pantalla” o, con “I”, se selecciona que el reporte sea listado por “Impresora” como se a continuación:

```

+-----+
|                               |
| Listado por Pantalla [P] o Impresora [I] -> |
|                               |
+-----+
```

Fuente: Esta investigación

## V. Creación de archivos planos

Luego de seleccionar "Utilidades, Archivo Plano" (con A o ↓), se puede producir planos para todos los cuadros con "1", o para algunos o uno específico con "2", como se ve a continuación:

```
MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR D.G.C.E
  Captura  Imprimir  Utilidades  Terminar
_____+-----+_____
_____! Archivo Plano!_____
_____! Mantenimiento!_____
__+-----+!_____
__! Producir Planos para todos los cuadros [1] |---+_____
__!   para algunos o uno especifico [2]-> 0!_____
__+-----+_____
_____
                          Crea Archivo Plano para MINCOMEX
```

En caso de seleccionar 2, el programa le muestra una lista de selección de CIP a incorporar en el archivo plano a generar, pulsando S o N.

Luego, para ambos casos (1 o 2) el programa solicita la colocación de un diskette en el "drive A", en donde será grabado el archivo plano.

```
MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR D.G.C.E
  Captura  Imprimir  Utilidades  Terminar
_____+-----+_____
_____! Archivo Plano!_____
_____! Mantenimiento!_____
__+-----+!_____
__! Producir Planos para todos los cuadros [1] |---+_____
__!   para algunos o uno especifico [2]-> 1!_____
__+-----+_____
_____!
_____! ESTE PROCEDIMIENTO LE PERMITE OBTENER EN !_____
_____! DISKETTE DE ALTA DENSIDAD UNA COPIA DEL !_____
_____! ARCHIVO PLANO PARA EL MINCOMEX !_____
__!POR FAVOR COLOQUE UN DISKETTE FORMATEADO EN [A] !_____
__+-----+_____
__+-----+_____
_____! Esta Listo ? REALIZA COPIA DEL ARCHIVO [S/N]... !_____
__+-----+_____
                          Crea Archivo Plano para MINCOMEX
```

Fuente: Esta investigación

En seguida, el programa solicita que se digite el nombre del archivo, el cual debe ser el nombre del programa aprobado por MINCOMEX

```

+-----+
| Digite el nombre del archivo |
| debe ser el nombre del programa aprobado por Mincomex |
+-----+

```

Luego, el programa informa del proceso de generación del archivo plano, así:

```

+-----+
| !!! Proceso Terminado !!! |
| !!! Retire el Dikette de la unidad y presentelo al Mincomex !!! |
Press any key to continue...
+-----+

```

## VI. Borrar información de cuadros

Luego de seleccionar "Utilidades, Borrar" (con B o ↓), se puede borrar información de cuadros. Con 1 borra un cuadro, con 2 borra un insumo y con 3 borra todos los cuadros.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR D.G.C.E

Captura Imprimir Utilidades Terminar

```

+-----+
| Archivo Plano |
| Mantenimiento |
| Borrar |
+-----+

+-----+
| Borrar Un Cuadro -----[1] |
| Borrar Un Insumo -----[2] |
| Borrar Todos los Cuadros -----[3] |
| Que opción Desea ? ----->[0] |
+-----+

```

Borra Información de Cuadros

Fuente: Esta investigación

Adicionalmente a las capacitaciones teóricas sobre conceptos en comercio exterior y Plan Vallejo, se realizaron capacitaciones centradas en el ámbito empresarial por esa razón con el apoyo de la Empresaria y Especialista en Comercio Internacional y Mercadeo Miriam Quitiaquez Yepez se realizaron actividades para concientizar de la importancia del trabajo en equipo y de la organización pero además se buscaba motivación empresarial, esta última etapa de capacitación se dividió en dos fases.

La primera arranco con la sensibilización frente a la importancia de formar empresa y a la vez de saber direccionarla, el mayor objetivo de esta dinámica era concientizar a los microempresarios sobre la manera como se manejan las empresas mas aun cuando depende de la dirección de varios asociados, se busco encaminarlos hacia la organización clara y objetiva, pues se ha podido observar a lo largo de la investigación que la parte organizacional dentro de la mayoría de mipymes no es de gran preocupación y en parte se debe a la falta de conocimiento sobre los temas, ya que se dedican solo a su actividad principal, que es la confección.

Para esta dinámica fue necesario:

- 10 Fichas para cada grupo marcadas cada una así: comunicación, consenso, meta, objetivo, estrategia, planeación, organización, dirección, control y evaluación.
- 1 Dado grande.
- Grupos de igual numero de personas.
- Hoja de papel y lapicero para cada grupo.

En la hoja de papel cada grupo escribía el nombre del equipo, un lugar dentro del espacio en el que se estaba donde quisieran estar y el objetivo principal que querían alcanzar. Luego cada equipo debía dirigirse juntos, iguales y al mismo tiempo hacia el lugar que habían escogido dando pasos conforme al número que salía en el dado, tenían 1 minuto para organizarse antes de empezar la dinámica y definir así la manera como iban a llegar a su meta.

**Figura 40. Microempresarios en la dinámica, avanzando a la meta**



El primer equipo en llegar era el ganador, terminada esta fase inmediatamente se entregaba a cada equipo las 10 fichas marcadas, ellos debían compararlas con los pasos que se siguieron para el juego determinando cuales se realizaron y en que orden se hicieron.

**Figura 41. organizando las fichas de la dinámica**



**Microempresarios fichas de la**

Finalmente, se expuso el verdadero orden de las fichas y se confronto el juego realizado con la actividad empresarial, cada participante pudo comprender la importancia de la comunicación entre cada uno de ellos, del consenso para la toma de decisiones, de la claridad de la meta y el objetivo, de la estrategia a

seguir para alcanzar cada meta, de la planeación en el corto, mediano y largo plazo, de la organización dentro de las acciones de la empresa, de una buena dirección, y por ultimo del control y evaluación que se deben llevar en cada una de las actividades que cada miembro realice.

La siguiente fase de este proceso motivador, se basaba en la sensibilización del trabajo en equipo cuyo objetivo principal era que todos los participantes comprendieran lo importante que es cada uno dentro del proceso empresarial, que son como un solo cuerpo donde tienen sus determinadas funciones para las que unos son mas aptos que otros y es fundamental conocer dichas habilidades para lograr beneficios conjuntos y también procesos de retroalimentación.

Para esta dinámica fue necesario:

- Grupos de 3 personas cada uno.
- Dos vendas para cada grupo.
- Un lazo o cordón por grupo.
- Cartulinas, tijeras, reglas, lápices y pegamento.

La dinámica consistía en realizar un cubo con la cartulina, pero cada integrante del grupo tendría un impedimento físico para unos, sería el estar vendado los ojos, para otros, tapada la boca y para otros, estar amarrada una mano a la silla.

A cada grupo se le entrego un octavo de cartulina, tijeras, regla, lápiz y pegamento con los cuales harían el cubo, al azar se escogió quien iría vendado los ojos, tapado la boca y amarrada la mano, tenían 3 minutos para hacerlo. Al finalizar, ganaba el equipo que lograra terminar el cubo.

**Figura 42. Microempresarios en la dinámica, trazando el cubo**



Con esta actividad cada participante pudo ver lo relevante de trabajar en equipo, pues cada uno tenía una función que cumplir y en algunos casos, se delega funciones a quienes no están aptos para hacerlo mientras otras personas podían haberlo realizado exitosamente, por lo cual es indispensable dentro de una empresa que cada integrante conozca sus habilidades y al mismo tiempo las de a conocer a los demás para facilitar el trabajo a todos.

Estos tipos de capacitaciones son verdaderamente productivos, porque los empresarios pueden disfrutar de un momento recreativo pero a la vez instructivo que les ayude a relacionarse mejor y al mismo tiempo a optimizar sus actividades empresariales. Son dinámicas que a través de la comparación entre el juego y la realidad se convierten en herramientas de fácil recordación y les deja ver errores frecuentes dentro de la organización.

En general, se puede decir que las capacitaciones son una de las mejores formas para llegar a las necesidades de los empresarios pues se crea un ambiente de confianza donde ellos expresan sus inquietudes y situaciones reales.

Asimismo, la experiencia que deja dentro del ámbito profesional es bastante enriquecedora porque permite abarcar varios aspectos como el manejo del público, la exigencia de creatividad para llegar a los empresarios y lograr un desenvolvimiento práctico de los temas así como para la solución de inquietudes, pero lo más importante es que estos espacios permiten interactuar y conocer el entorno empresarial.

## 10.4 PLAN DE ACCIÓN

CENTRO DE INTELIGENCIA DE MERCADOS DEL MUNICIPIO DE PASTO									
SECTOR DE CONFECCIONES									
PROYECTO: "ESTUDIO DE LAS POTENCIALIDADES DE LAS EMPRESAS DE CONFECCIÓN ASESORADAS POR EL CENTRO DE INTELIGENCIA DE MERCADOS DEL MUNICIPIO DE PASTO PARA EL DESARROLLO DE UN PROGRAMA PLAN VALLEJO"									
RESULTADO FINAL ESPERADO: Microempresas de confección trabajando en sociedad, construyendo e implementando planes de mejoramiento para desarrollar un Plan Vallejo, con el acompañamiento del Centro de Inteligencia de Mercados del Municipio de Pasto.									
QUÉ			CÓMO		P	QUIÉN	CUANDO		ACCIONES DE SEGUIMIENTO A LOS RESULTADOS
Objetivo	Meta	Indicador de meta	Actividades a desarrollar por meta	Recursos		Responsable	TIEMPO Y PERIODO		
							Inicia	Termina	
Sensibilizar a los microempresarios del sector confecciones asesorados por el CIM en la necesidad de la realización de un proceso asociativo	Lograr la disposición de la asociatividad del sector	Número de capacitaciones previas requeridas para el proceso asociativo	Capacitación con entidad acreditada por DANSOCIAL para el proceso asociativo	\$25.000 por empresario capacitado	19%	CIM	20 horas		Acompañamiento del CIM en los procesos de conformación y legalización de la asociación.
							03 Ago. de 2009	31 Ago. de 2009	
	Formalizar el proceso de asociación	Legalización ante entidades correspondientes	Tramites y documentos ante Cámara de Comercio, DIAN y Alcaldía	\$300.000 aprox.	15%	Microempresas	01 Sep. de 2009	02 Oct. de 2009	
	Creación de una imagen corporativa para la nueva asociación	1 marca y 1 logo de la asociación	Diseño, propuesta y aprobación de la imagen corporativa	\$1.000.000 aprox.	15%	Microempresas, CIM	05 Oct. de 2009	13 Nov. de 2009	

Formular un Plan de desarrollo para la nueva asociación del sector confecciones	Motivar e invitar a las microempresas a incursionar en nuevos mercados a través de un Plan Vallejo	Numero (10) de microempresas emprendiendo un proyecto de implementación de Plan Vallejo	Capacitación en beneficios de la cultura exportadora	\$50.000 / hora	18%	CIM, Zeiky	17 Nov. de 2009	18 Nov. de 2009	Revisión mensual de avances generales entre el CIM y los microempresarios.
			Socialización de casos empresariales exitosos de implementación de Plan Vallejo	\$50.000 / hora		CIM, Asesor en Plan Vallejo	19 Nov. de 2009		
			Organizar y realizar visitas empresariales que permitan conocer el desarrollo del Plan Vallejo en Colombia	\$5.000.000 aprox.		Microempresas, CIM	03 Nov. a 18 Dic. de 2009 / 10 Ene. a 16 Ene. de 2010		
Iniciar gestiones comerciales para la implementación de un Plan Vallejo	Buscar oportunidades de negocio reales que maximice la productividad, competitividad y desarrollo del sector confecciones	Número (15) de contactos reales identificados para la importación y exportación bajo Plan Vallejo	Inteligencias de Mercados: importación de materia prima y exportación de producto potencial	\$ 500.000	18%	CIM, Proexport	01 Feb. de 2010	23 Abr. de 2010	
			Definir producto(s) y materia prima conforme a la inteligencia de mercados para los procesos de importación y exportación	\$50.000 / hora		Microempresas, CIM	26 Abr. de 2010	07 May. de 2010	
	Formular estrategias de comercialización internacional para la	Formulación de un Plan de Marketing	Definir un portafolio de servicios	\$1.000.000 aprox.	15%	CIM	03 May. de 2010	04 Jun. de 2010	

	asociación		Definir estrategias de promoción			CIM	03 May. de 2010	04 Jun. de 2010	
	Efectuar contactos telefónicos, correo directo y electrónico y una misión comercial.	Número (5) de clientes potenciales contactados	Iniciar gestión comercial con los potenciales contactos			Microempresas, CIM	07 Jun. de 2010	16 Jul. de 2010	

Fuente: Esta investigación

## 11. CONCLUSIONES

La implementación de los Sistemas Plan Vallejo en Colombia ha incentivado las exportaciones nacionales sin interesar el tipo de empresa, pues según datos de Legiscomex se registran altos montos de exportación mediante el sistema, como ejemplo para el primer semestre del año 2.007<sup>33</sup> “Jacadi de Colombia Ltda. exportó USD\$ 425.082, Patrimo USD\$ 217.672, GEF USD\$ 65.405, Tennis USD\$ 72.165 dentro de las empresas mas representativas del país pero también de pequeñas como Dugotex con exportaciones de USD\$ 1.643” empresas que decidieron acogerse a este régimen dado los beneficios de costo fiscal correspondiente a las exenciones tributarias de los bienes importados. Aunque en principio el acceder al programa parece complejo realmente el aspecto que determina la aprobación o no, es en primera instancia la capacidad y calidad productiva, ya que al adquirir un compromiso de exportación las empresas deben estar lo suficientemente consolidadas para poder responder con las exigencias pactadas.

Al respecto, los microempresarios de confección de la ciudad de Pasto deben consolidar su estructura interna para proyectarse en un futuro próximo hacia la consecución de este tipo de incentivos, pues en el momento la falta de liquidez y organización del sector como asociación impediría la aprobación del mismo. En relación al tema los empresarios reconocen el alto grado de responsabilidad que esto conlleva, sin embargo, surge una mayor preocupación para ellos y es el poder encontrar un mercado interesado en sus productos y que además reconozca la calidad de los mismos; por ello, se puede concluir que si se logra encontrar oportunidades reales de negocio para el sector de confecciones, el interés de los empresarios es lo suficientemente alto para estar comprometidos en la implementación de un Plan Vallejo.

Es importante que las mipymes se puedan beneficiar de las políticas de incentivos tanto de la nación como del municipio, para apoyar el desarrollo del sector confecciones conforme a sus necesidades específicas, pues este, ha sido enfocado hacia otros sectores de la región donde se ha centrado todo el esfuerzo de entidades públicas y privadas, perdiendo así la oportunidad de aumentar su productividad y competitividad, pues las microempresas de confección, después de un proceso de capacitación, asesoría y acompañamiento podrán responder mejor a las diferentes expectativas del mercado.

---

<sup>33</sup> [www.legiscomex.com](http://www.legiscomex.com)

El estudio realizado permite concluir además que las microempresas del sector no tienen definidas todas las áreas de organización que se requieren para el mejor funcionamiento de las mismas; las mas grandes falencias se encuentran en el área financiera ya sea por la falta de conocimiento o asesorías en el tema, por los muchos obstáculos de las entidades bancarias para el acceso a créditos o por la difícil situación económica que enfrenta la región, las mipymes tienen poca liquidez y han aumentado el nivel de endeudamiento; por otra parte, se ha logrado definir exitosamente el área productiva de tal manera que la han convertido en su mayor fortaleza, además cuentan con maquinaria industrial en excelentes condiciones y con una gran experiencia en la confección de diversas prendas de vestir, sumado a esto, se destaca el buen manejo del personal donde cada trabajador es consciente de las actividades que le corresponden y las desempeñan con gran responsabilidad.

Aunque Colombia es un país reconocido por sus productos textiles y de confección no todas las ciudades del país han podido sentir los beneficios de ello, por ejemplo la consecución de materia prima o textiles para la confección de diferentes prendas de vestir en Pasto ha sido un obstáculo para la productividad del sector porque los proveedores son limitados. Esto obliga a los empresarios a pensar en otras alternativas que faciliten sus procesos productivos como la importación de los textiles desde otros mercados siempre donde puedan escoger entre diversos proveedores y precios.

Las capacitaciones dejaron ver el gran interés de los empresarios por incursionar en los mercados exteriores, quienes a pesar de tener escasos conocimientos en estos procesos de comercialización están convencidos de poder llegar a exportar sus productos gracias a la calidad y el empeño por mejorar las condiciones de su trabajo, pero es necesario que las microempresas cuenten con capacitación y asesoría profesional que encamine sus esfuerzos y les plantee una estrategia integral para alcanzar dicha meta.

Cuando las empresas de un sector reconocen que aunando esfuerzos pueden hacer frente a situaciones de dificultad y riesgo o simplemente a oportunidades del mercado global pueden entender la importancia de asociarse. Aunque las empresas del sector confecciones organizaron la “Asociación Nariñense de Confeccionistas y Afines” hace muchos años los resultados no fueron los mejores, requieren una orientación que les permita organizarse y comprometerse equitativamente entre los socios de tal manera que se establezca y mantenga un objetivo general que delimite beneficios y responsabilidades y un horizonte claro hacia el cual dirigirse.

## 12. RECOMENDACIONES

Conforme a los resultados obtenidos se sugiere la ejecución del plan de acción formulado dentro del presente estudio el cual además se contiene y se complementa dentro de las siguientes recomendaciones:

Direccionar las microempresas mediante capacitaciones en: contabilidad general para un correcto manejo de sus finanzas; estrategias de promoción y publicidad a fin de promover eficazmente las empresas y sus productos; acceso a diferentes esquemas de financiación para tomar ventaja de incentivos gubernamentales; mejoramiento de procesos productivos que agilicen los procesos y mejore la calidad de los mismos; y diseño de modas que fomenten la creación de propias líneas de confección. Procesos que se pueden llevar a cabo mediante entidades como el Centro de Inteligencia de Mercados, el SENA, INEXMODA, entre otros, de tal manera que logren ejecutar acciones de fortalecimiento interno y desarrollo de productos diferenciados; por ejemplo, prendas con apliques artesanales que dan gran valor agregado aprovechando así, las diferentes destrezas de los microempresarios.

Promover la asociatividad, integrando y fomentando las alianzas entre las microempresas del sector de confecciones del municipio de Pasto asesoradas por el Centro de Inteligencia de Mercados sin que pierdan su autonomía gerencial, de tal manera que puedan reducir costos, compartir riesgos, alcanzar objetivos comunes en menor tiempo, solucionar los problemas de financiación al ampliar la garantía exigida para los créditos, realizar compras o inversiones conjuntas que a la vez aumenten su poder de negociación para enfrentar los retos derivados de la globalización, propiciando la creación de una infraestructura común de producción y comercialización. Además, crear una imagen corporativa de la asociación con un portafolio conjunto de los productos de mayor comercialización, el cual puede incluir los nuevos diseños de prendas con apliques artesanales.

Para la consecución de este objetivo se puede acceder a la formulación y presentación de proyectos ante el programa Fomipyme, mediante las líneas temáticas de apoyo en logística empresarial, mercadeo y comercialización y promoción y fortalecimiento de la asociatividad.

Con un mejoramiento productivo y una imagen corporativa que identifique la asociación, pueden los microempresarios participar en ruedas de negocios o ferias regionales y nacionales que sirvan no solo para dar a conocer las bondades de la confección nariñense sino que también permita establecer contactos comerciales para la venta directa de los productos.

Dadas las características actuales dentro del sector confecciones en la ciudad de Pasto se recomienda, inicialmente, la comercialización internacional a través de un sistema Plan Vallejo "Maquila" que permita a las empresas adquirir experiencia exportadora y a la vez reconocimiento en el mercado exterior. Factor que impulsaría a los empresarios hacia la consecución de objetivos comunes y concretos que exijan desplegar el proceso asociativo, propiciando además el crecimiento empresarial a través de la unión de esfuerzos, el mejoramiento de las actividades productivas y de comercialización, la ampliación de su mercado para minimizar la competencia nacional de Antioquia y Cundinamarca y la motivación de todo el sector por promover la implementación de proyectos no desarrollados en el municipio hasta el momento.

Posteriormente, las microempresas pueden encaminar sus esfuerzos para el desarrollo de un Plan Vallejo de Materias Primas para lo cual es importante realizar inteligencias de mercados que definan países y más específicamente empresas potenciales para la importación y exportación, de tal manera que el empresario obtenga contactos comerciales reales.

## BIBLIOGRAFÍA

ALCALDÍA MUNICIPAL DE PASTO. Proyecto Centro de Inteligencia de Mercados. Pasto, 31, enero, 2005. 20 p.

CENTRO DE INTELIGENCIA DE MERCADOS DEL MUNICIPIO DE PASTO- CIM. ----- . Estudio de Selección de Mipymes del Sector Confecciones de Pasto. Pasto, 2006. 83 p.

----- . Inteligencia de Mercados para el Macrosector de Prendas de Vestir. Pasto, 2006. 20 p.

DECRETO 2331 de 8 de noviembre de 2001. Normas referentes al Sistema Especial de Importación – Exportación para la exportación de servicios. Bogotá, 8, noviembre, 2001. 5 p.

DECRETO 2685 de 28 de diciembre de 1999. Legislación Aduanera, Artículo 168 a 183. Bogotá, 28, diciembre, 1999. 657 p.

DECRETO 631 de 28 de febrero 1985. Normas referentes a los Sistemas Especiales de Importación- Exportación. Bogotá, 28, febrero, 1985. 4 p.

DECRETO-LEY NUMERO 444 DE 1967. Régimen de cambios internacionales y de comercio exterior, Artículo 1°. Bogotá. 22, marzo, 1967. 53 p.

DANSOCIAL. Magdalena Castillo y Luis Perdomo. Proyecto Guardabosques Solidarios, Pautas de asociatividad empresarial para el desarrollo alternativo. Bogotá, 2006. 30 p.

DEPARTAMENTO DE ADUANAS E IMPUESTOS NACIONALES- DIAN y ANALDEX. Memorias del seminario Sistemas Especiales de Importación – Exportación. Bogotá: Dian, marzo, 14, 2007. 29 p.

DEPARTAMENTO DE ADUANAS E IMPUESTOS NACIONALES- DIAN.

----- . División de Estadística Oficina de Estudios Económicos

----- .----- Boletín de comercio exterior No.143. enero – julio, 2005. 3 p.

----- . Subdirección de Comercio Exterior División de Registro y Control

----- .----- Elaboración y presentación del cuadro insumo producto en programas de materias primas e insumos. Bogotá, diciembre, 01, 2005. 5 p.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN- DNP. Agenda Interna para la competitividad y productividad: Documento Sectorial Algodón, Fibras Textiles y Confecciones. Bogotá, 2007. 48 p.

KRUGMAN, Paul. Economía Internacional. Madrid, McGraw Hill, 1999. 485 p.

LEY 1004 de 30 de diciembre 2005. Modifica régimen especial para estimular la inversión y dicta otras disposiciones. Bogotá, 30, diciembre, 2005.

PERILLA GUTIERREZ, Rogelio. Manual para importadores y exportadores. Bogotá, Editora Guadalupe, 2008. 321 p.

PORTER, Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Grupo Zeta, Argentina, 1991. 900 p.

RESOLUCIÓN NÚMERO 1860/99. Disposiciones de los Sistemas Especiales de Importación - Exportación - Plan Vallejo. Bogotá, mayo, 14, 1999. 21 p.

RESOLUCIÓN NÚMERO 4240/00. Rreglamenta Decreto 2685/99. Bogotá, junio, 2, 2000. 465 p.

RINCÓN, María Cristina. Asesora Asociación Nacional de Comercio Exterior-ANALDEX. En: ACTUALIZACIÓN NORMATIVA DEL PLAN VALLEJO. Memorias de la Actualización Normativa del Plan Vallejo. Bogotá: ANALDEX, marzo, 14, 2007. 51 p.

TARAPUEZ, Edwin Ignacio. Forjando un municipio empresarial. Centro de estudios superiores Maria Goretti. San Juan de Pasto. 2002. 221 p.

## **BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA**

UNIVERSIDAD DE NARIÑO. Acuerdo No. 026 Reglamentación para la presentación del proyecto y del trabajo de grado en los programas de Ciencias Económicas y Administrativas. San Juan de Pasto, junio, 26, 2004. 8 p.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS Y CERTIFICACION. Tesis y otros trabajos de grado. Bogota: ICONTEC, 2002. 31 p.:il. (NTC. 1486)

-----,-----, Bogota: ICONTEC, 1994. 7 p.:il. (NTC. 1075)

-----,-----, Bogota: ICONTEC, 1994. 15 p.:il. (NTC. 1160)

-----,-----, Bogota: ICONTEC, 1994. 21 p.:il. (NTC. 1308)

## NETGRAFÍA

[www.analdex.org](http://www.analdex.org)  
[www.dansocial.gov.co](http://www.dansocial.gov.co)  
[www.dian.gov](http://www.dian.gov)  
[www.gerencie.com](http://www.gerencie.com)  
[www.google.com](http://www.google.com)  
[www.icontec.org.co](http://www.icontec.org.co)  
[www.legiscomex.com](http://www.legiscomex.com)  
[www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)  
[www.proexport.gov.co](http://www.proexport.gov.co)

## **ANEXOS**

## ANEXO A. Solicitud de Programas Sistemas Especiales

 Libertad y Orden	<b>SOLICITUD AUTORIZACIÓN DE PROGRAMAS                  SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN                  MATERIAS PRIMAS E INSUMOS                  DECRETO LEY 444/67 ARTICULOS 172 Y 173 LITERAL b)                  RESOLUCIONES 1860/99 Y 1964/01</b>	 <b>DIAN</b> Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
SUBDIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR DIVISIÓN DE REGISTRO Y CONTROL - GRUPO DE TRABAJO SEIEX		Hoja 1 de 7
ESTA FORMA ES DE LIBRE REPRODUCCIÓN, NO PUEDE SER MODIFICADA EN SU CONTENIDO A VOLUNTAD DEL USUARIO, DEBE DIRIGIRSE COMPLETA Y DEBIDAMENTE DILIGENCIADA EN ORIGINAL Y UNA COPIA AL GRUPO DE TRABAJO DE SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE LA DIVISIÓN DE REGISTRO Y CONTROL DE LA SUBDIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR. VERIFIQUE QUE LA INFORMACIÓN CONSIGNADA ES CORRECTA.		

IDENTIFICACION DEL (LOS) SOLICITANTE(S)		
<b>IMPORTADOR (1)</b>		
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA - NIT, DE LA PERSONA NATURAL O DE LA EMPRESA SOLICITANTE:	APELLIDOS Y NOMBRES DE LA PERSONA NATURAL O RAZÓN SOCIAL DEL SOLICITANTE:	
APELLIDOS Y NOMBRES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA SOLICITANTE:	C.C. DE LA PERSONA NATURAL O DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA SOLICITANTE:	
DIRECCIÓN O DOMICILIO FISCAL DE LA PERSONA NATURAL O DE LA EMPRESA SOLICITANTE:	TELÉFONO DE LA PERSONA NATURAL O DE LA EMPRESA SOLICITANTE:	FAX DE LA PERSONA NATURAL O DE LA EMPRESA SOLICITANTE:
E-MAIL DE LA PERSONA NATURAL O DE LA EMPRESA SOLICITANTE:	CÓDIGO CIUDAD O MUNICIPIO (SEGÚN CODIFICACIÓN DANE):	PROGRAMA SOLICITADO (SEGÚN CODIFICACIÓN DIAN):

<b>EXPORTADOR (2)</b>		
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA - NIT, DE LA PERSONA NATURAL O DE LA EMPRESA:	APELLIDOS Y NOMBRES DE LA PERSONA NATURAL O RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA:	
APELLIDOS Y NOMBRES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA:	C.C. DE LA PERSONA NATURAL O DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA:	
DIRECCIÓN O DOMICILIO FISCAL DE LA PERSONA NATURAL O DE LA EMPRESA:	CÓDIGO CIUDAD O MUNICIPIO DE LA PERSONA NATURAL O DE LA EMPRESA (SEGÚN CODIFICACIÓN DANE):	TELÉFONO Y FAX DE LA PERSONA NATURAL O DE LA EMPRESA EXPORTADORA:
E-MAIL DE LA PERSONA NATURAL O DE LA EMPRESA EXPORTADORA:	DIRECCIÓN O DOMICILIO DE LA PLANTA DE LA EMPRESA EXPORTADORA:	CÓDIGO CIUDAD O MUNICIPIO DE LA PLANTA DEL EXPORTADOR (SEGÚN CODIFICACIÓN DANE):
CÓDIGO DE ADMINISTRACIÓN DE LA PLANTA DEL EXPORTADOR (SEGÚN CODIFICACIÓN DIAN):	TELÉFONO Y FAX DE LA PLANTA DEL EXPORTADOR:	E-MAIL DE LA PLANTA DEL EXPORTADOR:

 Libertad y Orden	<b>SOLICITUD AUTORIZACIÓN DE PROGRAMAS          SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN          MATERIAS PRIMAS E INSUMOS          DECRETO LEY 444/67 ARTICULOS 172 Y 173 LITERAL b)          RESOLUCIONES 1860/99 Y 1964/01</b>	 Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
<b>SUBDIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR          DIVISIÓN DE REGISTRO Y CONTROL - GRUPO DE TRABAJO SEIEX</b>		Hoja 2 de 7
<b>PRODUCTOR (3)</b>		
NIT DE LA PERSONA NATURAL O DE LA EMPRESA PRODUCTORA:	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL DEL PRODUCTOR:	
APELLIDOS Y NOMBRES DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL PRODUCTOR:	C.C. DE LA PERSONA NATURAL O DEL REPRESENTANTE LEGAL DEL PRODUCTOR:	
CÓDIGO CIUDAD O MUNICIPIO DE LAS OFICINAS DEL PRODUCTOR (SEGÚN CODIFICACIÓN DANE):	DIRECCIÓN O DOMICILIO FISCAL DEL PRODUCTOR:	
DIRECCIÓN DE LA PLANTA DEL PRODUCTOR:	CÓDIGO DE CIUDAD O MUNICIPIO DE LA PLANTA DEL PRODUCTOR (SEGÚN CODIFICACIÓN DANE)	
CÓDIGO DE ADMINISTRACIÓN DE LA PLANTA DEL PRODUCTOR (SEGÚN CODIFICACIÓN DIAN):	TELÉFONO Y FAX DE LA PLANTA DEL PRODUCTOR:	E-MAIL DE LA PLANTA DEL PRODUCTOR:
<b>NOTA: CUANDO SE TRATE DE SOCIEDADES DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL ( CI ) QUE VAYAN A SOLICITAR PROGRAMAS DE SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN - SEIEX - MATERIAS PRIMAS, DEBERÁN DILIGENCIAR EL SIGUIENTE CUADRO POR CADA PROVEEDOR DE LA CI.</b>		
<b>PROVEEDOR (4)</b>		
NIT DE LA PERSONA NATURAL O DE LA SOCIEDAD PROVEEDORA, SI ES PROVEEDOR NACIONAL :	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL EN SU PAÍS DE ORIGEN, SI ES PROVEEDOR EXTRANJERO :	
APELLIDOS Y NOMBRES DE LA PERSONA NATURAL O RAZÓN SOCIAL DEL PROVEEDOR :	APELLIDOS Y NOMBRES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA PROVEEDORA :	
C.C. O DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA NATURAL O DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA PROVEEDORA :	DIRECCIÓN O DOMICILIO FISCAL DEL PROVEEDOR :	TELÉFONO Y FAX DEL PROVEEDOR :
E-MAIL DEL PROVEEDOR :	CÓDIGO DE CIUDAD O MUNICIPIO DEL PROVEEDOR NACIONAL (SEGÚN CODIFICACIÓN DANE) :	CIUDAD Y PAÍS, PARA PROVEEDORES EXTRANJEROS :
CÓDIGO DE LA ADMINISTRACIÓN DONDE ESTÁ UBICADO EL PROVEEDOR NACIONAL (SEGÚN CODIFICACIÓN DIAN) :	DIRECCIÓN DE LA PLANTA DEL PROVEEDOR NACIONAL :	CÓDIGO DE CIUDAD O MUNICIPIO DE LA PLANTA DEL PROVEEDOR NACIONAL (SEGÚN CODIFICACIÓN DANE) :
CÓDIGO DE LA ADMINISTRACIÓN DONDE ESTÁ UBICADA LA PLANTA DEL PROVEEDOR NACIONAL (SEGÚN CODIFICACIÓN DIAN) :	TELÉFONO Y FAX DE LA PLANTA DEL PROVEEDOR NACIONAL :	

	<b>SOLICITUD AUTORIZACIÓN DE PROGRAMAS SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN MATERIAS PRIMAS E INSUMOS</b> DECRETO LEY 444/67 ARTICULOS 172 Y 173 LITERAL b) RESOLUCIONES 1860/99 Y 1964/01	
	<b>SUBDIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR DIVISIÓN DE REGISTRO Y CONTROL - GRUPO DE TRABAJO SEIEX</b>	

ANTECEDENTES DEL (LOS) SOLICITANTE (S)			
USUARIO DEL SISTEMA PLAN VALLEJO?	SI <input type="checkbox"/>	NÚMERO DE CONTRATOS Y/O PROGRAMAS SUSCRITOS O AUTORIZADOS:	
	NO <input type="checkbox"/>		
SE HA ACOGIDO AL MECANISMO DE REPOSICIÓN EN EL MARCO DE LOS SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN?			SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PROGRAMA SOLICITADO	
ARTICULO 172 (Materias primas e insumos) <input type="checkbox"/>	ARTICULO 173 Literal b) (Materias primas e insumos cuyo bien final esté exento de gravamen arancelario en la importación) <input type="checkbox"/>
CUPO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, QUE SE SOLICITA PARA LA IMPORTACIÓN DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS:	
CODIGO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL DEL SOLICITANTE.	
MERCADOS A LOS CUALES SE ORIENTAN LAS EXPORTACIONES:	

CARÁCTER DE LAS IMPORTACIONES	
REEMBOLSABLE <input type="checkbox"/>	NO REEMBOLSABLE <input type="checkbox"/>
EMPRESA CON LA CUAL EXISTE EL ACUERDO DE SUBCONTRATACION INTERNA- CIONAL O SUMINISTRO:	
NUMERO DE IDENTIFICACION FISCAL PAIS DE RESIDENCIA	
CIUDAD:	PAIS:

DESCRIPCION PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS E INSUMOS A IMPORTAR	DESCRIPCION PRINCIPALES BIENES A EXPORTAR







SOLICITUD AUTORIZACIÓN DE PROGRAMAS  
SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN  
**MATERIAS PRIMAS E INSUMOS**  
DECRETO LEY 444/67 ARTICULOS 172 Y 173 LITERAL b)  
RESOLUCIONES 1860/99 Y 1964/01



SUBDIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR  
DIVISIÓN DE REGISTRO Y CONTROL - GRUPO DE TRABAJO SEIEX

Hoja 6 de 7

**INFORMACIÓN FINANCIERA (SEGÚN BALANCE COMERCIAL)**

RUBRO	VALOR \$		
	2 Años Anteriores Ultima Vigencia	1 Año Anterior Ultima Vigencia	Año última vigencia
<b>DEL BALANCE GENERAL</b>			
ACTIVO CORRIENTE	0,00	0,00	0,00
EFECTIVO, BANCOS, CUENTAS DE AHORRO, OTRAS INVERSIONES			
CUENTAS POR COBRAR			
INVENTARIOS			
OTROS ACTIVOS CORRIENTES			
ACTIVOS FIJOS NETOS	0,00	0,00	0,00
EDIFICIOS E INMUEBLES			
MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN			
OTROS ACTIVOS FIJOS			
OTROS ACTIVOS (MARCAS Y PATENTES, DIFERIDOS, etc.)			
ACTIVO TOTAL	0,00	0,00	0,00
PASIVO CORRIENTE			
PASIVO DE LARGO PLAZO			
PASIVO TOTAL	0,00	0,00	0,00
CAPITAL PAGADO			
UTILIDAD DEL EJERCICIO			
PÉRDIDA DEL EJERCICIO			
UTILIDADES RETENIDAS			
PÉRDIDAS DE EJERCICIOS ANTERIORES			
OTROS			
TOTAL PATRIMONIO	0,00	0,00	0,00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	0,00	0,00	0,00
<b>DEL ESTADO DE RESULTADOS</b>			
VENTAS TOTALES			
COSTO DE VENTAS	0,00	0,00	0,00
MATERIAS PRIMAS TOTALES			
MANO DE OBRA DIRECTA			
OTROS			
UTILIDAD BRUTA	0,00	0,00	0,00
GASTOS OPERACIONALES			
OTROS GASTOS			
OTROS INGRESOS			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	0,00	0,00	0,00
IMPUESTO A LA RENTA			
UTILIDAD O PERDIDA NETA	0,00	0,00	0,00
<b>INFORMACIÓN FINANCIERA ADICIONAL:</b>			
VALOR EXPORTACIONES			
VALOR MATERIAS PRIMAS IMPORTADAS			

**PROYECCIONES:**

RUBRO	Año 1(Siguiente a la última vigencia)	Año 2	Año 3
VENTAS TOTALES PROYECTADAS			
MATERIAS PRIMAS A IMPORTAR			
MATERIAS PRIMAS TOTALES A UTILIZAR			
COSTO DE VENTAS PROYECTADO			

 Libertad y Orden	<b>SOLICITUD AUTORIZACIÓN DE PROGRAMAS          SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN          MATERIAS PRIMAS E INSUMOS          DECRETO LEY 444/67 ARTICULOS 172 Y 173 LITERAL b)          RESOLUCIONES 1860/99 Y 1964/01</b>	 <b>DIAN</b> <small>Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales</small>
	<b>SUBDIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR          DIVISIÓN DE REGISTRO Y CONTROL - GRUPO DE TRABAJO SEIEX</b>	

OTRAS INFORMACIONES (AÑO DE LA SOLICITUD)	DATOS
% CAPACIDAD INSTALADA:	100,00%
% CAPACIDAD EN PRODUCCIÓN O UTILIZADA:	
%CAPACIDAD OCIOSA (Diferencia entre capacidad instalada y capacidad utilizada a la fecha de diligenciamiento de la solicitud)	
TURNOS AL DÍA PROMEDIO	
No. DE EMPLEADOS DE PLANTA TURNO 1:	
No. DE EMPLEADOS DE PLANTA TURNO 2:	
No. DE EMPLEADOS DE PLANTA TURNO 3:	
No. DE EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS:	
COSTO EMPLEADOS PLANTA:	
COSTO EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS:	

INFORMACION ADICIONAL Y SUSTENTACION DEL PROGRAMA POR PARTE DEL SOLICITANTE (GRADO DE PROCESO TECNOLÓGICO QUE CONLLEVA EL PRODUCTO Y OTROS CONCEPTOS)

DECLARAMOS QUE LA INFORMACION CONSIGNADA EN ESTE FORMULARIO ES VERDADERA Y COMPLETA POR LO QUE FIRMAMOS		
<b>IMPORTADOR (REPRESENTANTE LEGAL)</b>	NOMBRE:	
	FIRMA:	
<b>PRODUCTOR (REPRESENTANTE LEGAL)</b>	NOMBRE:	
	FIRMA:	
<b>EXPORTADOR (REPRESENTANTE LEGAL)</b>	NOMBRE:	
	FIRMA:	
<b>ECONOMISTA (ARTÍCULO 11 LEY 37 DE 1990)</b>	NOMBRE:	
	FIRMA:	
<b>CIUDAD Y FECHA:</b>		

### ANEXO B. Códigos de identificación para los CIP

DESCRIPCIÓN DEL CAMPO	TIPO	LONG TT	CANT DEC.	OBSERVACIONES
Letras del Programa	ALFA	2	0	<b>MP o MX</b>
Consecutivo del Programa	NUM	4	0	Si el número del Programa es 10, el dato debe ser grabado como <b>10</b> .
Número del CIP	NUM	6	0	Si el número del cuadro de insumo producto es el 20 deberá grabarse en este campo como <b>20</b>
Posición arancelaria del producto	NUM	10	0	Debe ser una partida definida en el arancel de 10 dígitos. Por ejemplo: si la posición es 84.22.11.00.00 el dato debe ser grabado como <b>8422110000</b> .
Código de la unidad comercial del producto que se exporta	NUM	3	0	Si el código de la unidad comercial es 11, el dato debe ser grabado como <b>11</b>
Valor FOB unitario del producto exportado	NUM	14	5	Si el valor del producto de exportación es 122000.54 US\$, el dato debe ser grabado como <b>122000punto54</b> , en donde hay 9 dígitos para la parte entera y 5 para la parte decimal.
Porcentaje de Valor Agregado Nacional VAN	NUM	6	3	Si el valor del porcentaje del Valor Agregado Nacional es 89.65, el dato debe ser grabado como <b>89punto65</b> , en donde hay 3 dígitos para la parte entera y 3 para la parte decimal.
Peso en kilogramos del producto exportado	NUM	14	5	Si cada producto que se exporta pesa 875,663.65 kilos, el dato debe ser grabado como <b>875663punto65</b> , en donde hay 9 dígitos para la parte entera y 5 para la parte decimal.
Descripción del producto que se exporta	ALFA NUM	100	0	Debe corresponder con la descripción del producto que se exporta. Este campo tiene una capacidad de 100 caracteres máximo.
Código del insumo o materia prima importada	NUM	3	0	Corresponde al número o consecutivo relacionado dentro de los registros de importación. Por ejemplo si el código es el 1, el dato debe ser grabado como <b>1</b> .

Posición Arancelaria del insumo o materia prima importada	NUM	10	0	Debe ser una partida definida en el arancel de 10 dígitos. Por ejemplo: si la posición es 84.22.11.00.00, el dato debe ser grabado como <b>8422110000</b> .
Código unidad comercial del insumo o materia prima importada	NUM	3	0	Si el código de la unidad comercial es 11, el dato debe ser grabado como <b>11</b> .
Valor FOB unitario del insumo o materia prima en US\$	NUM	14	5	Si el costo del insumo importado es 875.66387 US\$, el dato debe ser grabado como <b>875punto66387</b> , en donde hay 9 dígitos para la parte entera y 5 para la parte decimal.
Porcentaje de desperdicio	NUM	5	2	Debe corresponder con el porcentaje de la materia prima o insumo que se pierde dentro del proceso productivo, si esta cifra es 15.00 %, el dato debe ser grabado como <b>15punto00</b> , en donde hay 3 dígitos para la parte entera y 2 para la parte decimal.
Consumo por unidad de exportación	NUM	14	9	Este campo almacena el valor de lo que se consume de la materia prima, por ejemplo, si el consumo es de 23.89765 el dato debe ser grabado como <b>23punto89765</b> , en donde hay 5 dígitos para la parte entera y 9 para la parte decimal.
Descripción del insumo o materia prima	ALFANUM	100	0	Debe corresponder con la descripción de la materia prima o insumo importado. Este campo tiene una capacidad de 100 caracteres máximo.









**ANEXO D. Formulario: demostración de compromisos de exportación para bienes de capital, registros de importación. N° 1**



**ESTUDIO DE DEMOSTRACIÓN DE COMPROMISOS DE EXPORTACION  
PROGRAMAS DE BIENES DE CAPITAL Y REPUESTOS  
CUADRO REGISTROS DE IMPORTACIONES**

ANEXO 1

PROGRAMA PLAN VALLEJO    BK \_\_\_\_\_                      BR \_\_\_\_\_

RAZON SOCIAL : \_\_\_\_\_    PERIODO A DEMOSTRAR \_\_\_\_\_

NIT : \_\_\_\_\_

No.	REGISTROS DE IMPORTACION			CODIGO UNIDAD CIAL.	CANTIDAD	VALOR FOB	MODIFIC. TOTAL O PARCIAL			IMPORTACION REAL (Diligenciar si hay Modificaciones)		
	FECHA (*)						No.	FECHA			CANTIDAD	VALOR
	D	M	A					D	M	A		
<b>TOTAL</b>												

OBSERVACIONES : \_\_\_\_\_

(\*) Relacionar Registros de Importación cronológicamente



## ANEXO E



### Formato de Diagnostico para las empresas de confección Responsable: Carol Ortega Larrañaga

**OBJETIVO.** Recopilar información referente a las empresas de confección priorizadas por el Centro de Inteligencia de Mercados del Municipio de Pasto, para un posterior aprovechamiento de fortalezas y minimización de las debilidades frente a los procesos de comercialización.

Nombre y razón social de la empresa: \_\_\_\_\_  
Fecha de constitución: \_\_\_\_\_  
Dirección comercial: \_\_\_\_\_ Tel: \_\_\_\_\_

#### I. CARACTERÍSTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

1. ¿Qué áreas de organización funcionan en la empresa?
  - a. Mercadeo \_\_\_\_\_
  - b. Finanzas \_\_\_\_\_
  - c. Ventas \_\_\_\_\_
  - d. Contable \_\_\_\_\_
  - e. Producción \_\_\_\_\_
  - f. Recursos Humanos \_\_\_\_\_
2. ¿Las metas y los objetivos de la empresa son comunicados oportunamente a todos los miembros de la empresa?
  - a. Si \_\_\_\_\_
  - b. No \_\_\_\_\_
3. ¿Quiénes laboran en la empresa, tienen claras las especificaciones del puesto de trabajo?
  - a. Si \_\_\_\_\_
  - b. No \_\_\_\_\_
4. ¿Hay frecuentemente rotación de empleados?
  - a. Si \_\_\_\_\_
  - b. No \_\_\_\_\_
5. ¿Se conoce en la empresa conceptos de comercio exterior?
  - a. Si \_\_\_\_\_
  - b. No \_\_\_\_\_
6. Según usted. ¿Cuál es la principal debilidad de la empresa?
  - a. Organización \_\_\_\_\_
  - b. Sustitución/adquisición de maquinaria \_\_\_\_\_
  - c. Manejo del personal \_\_\_\_\_
  - d. Adquisición de materia prima \_\_\_\_\_
  - e. Acceso al Mercado \_\_\_\_\_
  - f. Liquidez \_\_\_\_\_
  - g. Otro. Cuál \_\_\_\_\_

7. ¿Y cuál la mayor fortaleza?

- |                              |  |
|------------------------------|--|
| a. Organización _____        | b. Sustitución/adquisición de maquinaria _____ |
| c. Manejo del personal _____ | d. Adquisición de materia prima _____          |
| e. Acceso al Mercado _____   | f. Liquidez _____                              |
| g. Otro. Cuál _____          |  |

## II. CARACTERÍSTICAS DE LA MERCADOTÉCNIA

1. ¿Cuenta la empresa con una estrategia para promociones y publicidad?

- a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

2. ¿Cuenta la empresa con una organización para las ventas?

- a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

3. ¿Cuáles son los canales de distribución que utiliza?

- a. Venta directa \_\_\_\_\_ b. Intermediarios \_\_\_\_\_  
c. Otro. Cuál \_\_\_\_\_

4. ¿Le gustaría poder exportar los productos de la empresa?

- a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

5. ¿Considera que la calidad de los productos es apropiada para competir en otros mercados?

- a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

Por qué? \_\_\_\_\_

6. La fijación de los precios se rige por:

- a. Conocimiento empírico \_\_\_\_\_ b. Costos unitarios \_\_\_\_\_  
c. Competencia \_\_\_\_\_ d. Otro. Cuál \_\_\_\_\_

7. ¿Tiene un empaque particular su producto?

- a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

Cuál \_\_\_\_\_

## III. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN

1. ¿Cuáles y cuántas son las máquinas con las que confecciona actualmente?

---

---

---

2. Describa brevemente las etapas del proceso productivo que se realiza en la empresa

---

---

---

3. ¿Qué porcentaje de la capacidad de producción total esta utilizando actualmente la empresa?

- a. 0 – 25%                      \_\_\_                      b. 25 – 50%                      \_\_\_  
c. 50 – 75%                      \_\_\_                      d. 75 – 100%                      \_\_\_

4. ¿En que porcentaje podría la empresa incrementar la capacidad de producción?

- a. 0 – 25%                      \_\_\_                      b. 25 – 50%                      \_\_\_  
c. 50 – 75%                      \_\_\_                      d. 75 – 100%                      \_\_\_

5. ¿Cuál es el volumen de producción?

- a. Semanal                      \_\_\_                      prendas  
b. Mensual                      \_\_\_                      prendas  
c. Anual                      \_\_\_                      prendas

6. ¿Cuál o cuáles son las principales líneas de productos elaborados por la empresa?

- a. Ropa de trabajo                      \_\_\_                      b. Ropa deportiva                      \_\_\_  
c. Ropa elegante                      \_\_\_                      d. Ropa interior                      \_\_\_  
e. Otro. Cuál                      \_\_\_\_\_

7. Mencione los tres productos confeccionados en los cuales la empresa es fuerte

---

8. ¿Cuál es la procedencia de la materia prima?

- a. Internacional                      \_\_\_                      b. Nacional                      \_\_\_                      c. Regional                      \_\_\_

9. Para usted. ¿Cuáles son los principales inconvenientes para la adquisición de la materia prima?

- a. Pocos proveedores                      \_\_\_                      b. Precios altos                      \_\_\_  
c. Exclusividad de proveedores                      \_\_\_                      d. Calidad de textiles                      \_\_\_  
e. Otro. Cuál                      \_\_\_\_\_

10. De ser posible. ¿Importaría la materia prima?

- a. Si                      \_\_\_                      b. No                      \_\_\_

¿Por qué?                      \_\_\_\_\_

De que país o países                      \_\_\_\_\_

11. ¿Cómo controla la calidad de los productos?

---

---

12. ¿Piensa gestionar el sello de calidad?

a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

13. De los siguientes ítems. ¿Cuál o cuáles están en óptimas condiciones en la empresa?

a. Oficinas administrativas \_\_\_\_\_ b. Punto de venta \_\_\_\_\_  
c. Áreas de producción \_\_\_\_\_ d. Maquinaria \_\_\_\_\_  
e. Equipos de oficina \_\_\_\_\_ f. Ninguno \_\_\_\_\_

#### IV. CARACTERÍSTICAS DE LA FINANCIACIÓN

1. ¿La empresa cuenta con una información contable actualizada?

a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

2. ¿La contabilidad de la empresa se maneja de manera?

a. Manual \_\_\_\_\_ b. Sistematizada \_\_\_\_\_ c. Ambas \_\_\_\_\_

3. La liquidez de la empresa es:

a. Excelente \_\_\_\_\_ b. Buena \_\_\_\_\_ c. Deficiente \_\_\_\_\_

4. El nivel de endeudamiento de la empresa es:

a. Alto \_\_\_\_\_ b. Medio \_\_\_\_\_  
c. Bajo \_\_\_\_\_ d. Nulo \_\_\_\_\_

5. En caso de necesitarlo. ¿Puede la empresa reunir capital en el corto plazo?

a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

6. ¿Cuenta la empresa con capital de trabajo suficiente para iniciar un proceso de exportación?

a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

7. Los plazos de crédito que otorga la empresa son:

a. 15 días \_\_\_\_\_ b. 30 días \_\_\_\_\_  
c. 45 días \_\_\_\_\_ d. No maneja \_\_\_\_\_  
e. Otro. Cuál \_\_\_\_\_

8. ¿Cuál es la forma de pago a los proveedores?

a. Contado \_\_\_\_\_ b. Crédito \_\_\_\_\_ d. Ambas \_\_\_\_\_

9. ¿Qué problemas tiene en la consecución de créditos o financiación?

---

10. En la experiencia que tiene con la empresa. ¿Ha logrado acumular capital?

a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

11. ¿Se ha hecho reinversión de ese capital en la empresa?

a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

12. ¿Cuáles son los ingresos mensuales en promedio de la empresa?

---

13. ¿Cuáles son los gastos mensuales en promedio de la empresa?

---

**OBSERVACIONES:**

---

---

---

---

\_\_\_\_\_  
**FIRMA**

\_\_\_\_\_  
**CARGO EN LA EMPRESA**

## ANEXO F. Declaración de importación

<b>DIAN</b> <small>Departamento Administrativo de Aduanas y Aeronáutica</small>		<b>Declaración de Importación</b>					<b>500</b>							
NO DILIGENCIABLE					1. Año: <input type="text"/>		4. Número de formulario: <input type="text"/>							
Espacio reservado para la DIAN														
5. Número de identificación Tributaria (NIT)		6. CV		11. Apellidos y nombres o razón social										
13. Dirección					15. Teléfono		13. Cód. Admón.	16. Cód. Dpto.	17. Cód. Ciudad/Municipio					
24. Número de identificación Tributaria (NIT)		25. CV		25. Razón social del declarante autorizado			27. Tipo usuario	28. Cód. Usuario						
29. Número documento de identificación		30. Apellidos y nombres												
31. Clase importador	32. Actividad económica	33. Tipo declaración	34. Cód.	35. Adversivo declaración de importación anterior		36. Año	Mes	Día	37. Cód. Admón.	38. Declaración de exportación	39. Año	Mes	Día	40. Cód. Admón.
41. Cód. Lugar ingreso de las mercancías	42. Cód. Depósito	43. Manifiesto de carga		44. Año	Mes	Día	45. Documento de transporte		46. Año	Mes	Día			
47. Nombre exportador o proveedor en el exterior					48. Ciudad		49. Cód. País exportador							
50. Dirección exportador o proveedor en el exterior					51. E-mail									
52. No. de factura	53. Año	Mes	Día	54. Cód. País procedente	55. Cód. Modo transporte	56. Código de bandera	57. Cód. Dpto. destino	58. Empresa transportadora		59. Tasa de cambio \$ / Cív.				
60. Subpartes arancelarias			61. Cód. Modalidad	62. No. Cuotas o meses	63. Valor cuota USD	64. Periodicidad del pago de la cuota	65. Cód. País de origen	66. Cód. Acuerdo						
67. Forma de pago de la importación	68. Tipo de importación	69. Cód. País compra	70. Peso bruto kgs.		71. Peso neto kgs.	72. Código empaque	73. No. Bultos	74. Subpartes	75. Cód. Unidad comercial					
76. Cantidad		77. Valor FOB USD	78. Valor fletes USD		79. Valor seguros USD		80. Valor otros gastos USD							
81. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD		82. Ajuste valor USD		83. Valor FOB USD	84. Valor fletes USD	85. Valor seguros USD	86. Valor otros gastos USD							
83. Valor aduana USD		84. Código registro o licencia	85. Número	86. Valor aduana USD	87. Valor fletes USD	88. Valor seguros USD	89. Valor otros gastos USD							
90. Cód. oficina	91. Año	92. Programa No.	93. Cód. Interno del producto	94. Valor aduana USD	95. Valor fletes USD	96. Valor seguros USD	97. Valor otros gastos USD							
96. Descripción de las mercancías (NO incluye la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el anexo de aduanas en la subpartes arancelarias - Incluye marcas, señales y otros). Si el campo es inaplicable, continúe al respaldo de este formulario.														
108. Valor pagos anteriores			109. Recibo oficial de pago anterior No.			110. Fecha		AAAA	BB	CC				
111. Espacio reservado DIAN - Aduanas aduanas				112. Espacio reservado uso exclusivo Ministerio de Relaciones Exteriores				113. No. Aceptación declaración						
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				
115. Levante No.				116. Fecha		117. Firma funcionario responsable		118. Nombre		119. C.C. No.				

## ANEXO G. Declaración de exportación

<b>Declaración de Exportación</b>			<b>600</b>
Espacio reservado para la DIAN		1. Año: <input type="text"/>	
4. Número de formulario		NO DILIGENCIABLE	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		8. DV	
11. Apellidos y nombres o razón social		12. Territorio	
13. Dirección		17. Cod. Aduan.	
18. Cod. Dpto.		17. Cod. Ciudad/Municipio	
24. Número de Identificación Tributaria (NIT)		25. DV	
28. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado		27. Tipo de sujeción	
29. Número documento de identificación		30. Código usuario	
31. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento		31. Clase de exportador	
32. Nombres o razón social importador o consignatario		33. Dirección país de destino	
34. Cod. País destino		35. Ciudad del país de destino	
36. Autorización de embarque		37. Año - Mes - Día	
38. Tipo declaración		39. Cod. País de origen	
40. Cod. Lugar de salida		41. Cod. Apto. procedencia	
42. Declaración exportación anterior		43. Año - Mes - Día	
44. Adhesivo declaración de importación anterior		45. Año - Mes - Día	
46. Cod. Modalidad Importación		47. Cod. Ofic. Regional Mercanero Industria y Turismo	
48. Código moneda de negociación		49. Valor total en moneda de negociación	
50. Código modo de transporte		51. Código bandera	
52. Peso bruto lqg		53. Código modalidad	
54. Código forma de pago		55. Cantidad de pagos	
56. Fecha primer pago anticipado		57. Código embarque	
58. Cantidad de embarques		59. Cantidad de embarques	
60. Código de embarques		61. Cantidad	
62. Marcas y números		63. Certificado de origen	
64. Cui?		65. Sistemas especiales	
66. Nos. Programas		67. Repetición	
68. No.		69. No.	
70. No.		71. No.	
72. No.		73. No.	
74. Vialo buero entidad		75. No.	
76. No.		77. Vialo buero entidad	
78. No.		79. No.	
80. Cod. Exportación en tránsito		81. Cod. Admisión de embarque	
82. Cod. Localización mercancía		83. Subpartida arancelaria	
84. Cod. País de origen		85. No. Factura	
86. No.		87. No.	
88. Cantidad		89. Peso neto lqg	
90. Valor FOB USD		91. Valor agregado Nat. USD	
92. C.I.P.		93. Acción arancelaria	
94. Descripción de las mercancías (NO incluye la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el artículo de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluye marcas, estilos y otros). Si el campo es insuficiente, utilizar hojas anexas a la declaración de exportación.			
94. Cantidad de subpartidas declaradas		95. Hojas anexas números	
96. Total peso neto lqg		97. Total valor FOB USD	
98. Total valor agregado Nat. USD		99. Cantidad hojas anexas	
100. Valor ítem USD		101. Valor seguros USD	
102. Valor otros gastos USD		103. Valor total de la exportación USD	
104. Valor a reintegrar USD		105. Procede el embarque?	
106. Año - Mes - Día		107. Año y día	
108. Nombre		109. C.C.	
110. No. Ministerio de origen		111. Año - Mes - Día	
112. Cod. Aduan.		113. No. Bultos	
114. Peso (lqg.)		115. Fecha	
116. Observaciones		117. Declaración de exportación definitiva	
118. Observaciones		119. Fecha	
120. C.C.		121. Nombre	
122. C.C.		123. Nombre	
Firma declarante autorizado			

PRECIO MAXIMO DE VENTA AL PÚBLICO \$6.000

## ANEXO H. Registro de productores nacionales, oferta exportable y determinación de origen



### FORMULARIO 02

### REGISTRO DE PRODUCTORES NACIONALES. OFERTA EXPORTABLE Y DETERMINACIÓN DE ORIGEN

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo  
República de Colombia

0.1 REGISTRO INICIAL

0.2 RENOVACIÓN: \_\_\_\_\_

1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA										
1.1 RAZÓN SOCIAL: _____					1.2 NIT: _____					
1.3 DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL: _____			CIUDAD: _____		A.A. _____					
TELÉFONOS: _____			FAX: _____		CORREO-E: _____					
1.4 DIRECCIÓN PLANTA PRODUCCIÓN: _____					CIUDAD: _____					
1.5 REPRESENTANTE LEGAL: _____					CARGO: _____					
2. PRODUCTO A REGISTRAR (DILIGENCIAR UN FORMULARIO PARA CADA PRODUCTO)										
2.1 SUBPARTIDA ARANCELARIA (10 DÍGITOS) : _____										
2.2 NOMBRE COMERCIAL: _____										
2.3 NOMBRE TÉCNICO: _____										
2.4 UNIDAD COMERCIAL: _____										
3. UTILIZACIÓN INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN										
3.1 PLAN VALLEJO _____ 3.2 ALTEX _____ 3.3 ZONA FRANCA _____										
4. (*) MATERIALES EXTRANJEROS (IMPORTADOS DIRECTAMENTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL)										
No.	DESCRIPCIÓN (Nombre Técnico)	Subpartida Arancelaria (10 dígitos)	PAIS ORIGEN	PAIS PROCEDENCIA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR CIF \$	VALOR PLANTA \$		
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
4.11. VALOR TOTAL POR UNIDAD DE PRODUCTO (COL \$):							a.	b.		
5. (*) MATERIALES NACIONALES										
No.	DESCRIPCIÓN (NOMBRE TÉCNICO)	Subpartida Arancelaria (10 DÍGITOS)	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR EN PLANTA					
1					POR UNIDAD COMERCIAL DE PRODUCTO (CASILLA 2.4)					
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
5.11. VALOR TOTAL POR UNIDAD DE PRODUCTO (COL \$)										
6. COSTOS Y VALOR EN FÁBRICA PRODUCTO TERMINADO										
6.1 TOTAL COSTOS MATERIAS PRIMAS NACIONALES U. COMERCIAL (Valor casilla No 5.11)							\$ _____			
6.2 OTROS COSTOS DIRECTOS DE FÁBRICA U. COMERCIAL (No incluye materias primas)							\$ _____			
6.3 VALOR EN FÁBRICA / U. COMERCIAL (Mayor a sumatoria casillas No 6.1+6.2+4.11):							\$ _____			
6.4 VALOR FOB DE EXPORTACIÓN/ U. COMERCIAL:							\$ _____			

<b>7. (*) PROCESO DE PRODUCCIÓN (COMPLETA DESCRIPCIÓN POR ETAPAS)</b>
<b>8. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO</b>
<b>9. USOS Y/O APLICACIONES DEL PRODUCTO</b>
<b>10. (*) VALOR AGREGADO NACIONAL (VAN)</b>
A. NACIONAL: _____ % B1. ALADI Y GRUPO ANDINO: _____ % B2. USA: _____ % B3. CANADA: _____ % B4. MEXICO: _____ %
Declaro bajo la Gravedad de Juramento la veracidad de la información consignada. Para el trámite simplificado de renovación, declaro que se ha conservado sin modificación dentro de un margen de +/- 5% la composición porcentual del valor CIF de los materiales importados frente al valor en planta de los materiales nacionales, la composición porcentual de la estructura de costos y no se ha variado el origen de las materias primas, informados en el registro que se renueva. Autorizo al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo a utilizar la información no confidencial contenida en el presente Registro para la elaboración de estadísticas o para su consulta.
<b>11. FIRMA REPRESENTANTE LEGAL:</b> _____ <b>FECHA:</b> dd / mm / aaaa
<b>12. ANOTACIONES DEL FUNCIONARIO REVISOR (Espacio reservado para Mincomercio)</b>

(\*) INFORMACIÓN CONFIDENCIAL