



**ALCANCES DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LOS PROGRAMAS ESPECIALES  
DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN: PLAN VALLEJO EN EL GRUPO  
EMPRESARIAL “TEXTILERAS ASOCIADAS S.A.”**

**CAROL DELGADO RODRÍGUEZ**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO  
SAN JUAN DE PASTO  
2009**

**ALCANCES DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LOS PROGRAMAS ESPECIALES  
DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN: PLAN VALLEJO EN EL GRUPO  
EMPRESARIAL “TEXTILERAS ASOCIADAS S.A.”**

**CAROL DELGADO RODRÍGUEZ**

**Trabajo de Grado presentado para optar el Título Profesional en:  
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO**

**Asesor:**

**Miriam Quitiaquéz Yépez**

**Profesional en Comercio Internacional y Mercadeo**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO  
SAN JUAN DE PASTO  
2009**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

**Firma del presidente del jurado**

---

**Firma del Jurado**  
**YHANCI ELIANA CORAL ROJAS**

---

**Firma del Jurado**  
**MANUEL IVAN ORTIZ RAMOS**

San Juan de Pasto, Marzo de 2009

DEDICATORIA

*A mi madre. . . por que gracias a ti tuve  
oportunidades para hacer todos mis sueños  
realidad. . . A Jaime Andrés gracias por hacerme  
feliz.*

## AGRADECIMIENTOS

*A mi madre por sus incasables esfuerzos para salir adelante y a todos los que me han aportado pequeñas enseñanzas durante toda mi vida.*

*Gracias.*

## **RESUMEN**

El grupo empresarial Textileras Asociadas S.A., es un conjunto de empresas conformado por C.I. Dugotex S.A., Emcoltex S.A. e Inversiones Support Ltda. dedicadas a la confección y comercialización de ropa interior para todos los géneros y edades las cuales se han sabido consolidar en los mercados nacionales e internacionales gracias a la variedad de sus diseños, calidad y posicionamiento de marca; es por ello que estas empresas constituyen un buen ejemplo de la integración vertical, al beneficiarse entre ellas de las actividades que cada una realiza lo que les ha permitido obtener el estado de usuarios altamente exportadores y usuarios aduaneros permanentes.

Así mismo y debido a que mas del 70% de las ventas totales se realizan al exterior hacia mercados como Venezuela, Costa Rica, Estados Unidos y México se le concedió a C.I. Dugotex S.A. y Emcoltex S.A. el estado de plan vallejistas lo cual les ha permitido importar materias primas e insumos sin el pago de tributos aduaneros aspecto que ha generado crecimiento económico y expansión para la empresas y que les permite fundamentalmente exportar productos competitivos en precios, diseño y calidad. La aplicación de este sistema especial de importación y exportación conlleva a que todas las áreas de la empresa se encuentran inmersas de manera directa aportando con su trabajo a la aplicación del Plan Vallejo sin embargo existen aun ciertos aspectos por mejorar que conlleven a que los procesos sean mas eficientes, de ahí la importancia de determinar las incidencias que el Plan Vallejo ha tenido en cada una de esas áreas con el fin el encontrar aquellas falencias y proponer alternativas de solución viables que permitan un mejor aprovechamiento de esta herramienta para el comercio exterior.

## **ABSTRACT**

The Business Group Associated Textile S.A. is a joint enterprise formed by C.I. Dugotex S.A. Emcoltex S.A. and Investment Support Limited dedicated to the manufacture and commercialization of underwear for all genres and ages which have succeeded in consolidating the national and international markets thanks to the variety of designs, quality and brand positioning, that's why these companies are a good example of vertical integration, including the benefit of the activities performed each one of them, this let to obtain the status of highly exporting users and users customs permanent.

Moreover due to over 70% of total sales are made abroad into markets such as Venezuela, Costa Rica, México and the United States was granted the status of plan vallejisttas to CI Dugotex S.A. and Emcoltex S.A. which allowed them to import raw materials and inputs without payment of customs taxes which has generated economic growth and expansion for companies and allowing them to export products competitive in price, design and quality.

The application of this special system of import and export leads to all areas of the company are directly involved in bringing their work to the implementation of the Plan Vallejo, however there are some aspects to improve in order to the processes being more efficient, that's why the importance of determining the impact that the Plan Vallejo has had in each of these areas in order to find those gaps and propose viable alternative solution for a better use of this tool for foreign trade.



## TABLA DE CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN	17
1. TITULO DEL PROYECTO	19
2. DELIMITACION DEL ÁREA DE ESTUDIO	20
3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	21
4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	22
5. JUSTIFICACIÓN	25
6. OBJETIVOS	27
6.1 OBJETIVO GENERAL	27
6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	27
7. METODOLOGÍA	28
7.1 TIPO DE ESTUDIO	28
7.2 MÉTODO	28
7.2.1 Deductivo	28
7.2.2 Inductivo	28
7.3 FUENTES DE INFORMACIÓN	29
7.3.1 Primarias	29
7.3.2 Secundarias	29
7.3.3 Terciarias	30
7.4 INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	31
7.5 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	31
8. DESARROLLO DE LOS OBJETIVOS	32
8.1 IMPORTANCIA DEL PLAN VALLEJO COMO INCENTIVO A LAS EXPORTACIONES	32
8.1.1 Generalidades del Plan Vallejo	32

8.1.2	Objetivos del Plan Vallejo	32
8.1.3	Servicios e Instrumentos de promoción a las Exportaciones	33
8.1.3.1	Zonas francas	33
8.1.3.2	Sociedades de comercialización internacional C.I.	33
8.1.3.4	Sistemas especiales de importación y exportación Plan Vallejo	34
8.1.4	Clasificación de los programas Plan Vallejo	34
8.1.4.1	Materias Primas E Insumos (Artic. 172 D.L. 444/67)	34
8.1.4.2	Materias Primas E Insumos (Artic. 173 B, D.L.444/67)	34
8.1.4.3	Bienes De Capital Y Repuestos (Art.173 C D.L. 444/67)	34
8.1.4.4	Bienes De Capital Y Repuestos (Art.174 D.L. 444/67)	34
8.1.4.5	Reposición Materias Primas (Art. 179 D.L. 444/67)	35
8.1.5	Acceso al programa Plan Vallejo	36
8.1.6	Incentivos del Plan Vallejo según Programa	36
8.1.6.1	Materias Primas E Insumos (art. 172)	36
8.1.6.2	Materias Primas E Insumos (art. 173b)	36
8.1.6.3	3 Materias Primas E Insumos (art. 179)	36
8.1.6.4	Bienes De Capital Y Repuestos (art. 173c)	36
8.1.6.5	Bienes De Capital Y Repuestos (art. 174)	37
8.2	POLÍTICA COMERCIAL POR LA CUAL SE LLEVO A CABO LA IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN VALLEJO COMO INSTRUMENTO DE APOYO A LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA.	37
8.2.1	Colombia: Regímenes especiales e incentivos a las exportaciones	39
8.2.2	Estructura, conducta y desempeño de la cadena textil	42
8.2.3	Coyuntura actual de los sectores textiles y de confecciones	44
8.2.4	Perspectivas para los sectores Textil y de confecciones colombianos	47
8.3	ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES IMPLEMENTANDO EL PROGRAMA PLAN VALLEJO PERIODO 2006 – 2008	49

8.3.1 Desarrollo De Las Exportaciones 2006-2008	51
8.3.2 Desarrollo De Las Importaciones 2006-2008	63
8.4 INCIDENCIA DEL PLAN VALLEJO EN LAS DIFERENTES ÁREAS DEL GRUPO TEXTILERAS ASOCIADAS S.A.	69
8.4.1 Área de producción y diseño	70
8.4.2 Área de mercadeo y ventas	70
8.4.3 Área de compras y cartera	70
8.4.4 Área de recursos humanos	71
8.4.5 Área de comercio exterior	71
8.5 DESARROLLO DEL CUMPLIMIENTO DE LOS SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE C.I. DUGOTEX S.A. Y EMCOLTEX S.A.	72
8.6 Plan de Acción	73
8.6.1 Objetivos del plan de acción	73
8.6.1.1 Objetivo General	73
8.6.1.2 Objetivos Específicos	73
8.6.2 Estrategias dirigidas a las diferentes aéreas.	77
8.6.2.1 Integración del personal y conocimiento de las funciones	77
8.6.2.2 Socialización de problemáticas	77
8.6.2.3 Talleres de Aplicación Plan Vallejo	77
8.6.2.4 Taller de socialización de la normatividad que rige al Plan Vallejo	77
8.6.2.5 Contratación del Software de Información de Comercio Exterior	78
8.6.2.6 Recopilación de los documentos soporte para la presentación del Plan Vallejo	78
8.6.2.7 Verificar Plazos y Condiciones	79
8.7 MARCO CONCEPTUAL	79
8.8 MARCO LEGAL	83
9. CONCLUSIONES	84

10. RECOMENDACIONES

86

BIBLIOGRAFÍA

NETGRAFIA

ANEXOS

## LISTA DE GRÁFICOS

	<b>Pág.</b>
GRAFICO 1. Exportaciones del sector textil Colombiano Enero - Diciembre de 2007	45
GRAFICO 2. Exportación del sector confecciones Colombiano Enero - Diciembre de2007	46
GRAFICO 3. Principales Exportadores 2006	51
GRAFICO 4. Principales Exportadores 2007	54
GRAFICO 5. Principales Exportadores 2008	55
GRAFICO 6. Principales clientes 2006	56
GRAFICO 7. Principales clientes 2007	58
GRAFICO 8. Principales clientes 2008	59
GRAFICO 9. Principales productos de Exportación 2006	60
GRAFICO 10. Principales productos de Exportación 2007	61
GRAFICO 11. Principales productos de Exportación 2008	62
GRAFICO 12. Principal Importador 2006	63
GRAFICO 13. Principal Importador 2007	65
GRAFICO 14. Principal Importador 2008	66
GRAFICO 15. Principales proveedores 2006	67
GRAFICO 16. Principales proveedores 2007	68
GRAFICO 17. Principales proveedores 2008	69

## LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Mecanismos de fomento al comercio exterior	40

## LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. PLAN DE ACCIÓN	74

## LISTA DE ANEXOS

	Pág.
anexo A. Encuesta representantes de las empresas	96
Anexo B. Encuesta clientes	97



## INTRODUCCIÓN

Hoy en día, como resultado de los grandes movimientos de mercancías producto de la globalización y las demandas de mercado; la necesidad de facilitar las operaciones de comercio internacional es cada vez mayor. Es precisamente el incremento de los negocios internacionales el que ha contribuido en que los países simplifiquen sus sistemas aduaneros e implementen sistemas especiales de importación y exportación con el fin de facilitar el comercio internacional entre los países, esto significa un país mas competitivo, en donde se contribuye efectivamente al desarrollo de una nación, eliminando tramites y procesos innecesarios, trayendo como resultado menores tiempos y costos y eliminando así las barreras al comercio internacional.

En Colombia tienen vigencia actualmente regímenes especiales de importación y exportación como el denominado Plan Vallejo sistema especial utilizado por gran cantidad de sectores productivos colombianos que les permite importar entre otros materias primas e insumos temporalmente al territorio aduanero colombiano con exención total o parcial de derechos de aduana e impuestos; ventajas que han sido aprovechadas por la industria colombiana en especial la industria química, la industria del cartón, el papel y la de textiles, las cuales necesitan gran cantidad de maquinaria y bienes importados para su producción, estos son claros ejemplos del sector industrial que se han beneficiado considerablemente de las rebajas totales o parciales en los costos gracias al Plan Vallejo.

Para las empresas colombianas, el Plan Vallejo representa un gran ahorro de dinero, lo que permite que sus productos tengan menores costos de elaboración y, por lo tanto, un precio de venta menor, de tal manera que éstos se puedan vender mejor en los mercados internacionales, dando como resultado la competitividad

del sector económico al cual ellas pertenecen así como el posicionamiento de sus productos en el exterior.

## **1. TITULO DEL PROYECTO**

Alcances de la implementación de los programas especiales de importación y exportación: Plan Vallejo en el grupo empresarial "Textileras Asociadas S.A."

## **2. DELIMITACIÓN DEL ÁREA DE ESTUDIO**

El estudio se llevara a cabo durante el periodo comprendido entre septiembre del 2007 a marzo del 2008, en la ciudad de Santa fe de Bogotá D.C.

### **3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

Que implicaciones tiene para el grupo empresarial el contar con la implementación de los programas especiales de importación y exportación Plan Vallejo?

- ¿Son estos programas beneficiosos para los productores de textiles en Colombia?
- ¿Es necesario conocer las disposiciones reglamentarias que rigen para los usuarios de los sistemas especiales de importación – exportación Plan Vallejo SEIE?
- ¿Cuál es el grado de compromiso que asume en general cada una de las áreas del grupo Textileras Asociadas S.A. cuando se decide acogerse a un SEIE?
- Cual debe ser la preparación que el departamento de comercio exterior debe tener en cuanto al manejo de estos programas?

#### **4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El aporte que el sector textil y de la confección ha dado en Colombia es indiscutible principalmente en la generación de exportaciones y empleo. En términos de intercambio comercial Colombia ha logrado mantener un crecimiento en sus exportaciones de textiles y de confección. Este crecimiento impresionante obedeció en gran medida a las preferencias unilaterales ofrecidas por Estados Unidos a la industria de la confección en Colombia por medio del ATPDEA. El grado de aprovechamiento que los industriales del sector den a este tipo de acuerdos de comercio exterior es fundamental para lograr un beneficio para todos.

Frente a los procesos de apertura y globalización de la economía colombiana, es indispensable hacer uso de los sistemas de preferencias arancelarias que conceden los países industrializados y de los acuerdos comerciales en los que se otorgan algunas concesiones. El buen uso de estas preferencias arancelarias está basado en las normas de origen, las cuales en la actualidad contemplan los convenios, acuerdos y tratados comerciales regionales o bilaterales y el desarrollo de sistemas de preferencias comerciales.

Colombia tiene limitantes en comparación a los países de Asia; los costos de mano de obra son inferiores en los países asiáticos, quienes además poseen un alto grado de desarrollo en infraestructura y economías de escala en producción, distribución e investigación y desarrollo debido a los grandes volúmenes que estos países manejan.

Sin embargo los países latinoamericanos y en especial Colombia tienen ventajas en el mercado de Estados Unidos por que su respuesta es más rápida debido a

su cercanía geográfica y flexibilidad. Colombia en comparación con otros países latinoamericanos lidera en cuanto a diseño y desarrollo de marcas ya que tiene capacidad para agregar valor a sus confecciones; de ahí que se cuente con la presencia de reconocidas marcas locales las cuales se destacan por su creatividad en diseño.<sup>1</sup>

Para la industria colombiana en especial la textil, concentrarse en un solo mercado puede ser negativo, por ello surge la necesidad de buscar constantemente nuevos mercados como Centroamérica, México y Europa los cuales resultan interesantes por el auge que ha tenido en estas regiones la importación de confecciones y textiles, así mismo en cuanto al mercado local este no debe descuidarse por lo que las empresas deben preocuparse por ser competitivas localmente.

Se debe explotar al máximo las ventajas comparativas de situación geográfica y cercanía con Estados Unidos, así como con los puertos en dos océanos, también aprovechar los beneficios arancelarios para los exportadores con las comercializadoras internacionales, zonas francas y Plan Vallejo; así como realizar operaciones de integración, alianzas y fusiones necesarias para mantenerse en el mercado. Es por ello la importancia del Plan Vallejo como incentivo a las exportaciones ya a través de este se puede mejorar la competitividad en el mercado externo, mediante la importación de bienes de capital e insumos con trato preferencial en aranceles e impuestos; es decir el Plan Vallejo a permitido que la empresas colombianas importen para exportar competitivamente.

Entre los retos que tiene la industria de textiles y de confección es seguir fortaleciendo el mercado interno para de esta manera evitar una invasión de productos asiáticos, se debe continuar con el trabajo de oferta del paquete completo a los clientes internacionales e invertir en tecnología para lograr

---

<sup>1</sup> MONTOYA, Rubén Darío. Comportamiento del sector textil en Colombia. Universidad de los Andes. Bogotá D.C. Edición No. 52. 2008. pág. 17-25.

eficiencia en producción y avanzar en investigación y desarrollo de nuevos productos.



## 5. JUSTIFICACIÓN

Uno de los aspectos que más tienen en cuenta las empresas, a la hora de tomar la decisión de importar es los impuestos que deben pagar al gobierno por la realización de dicha actividad. Un ejemplo de impuesto es el dinero que deben pagar las empresas por el derecho a traer desde otros países (importar) maquinas y diferentes tipos de bienes que ellas necesitan para poder elaborar sus propios productos. En vista de ello el gobierno Colombiano creo los sistemas especiales de importación – exportación, como mecanismos para incentivar las exportaciones de los productos colombianos.

El Plan Vallejo es uno de ellos, desarrollado en el año 1959, como una estrategia que pretendía estimular a las empresas colombianas para elaborar productos y servicios que luego se enviaran y vendieran en el exterior; es decir, se exportaran. Este sistema especial continua aun vigente debido a su importancia y al gran uso que industrias como la textilera le han dado y a los grandes beneficios económicos y tributarios a los que se accede cuando se es un usuario de los sistemas especiales de importación – exportación.

La aplicación de este sistema en el grupo empresarial Textileras Asociadas ha traído beneficios fiscales, cambiarios y aduaneros que han permitido que la empresa se prepare para emprender nuevos retos de inserción en los mercados internacionales, con base en productos de mayor valor agregado y hacia sectores de mayor perspectiva.

Sin embargo existen ciertos aspecto de la aplicación de dichos programas que no son claros o se han manejado de manera irregular dentro del grupo y que ocasionan fallas en los procesos de importación y exportación que los hacen menos eficientes y acarrear problemas de tipo sancionatorio ante los entes

reguladores, debido en gran parte a la poca importancia que las diferentes áreas del grupo le dan a este incentivo. De ahí la necesidad de conocer las implicaciones que el sistema Plan Vallejo ha tenido en el grupo empresarial Textileras Asociadas por ser la razón principal por la cual se exportan sus productos a países como Venezuela, Costa Rica, Puerto Rico, Estado Unidos, México, Trinidad Y Tobago; el cual a brindado grandes beneficios para las empresas que hacen parte del grupo empresarial contribuyendo con su crecimiento económico, generación de empleo, bienestar social, entre otros aspectos que no solo contribuyen al mejoramiento del grupo sino también del sector productivo y de la economía del país en general.

Por ello esta investigación contribuirá a dar seguimiento a los sistemas especiales de importación – exportación, así mismo mejorar el grado de compromiso que las diferentes áreas, en especial la de comercio exterior tienen frente al Plan Vallejo.

## **6. OBJETIVOS**

### **6.1 OBJETIVO GENERAL**

Determinar los alcances de la implementación de los programas especiales de importación y exportación: Plan Vallejo en el grupo empresarial “Textileras Asociadas S.A.”

### **6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Determinar la importancia del Plan Vallejo como incentivo a las exportaciones.
- Conocer la política comercial que permitió la implementación del Plan Vallejo en Colombia como un sistema especial de importación y exportación.
- Establecer en que medida se han diversificado las exportaciones e importaciones del grupo Textileras Asociadas.
- Conocer cual ha sido la incidencia que el Plan Vallejo ha tenido en el grupo en cuanto al mejoramiento de procesos.
- Proponer un esquema empresarial de actividades concernientes a las diversas áreas del grupo involucradas en Plan Vallejo.

## 7. METODOLOGÍA

### 7.1. TIPO DE ESTUDIO

**7.1.1 Descriptivo.** Se identifican características del universo de investigación, señala formas de conducta, establece comportamientos concretos. Este tipo de estudio sirve para analizar cómo es y cómo se manifiesta un fenómeno y sus componentes. Permiten detallar el fenómeno estudiado básicamente a través de la medición de uno o más de sus atributos.

### 7.2. MÉTODO

**7.2.1 Deductivo.** Va de lo general a lo particular. El método deductivo es aquél que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez.<sup>2</sup>

**7.2.2 Inductivo.** Es el razonamiento que, partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales. Este método permite la formación de hipótesis, investigación de leyes científicas, y las demostraciones. La inducción puede ser completa o incompleta.

---

<sup>2</sup> MÉNDEZ, Carlos A. Metodología de la investigación para ciencias económicas, contables y administrativas. Colombia. Editorial MC Graw Hill Interamericana S.A. Edición año 2005. Pág. 58-63.

### **7.3 FUENTES DE INFORMACIÓN**

**7.3.1. Primarias.** Se llevara a cabo el desarrollo de entrevistas de carácter informativo y explicativo con la asesoría de personas relacionadas con la temática del Plan Vallejo.

- Asesor del Ministerio De Comercio Industria Y Turismo: brindara asesoría sobre temas relacionados con Plan Vallejo y ventanilla única de comercio exterior VUCE.
- Auxiliares de aduana, NICO S.I.A S.A.: a través de los cuales se obtendrá información del manejo operativo de cada uno de los procesos de importación y exportación llevados a cabo y de temas relacionados con Plan Vallejo.
- Se llevara a cabo una encuesta para determinar el grado de satisfacción y los beneficios que el programa Plan Vallejo ha traído a cada una de las empresas implicadas.

**7.3.2. Secundarias:** se tendrá en cuenta documentos tales como:

- Declaraciones de importación y exportación: donde se consignan claramente los datos relacionados a cada uno de los procesos llevados a cabo por NICO S.I.A S.A. para el grupo empresarial Textileras Asociadas enfocado en los usuarios altamente exportadores tales como C.I. Dugotex S.A. y Emcoltex S.A.
- Decreto 2685 del 28 de Diciembre de 1999 (Estatuto Aduanero) y demás normas que lo modifican y adicionan.
- Decreto 1530 del 9 de Mayo de 2008, por el cual modifica parcialmente el decreto 2685 en intermediación aduanera y régimen de exportaciones.
- Decreto 2354 del 27 de Junio de 2008, por el cual se modifica u adiciona al decreto 2685.

- Decreto 2883 de 2008 por el cual se reglamenta las nuevas disposiciones de las agencias de aduanas.
- Cartilla DIAN, declaración de importación y andina del valor: como guía que constituye una orientación para el diligenciamiento de los formularios.
- Cuadros Insumo Producto (CIP): a través de los cuales se lleva a cabo una liquidación de los sistemas especiales de Plan Vallejo por producto exportable, en donde se discrimina el porcentaje del valor agregado nacional (VAN) que posee el producto, así como el valor de insumo externo del mismo (VIE).
- Circular 170: es útil en cuanto sirve para la prevención y control del lavado de activos, por medio de esta se puede realizar actualización de base de datos de los clientes, así como determinar si estos están pagando debidamente sus impuestos.
- Arancel de aduanas: como guía que incluye sección tarifaria, partidas arancelarias y sus respectivos gravámenes, régimen, IVA, descripciones, notas informativas y tratados de integración.

### **7.3.3 Terciarias.** se llevaran a cabo a través de:

- Internet: con artículos relacionados al Plan Vallejo en cuanto a su definición, objetivos, implementación, beneficios, entre otros aspectos.
- Base de datos: por medio del archivo de importación y exportación de NICO S.I.A. S.A. en donde se configuran de manera virtual todos los aspectos relacionados en las declaraciones así como en los documentos soporte de las operaciones con Plan Vallejo.

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

Se emplearan como herramientas la entrevista directa, previo un formato conciso a cerca de los temas de interés y de relación con Plan Vallejo.

#### **7.5 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN**

Se utilizaran herramientas tales como Excel para el proceso de datos y de esta manera obtener comparativos y tendencias en aspectos tales como:

- Comportamiento de las exportaciones que emplean Plan Vallejo de las empresas C.I. Dugotex S.A. y Emcoltex S.A. durante el periodo comprendido entre septiembre de 2007 a marzo del año 2008.
- Principales clientes y países de destino de las exportaciones.
- Principales clientes y países de origen de las importaciones.
- Principales productos exportados (descripción por posición arancelaria).
- Principales productos importados (descripción por posición arancelaria).

## **8. DESARROLLO DE LOS OBJETIVOS**

### **8.1 IMPORTANCIA DEL PLAN VALLEJO COMO INCENTIVO A LAS EXPORTACIONES**

**8.1.1 Generalidades Del Plan Vallejo.** Plan Vallejo es aquel régimen que permite importar temporalmente al territorio aduanero Colombiano, con exención total o parcial de derechos de aduana e impuestos; materias primas e insumos, bienes de capital, repuestos y bienes intermedios 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.<sup>3</sup>

Fue implementado en el año 1959 gracias a Joaquín Vallejo Arbeláez Ingeniero, economista, diplomático, ministro, intelectual y escritor antioqueño; a quien entre sus gestiones más importantes se le conoce como el creador de la conocida estrategia económica "el Plan Vallejo"; estrategia estatal para estimular el crecimiento de las exportaciones colombianas.

Inclusive el Plan Vallejo consiste además, en que aquellas empresas que no exporten algún producto, sino que su actividad sea prestar algún servicio que colabore con la elaboración o envío de productos para exportar, y que también necesiten artículos provenientes de otros países para poder prestar su servicio, se pueden beneficiar del Plan Vallejo.

#### **8.1.2 Objetivos Del Plan Vallejo.**

- Incrementar las exportaciones colombianas.

---

<sup>3</sup> VALENCIA, Rueda Eduardo. Plan Vallejo como incentivo a las exportaciones. Banco de la república de Colombia. Revista económica para PYMES. Bogotá D.C. Edición No. 123. 2008. Pág. 47-52



- Diversificar las exportaciones.
- Contribuir a la renovación y adquisición de tecnología.
- Reducir los costos de producción.
- Contribuir al mejoramiento de la calidad de los productos.

**8.1.3 Servicios E Instrumentos De Promoción A Las Exportaciones.** Los siguientes instrumentos han sido diseñados para apoyar y fomentar las exportaciones colombianas.

**8.1.3.1 Zonas francas.** Existen dos clases de zonas francas, las cuales han sido diferenciadas por el fin para el cual han sido creadas.

- **Zonas francas permanentes:** áreas delimitadas del territorio nacional donde se desarrollan actividades industriales de bienes y servicios o actividades comerciales, destinadas al mercado externo.
- **Zonas francas transitorias:** áreas delimitadas del territorio nacional, donde se celebran ferias y eventos internacionales de importancia para la economía. Actualmente se encuentran diez (10) zonas francas en funcionamiento ubicadas en los siguientes puntos del territorio nacional: Santa Marta, Barranquilla, Cartagena, Candelaria, Cúcuta, Río Negro, Eje Cafetero, Pacífico, Bogotá y Palma Seca.

**8.1.3.2 Sociedades de comercialización internacional C.I.** Es instrumento de apoyo a las exportaciones otorgado por el Gobierno Nacional, que otorga beneficios tributarios a través de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN, mediante el cual las empresas que tengan por objeto principal la comercialización y venta de productos colombianos en el exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas, y/o servicios

intermedios de la producción, con destino a la exportación, estarán libres del impuesto a las ventas IVA y/o de retención en la fuente en la compra local.

**8.1.3.4 Sistemas especiales de importación y exportación Plan Vallejo.** Es un instrumento de incentivo a las exportaciones que consiste en la importación temporal al territorio aduanero Colombiano de materias primas e insumos, con exención total de derechos de aduana e IVA, que se empleen en la producción de bienes de exportación.<sup>4</sup>

#### **8.1.4 Clasificación De Programas Plan Vallejo.**

**8.1.4.1 Materias Primas E Insumos (Artic. 172 D.L. 444/67):** Operaciones directas: facilita la importación temporal materias primas e insumos para elaborar productos destinados a la exportación. Las importaciones de materias primas e insumos realizadas por el programa Plan Vallejo están exentas de: depósito previo, licencia de importación, gravámenes arancelarios, impuestos a las ventas y demás o contribuciones que se perciban con motivo de la importación. Es decir, la exención es total, previa presentación de las garantías de cumplimiento.

**8.1.4.2 Materias Primas E Insumos (Artic. 173 B, D.L.444/67):** Operaciones indirectas: permite la importación temporal de bienes destinados a producir mercancías 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. Estas importaciones están exentas del gravamen arancelario y del IVA.

---

<sup>4</sup> MÉNDEZ, Arévalo Susana. Sistemas especiales de importación y exportación Plan Vallejo. Proexport Colombia. Revista electrónica. Bogotá D.C. Edición No. 110. 2008. Pág. 50.

**8.1.4.3 Bienes De Capital Y Repuestos (Art.173 C D.L. 444/67):** Importación de maquinaria y equipo destinados a instalación o ensanche de empresas, si los aumentos de producción se destinan por lo menos en 70% a la exportación.

**8.1.4.4 Bienes De Capital Y Repuestos (Art.174 D.L. 444/67):** Las operaciones son las mismas que las descritas para el artíc. 173 c, con la diferencia que los compromisos de exportación son menores el Plan Vallejo define dos tipos de operaciones de bienes de capital y repuestos:

Importación de maquinaria y equipos que se destinen a la ampliación de empresas siempre y cuando del incremento de la producción se destine a la exportación al menos un 70 por ciento. Igualmente pueden importarse materias primas o bienes intermedios que vayan a ser utilizados en el país en la producción o ensamble de bienes de capital o 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. Todos los bienes importados bajo esta operación obtienen exención de derechos de aduana. Esta operación sigue las mismas especificaciones de la operación anterior solo que en las operaciones señaladas en el artículo 174, la exportación debe ser por lo menos de 1,5 veces el valor del cupo de la importación utilizado y los bienes de capital importados no estarán exentos de derechos de aduana.

Las importaciones Plan Vallejo de maquinaria y repuestos están exentas de depósitos previos, licencia de importación, gravámenes arancelarios y demás impuestos o contribuciones que se perciban con motivo de la importación. Esta modalidad no está exenta del pago del impuesto sobre las ventas, pero éste se causa únicamente al final del período previsto.

**8.1.4.5 Reposición Materias Primas (Art. 179 D.L. 444/67):** Es aquella operación de sistemas especiales que consiste en exportar con el lleno de los requisitos

legales bienes nacionales en cuya producción se hubieren utilizado materias primas o insumos importados por canales ordinarios o por reposición, quien efectuó dicha operación, tendrá derecho a que se le otorgue registro para importar, con los beneficios a una cantidad igual de aquellas materias primas o insumos utilizados en el bien exportado, sin el pago de tributos aduaneros.

**8.1.5 Acceso Al Programa Plan Vallejo.** Las personas naturales o jurídicas que estén interesadas en acceder a un programa Plan Vallejo de materias primas deben cumplir con las siguientes condiciones:

- Tener el carácter de empresarios productores, exportadores, comercializadores, entidades sin ánimo de lucro o cualquier otra forma de asociación empresarial reconocida en la Ley.
- No presentar incumplimiento por obligaciones adquiridas en desarrollo de un programa de Plan Vallejo al momento de presentar la solicitud correspondiente.
- Estar inscritos en el Registro Nacional de Exportadores.
- Las sociedades de comercialización internacional deben estar inscritos en el Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

### **8.1.6 Incentivos Del Plan Vallejo Según Programa**

**8.1.6.1 Materias Primas E Insumos (art. 172).** Exención de IVA, exención de gravamen arancelario, exención de licencia previa y demás impuestos.

**8.1.6.2 Materias Primas E Insumos (art. 173b).** Exención de IVA, exención de gravamen arancelario, exención de licencia previa y demás impuestos.

**8.1.6.3 Materias Primas E Insumos (art. 179).** Exención de IVA, exención de gravamen arancelario, exención de licencia previa y demás impuestos.

**8.1.6.4 Bienes De Capital Y Repuestos (art. 173c).** Pago diferido de IVA, exención de gravamen arancelario, exención de licencia previa y demás impuestos

**8.1.6.5 Bienes De Capital Y Repuestos (art. 174).** Pago diferido de IVA, no tiene exención de gravamen arancelario, exención de licencia previa.<sup>5</sup>

## **8.2 POLÍTICA COMERCIAL POR LA CUAL SE LLEVO A CABO LA IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN VALLEJO COMO INSTRUMENTO DE APOYO A LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA.**

Los sistemas especiales de importación y exportación se instituyeron en 1959 bajo el gobierno de la Junta Militar e iniciaron su operación regular en 1961. En sus primeros años de funcionamiento, el Plan Vallejo consistió básicamente en la liberación de aranceles sobre insumos importados para empresas que efectuaran contratos de exportación con el gobierno. Sin embargo es en 1967 cuando se complementó la legislación sobre dicho mecanismo específicamente, se creó un procedimiento para otorgar exenciones arancelarias sobre insumos importados utilizados en exportaciones ya efectuadas -el denominado Plan Vallejo Júnior y se permitieron nuevas modalidades dentro del programa original del Plan Vallejo, tales como el de exportación parcial en el caso de las importaciones de maquinaria.

Es así como el Plan Vallejo estableció medidas tendientes a reducir el desestímulo a las exportaciones, mediante mecanismos dirigidos a exonerar a los exportadores del pago de gravámenes e impuestos sobre las materias primas, insumos, bienes

---

<sup>5</sup> PAZ, Gonzales Edgar. Incentivos a las exportaciones, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Revista electrónica. Bogotá D.C. Edición No. 110. 2007. Pág. 12.

de capital y repuestos importados utilizados en la fabricación de productos destinados a la exportación o a servicios directamente relacionados con la actividad exportadora. En esta medida se establecían compromisos mediante contratos de importación - exportación en los que quedaba estipulado el compromiso de los beneficiarios del Plan a exportar total o parcialmente la producción obtenida a partir de los bienes y materias primas importadas, gracias a las exenciones e incentivos del sistema Plan Vallejo.

Mas adelante bajo el modelo económico de apertura comercial, adoptado por el gobierno colombiano desde la presidencia de Cesar Gaviria en el año 1991, el estado, el gobierno y el sector privado han venido jugando un nuevo papel hacia una economía de mercado, fundamental en lo concerniente a obtener el máximo beneficio de las ventajas comparativas y competitivas, que le permitan al sector productivo tener presencia activa y creciente en los mercados externos.

En Colombia los incentivos a las exportaciones han variado continuamente a través del tiempo y en especial, entre productos exportados, por tal razón desde los años 90 la política comercial colombiana ha procurado mitigar el sesgo anti exportador empleando diversas estrategias y mecanismos como los sistemas especiales de importación – exportación (Plan Vallejo), tributarios (CERTs), laborales, territoriales (Carces y Zonas Especiales Económicas de Exportación), financieros (Bancoldex) y de inversión (Zonas Francas).

La apertura de la economía produjo también cambios significativos en la política de promoción de las exportaciones del país. El esquema de promoción por sectores y los créditos subsidiados fueron remplazados por uno nuevo, en concordancia con el modelo de desarrollo y con los compromisos multilaterales del país. En la actualidad, la política de promoción de las exportaciones se basa en incentivos horizontales que se concentran principalmente en dar información sobre los mercados y oportunidades de negocios. En el campo de la financiación de las

actividades relacionadas con las ventas al exterior, las políticas se orientan a asegurar la disponibilidad de recursos financieros a las tasas de interés del mercado.

Es por ello que uno de los objetivos fundamentales para adoptar el sistema importación - exportación del Plan Vallejo fue el de ampliar la base exportadora del país, promoviendo las exportaciones no tradicionales y en la actualidad casi cuarenta años después de puesta en marcha , es importante vislumbrar en qué medida estas exportaciones se han apoyado en dicho mecanismo de fomento, ya que el Plan Vallejo continúa siendo una gran herramienta para las exportaciones y hoy un 80% de los empresarios lo sigue usando, de acuerdo con la Asociación Nacional de Comercio Exterior ANALDEX.<sup>6</sup>

**8.2.1 Colombia, Regímenes Especiales De Comercio E Incentivos A Las Exportaciones.** Desde su implementación han sido diversos los cambios por los cuales ha tenido que pasar este sistema de promoción, incluso para hacerlo mas dinámico se han simplificado los tramites para los exportadores, reduciendo los tiempos para nacionalizar mercancías que utilicen alguna modalidad de Plan Vallejo; así como el tiempo de aprobación de los cuadro insumo – producto ; entre otros ajustes que se le han hecho al Plan Vallejo para dinamizarlo y conseguir que cada día sean mas los productores colombianos que le apuesten a utilizar este mecanismo.

De esta manera y continuando con la renovación para beneficio de los exportadores colombianos, es que a partir del primero de diciembre de 2005 se da entonces el traslado de diversos tramites relacionados con comercio exterior y especialmente los referentes a los sistemas especiales de importación - exportación desde el Ministerio de Comercio a la DIAN; organismo que tendrá

---

<sup>6</sup> CORCHUELO, Arboleda Germán, Décimo cuarto seminario sobre instrumentos a las exportaciones Colombianas. ANALDEX. Bogotá. 2007. Memorias de asistencia Pág. 40-50.

bajo su administración lo referente a Plan Vallejo y zonas francas tal como quedo establecido en el decreto 4271.

Además se encargará de vigilar el cumplimiento de la Ley en las zonas francas, zonas económicas especiales de exportación y las sociedades de comercialización internacional, ante las cuales actuará como autoridad tributaria, aduanera y de control de cambios.

Figura 1. Mecanismos de fomento al comercio exterior



Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo



De esta forma, el organismo cobrará y administrará los gravámenes que se generen en dichas zonas, realizará los procesos de registro, inscripción, autorización y habilitación, así como visitas industriales, con el fin de conocer los nuevos usuarios de los sistemas aduaneros.

También asumirá los procesos de cobro persuasivo y coactivo, incluidos los que se encuentren en curso, por las sanciones impuestas ante el incumplimiento de las obligaciones, los cuales se regirán con las normas jurídicas que determina la DIAN.

Otro de los desafíos a los que se tendrá que enfrentar la DIAN será en disminuir los niveles de contrabando generados bajo la fachada del Plan Vallejo, para ello La Policía Nacional de Colombia, a través de la Policía Fiscal y Aduanera, y en coordinación con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) están llevando a cabo intensos controles en los puertos y aeropuertos del país para contrarrestar estos hechos causados por personas inescrupulosas que usan indebidamente el programa para traer materias primas sin el pago de arancel pero que no van a ser exportadas sino que se quedan en el mercado nacional para luego ser comercializadas de forma ilegal sin continuar con el debido proceso de nacionalización.<sup>7</sup>

Con respecto a nuevos retos para el Plan Vallejo se puede decir que ha sido tema de discusión en las negociaciones del TLC con Estados Unidos, ya que después de las diferentes rondas de negociación se determinó que este instrumento queda incluido para ser usado por los empresarios bajo el TLC y que puede ser utilizado en el Tratado sin ninguna restricción, manteniendo así la ventaja que tiene el empresariado de usar este instrumento para poder importar materias primas de cualquier país sin arancel y usarlas en sus bienes exportables buscando

---

<sup>7</sup> RUIZ, Rojas Miller. Noticias de la policía fiscal y aduanera. Policía Nacional de Colombia. Revista económica para PYMES. Bogotá D.C. Edición No. 124. 2008. Pág. 10-12.

condiciones para que los exportadores sean más competitivos y, de esta manera, aprovechar al máximo las preferencias que otorga Estados Unidos por la vía del TLC.

Existen otras propuestas que se ha considerado es que se pueda cambiar el Plan Vallejo por el llamado “draw back”, mediante el cual el usuario del incentivo comercial pagaría el arancel al momento de internar la mercancía, pero ese impuesto le sería devuelto cuando efectúe la exportación. De la misma forma, se podría optar por el sistema de crédito fiscal, que opera en Chile. En este caso, el empresario trae el insumo y paga el arancel con un crédito estatal, que se cancela automáticamente cuando la empresa exporta sus productos. Estas propuestas continúan siendo estudiadas por el Ministerio de Comercio aunque sería un proceso muy engorroso implementarlas debido entre otros aspectos de tipo monetario a la cultura del exportador colombiano quien lleva años confiando en el sistema Plan Vallejo pero a quien también le ha tomado años arriesgarse a implementarlo.

Finalmente en Colombia existe la necesidad de impulsar una mayor competitividad de la producción nacional que efectivamente logre dinamizar el crecimiento y la generación de empleo. A pesar que la política económica de los últimos 20 años exhibe algunos logros en términos de crecimiento del comercio, empleo y variedad de los productos exportados, aún hay mucho espacio para que la acción conjunta del Estado y la industria privada logre mejoras sustanciales en términos de productividad, desarrollo tecnológico y fomento a las exportaciones.

### **8.2.2 Estructura, Conducta Y Desempeño De La Cadena Textil En Colombia.**

La industria textil y de confecciones ha sido históricamente muy importante para Colombia. En los últimos años ha cobrado importancia por el crecimiento que ha traído, el incremento de las exportaciones y los tratados de preferencias arancelarias que han fomentado el comercio internacional de este sector.

En la actualidad la industria sigue con el propósito de ser cada vez mas eficiente, de tener productos diferenciados y de adoptar estrategias logísticas que le permitan ser competitiva en el mercado mundial que esta dominado en la actualidad por países como China e India.

La cadena textil – confección es una de las mas importantes en Colombia en cuanto a la generación de empleo y divisas debido a que casi todas sus etapas tienen producción nacional. Esta industria representa un 16,36% del total de la industria manufacturera en Colombia y el 22.74% del personal ocupado en este sector.<sup>8</sup> En confecciones la industria satisface la mayoría del mercado interno y además tiene una creciente tasa de apertura exportadora.

Existen agentes externos, condiciones de demanda y de producción que han hecho que la industria textil y de confecciones vea afectada su estructura permanente. Esta industria ha tenido un comportamiento muy dinámico desde sus inicios en la historia y desde esos tiempos ha sufrido cambios en su estructura como consecuencia de la adaptación de la industria a los agentes externos y a las políticas publicas que la afectan, aspectos tales como el contrabando de productos provenientes de Panamá y china.

Con el ATPDEA la industria colombiana ha visto a Estados Unidos como un mercado muy atractivo. Las exigencias de los clientes norteamericanos han obligado a la industria a ser más competitiva en precios y en calidad de productos, para cumplir con los estándares mínimos requeridos. Esta competitividad se logra mejorando las eficiencias de producción e invirtiendo en maquinaria y equipos de última tecnología. Mejorando el desempeño de la industria se logra tener la competitividad necesaria para hacerse sentir en los mercados externos.

---

<sup>8</sup> GONZALES, Carlos Fidel – CASTRILLON, Liliana Cruz. Generalidades de la Cadena Productiva Textil – Confección. Compañía de seguros de créditos comerciales S.A. CREDISEGURO. Bogotá D.C. Edición electrónica No. 12. 2008. Pág. 8-10

La integración vertical de las compañías es una consecuencia de la necesidad de cumplir con los requerimientos de maquila de los clientes externos. En los últimos años varias compañías se han fusionado y han hecho convenios para mejorar la oferta del paquete completo al mercado internacional.

La materia prima requerida para cumplir con la demanda es afectada por los tratados de comercio internacionales, los requerimientos de origen han hecho que las importaciones de materia prima sean mayores que en los años anteriores.<sup>9</sup>

**8.2.3 Coyuntura Actual De Los Sectores Textiles Y Confecciones.** A lo largo del 2008 las empresas de la cadena textil y de confecciones afrontaron una de las coyunturas económicas más difíciles de las que se tenga memoria: El peso colombiano se encontraba fuertemente revaluado frente a la divisa norteamericana; los Estados Unidos y la Unión Europea permitieron la libre entrada de textiles y confecciones chinas a sus mercados como parte del “Acuerdo Multifibras”; la crisis política entre Colombia y Venezuela amenazó con volverse una crisis comercial de grandes proporciones y el contrabando de textiles y prendas de vestir provenientes del Este Asiático alcanzó dimensiones desconocidas.

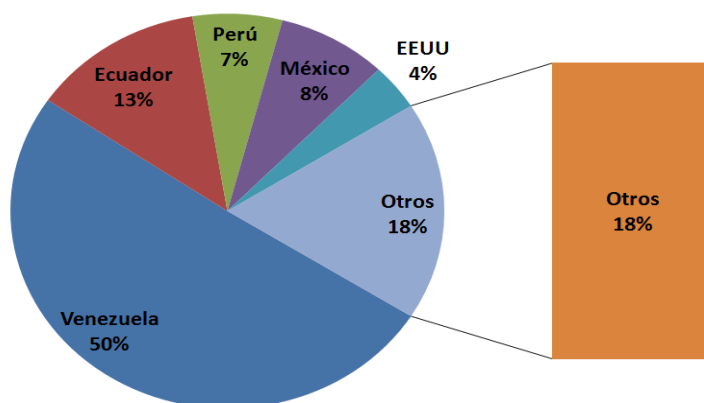
En cuanto a la balanza comercial a lo largo del 2008 se consolidó más una tendencia que se ha venido observando durante los últimos años y es que el país pasó de ser un exportador neto de productos textiles a un importador de los mismos; comportamiento que se ve ratificado por las últimas cifras suministradas por el Ministerio de Comercio Exterior y según las cuales el sector textil colombiano realizó durante el 2007 importaciones por valor de unos US\$960 millones, mientras que exportó tan sólo unos US\$480 millones de dólares, de

---

<sup>9</sup> GONZALES, Carlos Fidel. Informe sector textiles-confecciones marzo de 2006. Compañía de seguros de créditos comerciales S.A. CREDISEGURO. Bogotá D.C. Edición electrónica No. 05. 2006. Pág. 23-24

manera que terminó el año con un déficit comercial en el sector textil cercano a los US\$480 millones.<sup>10</sup>

Grafico 1. Exportaciones del sector textil Colombiano Enero – Diciembre de 2007



Fuente: Mincomercio. Crediseguro S.A. (Junio de 2008).

En cuanto a los principales destinos de las exportaciones colombianas del sector textil vale destacar a países como Venezuela (50.6%), Ecuador (12.9%), México (8.2%), Perú (6.7%) y Estados Unidos (3.8%); mientras que cabe mencionar a países como China (17.2%), Asia (16.9%), Estados Unidos (14.9%), los Nuevos países industrializados del Este Asiático (9.7%), México (9.4%), la Unión Europea (7.6%) y Brasil (5.7%) como las principales fuentes de sus importaciones.

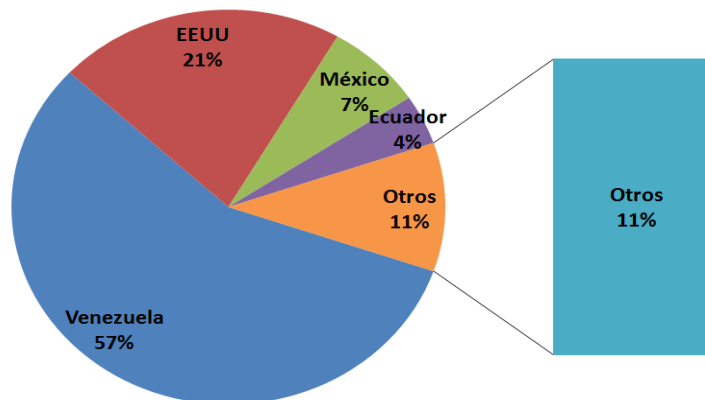
En cuanto al comercio exterior del sector de prendas de vestir y confecciones, vale destacar que a diferencia de lo que ocurre con el sector textil, Colombia sí ha logrado posicionarse como un exportador neto de este tipo de mercancías, puesto que durante el 2007 realizó importaciones por unos US\$280 millones, mientras

<sup>10</sup> HERNÁNDEZ, Rosa María. Informe sector textiles-confecciones Junio de 2008. Compañía de seguros de créditos comerciales S.A. CREDISEGURO. Bogotá D.C. Edición electrónica No. 12. 2008. Pág. 17

que realizó exportaciones por unos US\$1.500 millones, registrando al finalizar el año, un superávit en su balanza comercial cercano a los US\$1.220 millones.

Al respecto, vale señalar que los principales proveedores del mercado de confecciones colombiano son la China (40.4%), la Unión Europea (11.4%), Ecuador (10.3%), Asia (8.3%), Perú (6.8%) y los Estados Unidos (6.2%); mientras que los principales destinos de exportación son Venezuela (56.7%), los Estados Unidos (21.5%), México (7.3%) y Ecuador (4.1%).

Grafico 2. Exportaciones del sector confecciones Enero – Diciembre de 2007



Fuente: Mincomercio. Crediseguro S.A. (Junio de 2008).

Cabe destacar, por lo demás, que en el 2007 y como consecuencia de la marcada reevaluación que el peso colombiano mostraba frente al dólar y a la no aprobación del TLC con los Estados Unidos, el país disminuyó sus ventas de Confecciones hacia los Estados Unidos (éstas cayeron en un 26.3%) y aumentó sus exportaciones a Venezuela (éstas crecieron en un 241.4%), de manera que el país bolivariano pasó a ser nuestro principal socio comercial.

Según cifras preliminares suministradas por el DANE, hasta agosto de 2008 Colombia registraba exportaciones de confecciones por valor de unos US\$700 millones, e importaciones por valor de US\$120 millones, de manera que el sector contaba con una balanza comercial cercana a los US\$580 millones durante los primeros ocho meses del año.

La mala situación por la que se encuentra atravesando la cadena textil y de confecciones se vio reflejada a su vez en el nivel de contratación de las empresas textiles y que según estimativos del DANE redujo su tasa de empleo en niveles cercanos al 10.0%, cifra que es bastante alta y que contrasta con la que habíamos presentado en el mes de marzo del presente año (1.3%). En cuanto al sector de las confecciones, se observó que también en dicho sector sintió las consecuencias de la desaceleración en la actividad económica, puesto que se registró una disminución en el empleo del 9.11% frente al mismo mes del año anterior.<sup>11</sup>

**8.2.4 Perspectivas Para Los Sectores Textil y de Confecciones Colombianos.** Prácticamente todos los analistas económicos coinciden en afirmar que el 2009 va a ser un año extremadamente difícil para los productores textiles colombianos como consecuencia de la crisis financiera que se originó en los Estados Unidos y que ya comenzó a sentirse en Venezuela, nuestro más importante socio comercial en estos momentos.

Teniendo en cuenta que los Estados Unidos son nuestro segundo socio comercial y que una de las presiones que se ciernen sobre el futuro mandatario de dicha nación es la de volver a generar los empleos que se perdieron en la crisis, se considera que la aprobación del TLC con el mencionado país tampoco va a realizarse durante el próximo año; situación que colocará las exportaciones

---

<sup>11</sup> ROJAS, Jorge Benítez. Informe sector confecciones colombiano, Compañía de seguros de créditos comerciales S.A. CREDISEGURO –MAPFRE. Bogotá D.C. Edición electrónica No. 19. 2008. Pág. 15.

colombianas de textiles en desventaja, sobre todo si se tiene en cuenta que dicho acuerdo sí fue firmado con el Perú (país que también exporta textiles y confecciones) y que ahora se permite la compra y venta de textiles y confecciones chinas en el mencionado país y en la Unión Europea como consecuencia de la entrada en vigor del “Acuerdo multifibras”.

Cabe mencionar, sin embargo, que la crisis financiera que se desató durante los últimos meses en los Estados Unidos sí tuvo un efecto positivo en las exportaciones de textiles y confecciones colombianas ya que debido a los agentes económicos decidieron refugiarse en los bonos del tesoro norteamericano, se elevó la cotización de dicha moneda donde se revirtió la fuerte revaluación por la que venía afrontando el país durante los últimos cuatro años y se pasó de cotizaciones cercanas a los US\$1.800 a cotizaciones cercanas a los \$2.200; de manera que se acabó uno de los mayores “dolores de cabeza” que venían sufriendo los exportadores colombianos, sobre todo los ubicados en la cadena textil y de confecciones.<sup>12</sup>

En cuanto al sector de las Confecciones, cabe mencionar que a lo largo del 2009 muchos confeccionistas colombianos se verán obligados a reestructurar sus negocios para poder hacer frente a la nueva competencia que llegó al país de la mano de empresas del segmento de moda masculina como Austin Reed, Hermenegildo Zegna, Guy Laroche, Louis Feraud, Givenchi e Yves San Laurent entre otros; así como hacer frente a la entrada al país de prendas íntimas de China, la disminución en el ritmo de la actividad económica nacional, la no aprobación del TLC con los Estados Unidos y las respectivas desaceleración y recesión de los más importantes clientes del país: Venezuela y los Estados Unidos. De todas formas y a pesar de las dificultades, se espera que el sector

---

<sup>12</sup> PINILLA, Romero Constanza. Análisis sectorial de confecciones. Compañía de seguros de créditos comerciales S.A. CREDISEGURO – MAPFRE. Revista económica para PYMES. Medellín. Edición No. 126. 2008. Pág. 39



continúe creciendo a un buen ritmo y sigan aumentando sus exportaciones, tal y como ha venido ocurriendo durante los últimos años; aunque no cabe esperar crecimientos muy significativos ni en los niveles de ventas ni en los de producción del sector.

En cuanto al mercado interno, hay dos hechos que merecen ser destacados: el primero es que a pesar de la difícil coyuntura por la que ha venido atravesando el sector, varios inversionistas internacionales han comenzado a explorar nuestro país y han decidido, o bien realizar fusiones con empresas del sector de las confecciones, o bien adquirir empresas colombianas para posicionarse en los mercados andino y de los Estados Unidos (prueba de ello fue la reciente adquisición de Coltejer por parte del grupo Kaltex de México); comportamiento que muy seguramente le permitirá a muchas empresas volver a salir a flote. El segundo, es que dada la recesión en los Estados Unidos, no queda sino esperar que comience a llegar al país una mayor cantidad de textiles y confecciones de la China y de la India, con menores precios y en muchos casos contrabandeados; situación que obliga a las empresas de la cadena a estar muy bien preparadas frente a la mayor competencia que se avecina, puesto que en caso de no hacerlo se verán obligadas a salir del mercado.

### **8.3. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES IMPLEMENTANDO EL PROGRAMA PLAN VALLEJO PERIODO 2006 – 2008.**

Desde el año de 1997 cuando C.I. Dugotex S.A. se convirtió en comercializadora Internacional sus exportaciones han ido incrementando con los años y mas aun cuando esta empresa hizo parte del grupo Textileras Asociadas convirtiéndose por su carácter de Comercializadora Internacional en la empresa líder dentro del

grupo quien a logrado con el pasar del tiempo gran posicionamiento en los mercados hacia los cuales se dirigen sus productos.

C.I. Dugotex S.A., además, ha sido en gran parte quien ha jalonado el desarrollo de las demás empresas que hacen parte del grupo, quienes al llevar su respaldo tienen asegurado un posicionamiento así como la visión de expansión y de conquistar nuevos mercados con productos innovadores y de calidad, exigencias del mercado actual de textiles en el mundo y características por las cuales se destaca la Industria Colombiana de Textiles.

Por tal razón es necesario para la gerencia comercial de C.I. Dugotex S.A. establecer la situación de su empresa en el mercado y conocer aspectos relevantes del mismo tales como:

- Valor FOB total de las exportaciones y de las importaciones desde el año 2006 hasta 2008.
- Principales proveedores.
- Principales Clientes.
- Principales países a los que se les exporta e importa a través del Programa Plan Vallejo.
- Establecer las debilidades y fortalezas que el programa presenta.
- Principales productos exportados (descripción por posición arancelaria).
- Principales productos importados (descripción por posición arancelaria).

En cuanto a Emcoltex S.A. la situación no es diferente a la que se presenta en C.I. Dugotex S.A., ya que esta empresa cuenta con un excelente sistema

organizacional que se destaca por hacer uso eficiente de la integración vertical principalmente por la producción de sus propias telas a partir de las cuales desarrollan productos con diseños únicos e innovadores para toda la familia, acordes con los nuevos estilos de vida y necesidades de su mercado objetivo.

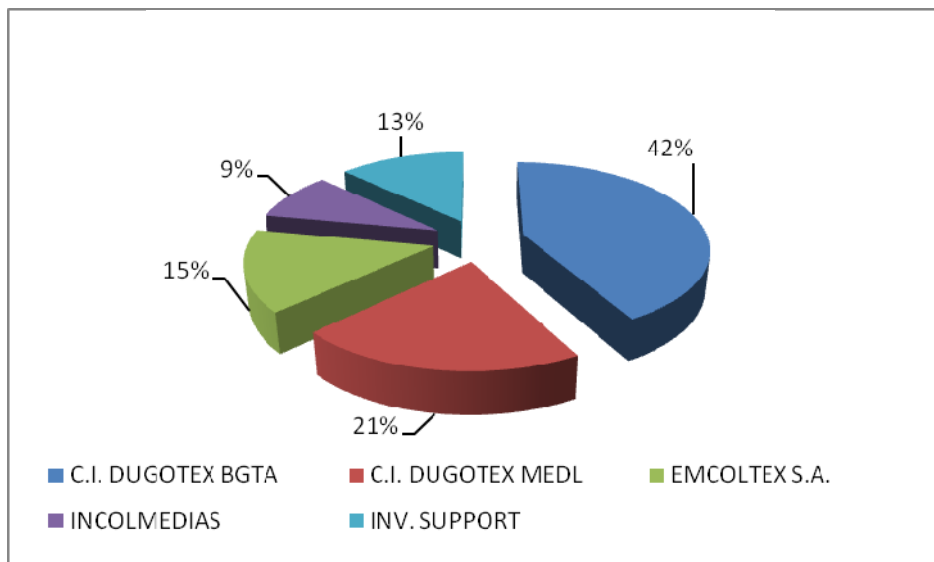
Emcoltex S.A. implementa en sus procesos de exportación e importación Plan Vallejo y le fue concedido el estado de ALTEX después de demostrar que más del 70% de su producción era destinada a mercados internacionales.

Es por ello que los alcances del Plan Vallejo en esta empresa también tienen relevancia y es necesario conocer los aspectos anteriormente mencionados a nivel de esta empresa quien hace parte del grupo Textileras Asociadas y ocupa el segundo lugar en ventas al exterior después de C.I. Dugotex S.A.; con ello se pretende dar claridad a estos aspectos y determinar en cuales son mas fuertes cada una de estas empresas y así mismo en cuales presentan debilidades.

Lo anterior con el fin de realizar un análisis congruente del impacto que la implementación del Plan Vallejo ha causado en el grupo de Textileras Asociadas; es necesario registrar estadísticamente aspectos en los que este sistema a tenido impacto dentro de la empresa y los cuales según el criterio de sus directivos es necesario conocer para una toma de decisiones mas efectiva y eficiente.

### 8.3.1 Desarrollo De Las Exportaciones 2006-2008

Grafico 3. Principal exportador año 2006



Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2007 – 2008

Se puede observar que en el año 2006 es C.I Dugotex S.A. sucursal Bogotá el principal exportador del grupo de Textileras Asociadas y el cual se destaca por tener una representatividad del 42% del total de las exportaciones realizadas por el grupo, esta empresa se destaca por producir prendas interiores y exteriores femeninas y masculinas para mercados como Costa Rica, Puerto Rico, Estados Unidos Y Venezuela, entre otros.

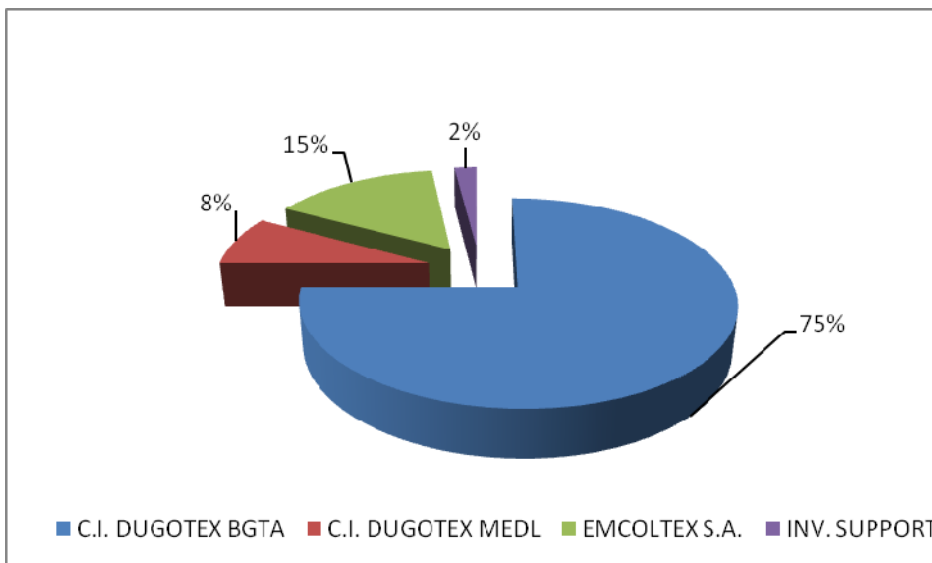
Desde el año 2006 C.I. Dugotex S.A. sucursal Bogotá ha implementado en cada uno de sus procesos de exportación el programa Plan Vallejo de materia primas (MP) y de bienes de capital (BR) el cual le ha permitido implementar en sus diseños materia primas importadas que le dan un estilo diferente a sus prendas y le permiten destacarse de las demás por su estilo y variedad; y en lo correspondiente a bienes de capital estos le han permitido agilizar sus procesos de producción a escala, ya que la adquisición de maquinas importadas de otros países ha

minimizado tiempos de entrega, también ha permitido un mejor aprovechamiento de la materia prima, entre otros aspectos que han hecho mas eficientes los procesos de producción de la empresa.

También encontramos otras empresas del grupo tal como Emcoltex S.A. y C.I. Dugotex S.A. sucursal Medellín quienes obtuvieron una representación del 21% y el 15% respectivamente; es necesario destacar que Emcoltex S.A. produce algunos de los productos estrella de las textileras como son las fajas y los bodys. Estos productos se destacan por tener gran aceptación en el mercado internacional por su diseño innovador ya que son productos estéticos que mejoran la apariencia del cuerpo y además contribuyen a optimizar los tratamientos estéticos.

Encontramos además la participación de otras empresas tales como Incolmedias S.A. e Inversiones Support Ltda. Cuyas exportaciones les dan una representatividad del 9% y el 13% para cada una de ellas, así mismo cabe anotar que Incolmedias S.A. se fusiono con C.I. Dugotex S.A. este año; por ello en el año 2007 esta empresa tomo sus clientes y mercados en el exterior lo cual incremento su participación como lo veremos a continuación.

Grafico 4. Principal exportador año 2007



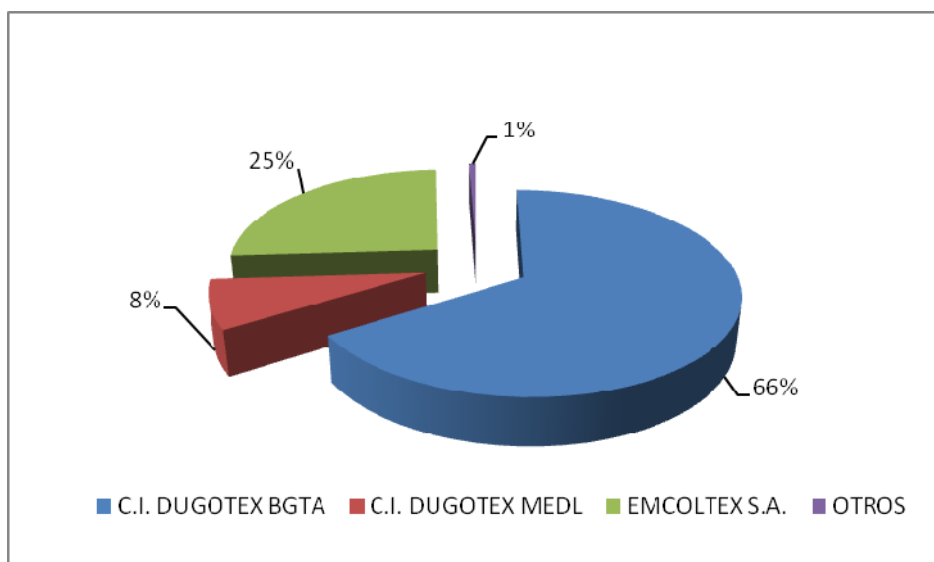
Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2007 – 2008

A raíz de la fusión realizada entre C.I. Dugotex S.A. e Incolmedias en el año 2006 el porcentaje de participación en las exportaciones de C.I. Dugotex se incremento en un 33% en el 2007 con respecto al año inmediatamente anterior, debido a como se explicaba anteriormente a el incremento de los clientes que hacían parte de Incolmedias S.A. y a la expansión hacia nuevos mercados que brindaban oportunidades mayores a través de preferencias arancelarias como las que ofrece Estados Unidos a través del ATPDEA.

Encontramos además que empresas como Emcoltex S.A. mantuvieron su porcentaje de participación del 15% con respecto al año anterior, mientras que la sucursal en Medellín de C.I. Dugotex S.A. disminuyo sus exportaciones del 21% en 2006 al 8% en 2007, esta disminución se presento debido al incremento de los fletes aéreos en esta área del país, lo cual origino que las exportaciones se realizaran a través de C.I. Dugotex Bogotá y se registraran a nombre de esta; otra razón por la cual se aumento el porcentaje de exportaciones de esta empresa para este año.

Por otro lado tenemos la participación de Inversiones Support Ltda. cuya participación también es importante sin embargo no emplean procesos de Plan Vallejo razón por la cual sus exportaciones no son tan significativas como las de C.I. Dugotex S.A. y Emcoltex S.A., sin embargo es una empresa que se destacan por producir en gran volumen pero sus ventas las realiza la C.I. Dugotex S.A., los cuales exportan estas prendas bajo su nombre y no con el nombre de Inversiones Support. La razón por la cual se realiza esta acción es debida al posicionamiento que C.I. Dugotex S.A. ha ganado en los mercados y al precio competitivo que esta Comercializadora Internacional puede ofrecer a sus clientes.

Grafico 5. Principal exportador Año 2008.

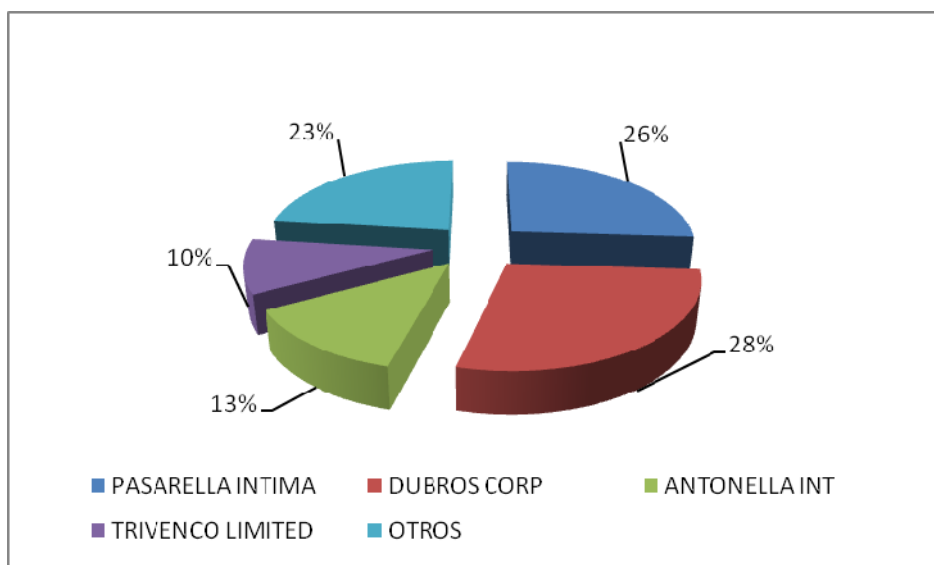


Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2008

Para el año 2008 C.I. Dugotex S.A. sucursal Bogotá se ratifica como el mayor exportador del grupo; sin embargo disminuyó su porcentaje de participación de 75% en 2007 al 66% en 2008 debido en gran parte a que para este año el destino principal de las exportaciones fue Venezuela y debido a la coyuntura social y política que vive este país las exportaciones se vieron afectadas en gran medida por cierres de fronteras y restricciones a la importación de Textiles y confecciones

provenientes de Colombia lo que ocasiono retrasos en las entregas a clientes sobre todo en fechas especiales como día de las madres, navidad; entre otros; justo cuándo se incrementa la demanda para los productos. Sin embargo este mercado continúa en constante crecimiento para la empresa. Emcoltex por su parte incremento sus exportaciones del 15% al 25% para el año 2008; esta empresa a incrementado sus exportaciones debido en gran medida a que a dado valores agregados a sus productos tal como mejor diseño, materiales resistentes, innovación, variedad y precios competitivos en razón a la importación de maquinarias y materias primas que han mejorado sus procesos y productos en general lo que les permite vender a precios competitivos en mercados internacionales.

Grafico 6. Principales clientes año 2006.



Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2007 – 2008

Con respecto a los clientes de las Textileras Asociadas estos han variado en cantidad a través de los años de estudio sin embargo siempre han existido clientes representativos que las Textileras han sabido mantener debido a su importancia representada en ventas y a las ventajas que expórtales a estos clientes trae consigo.

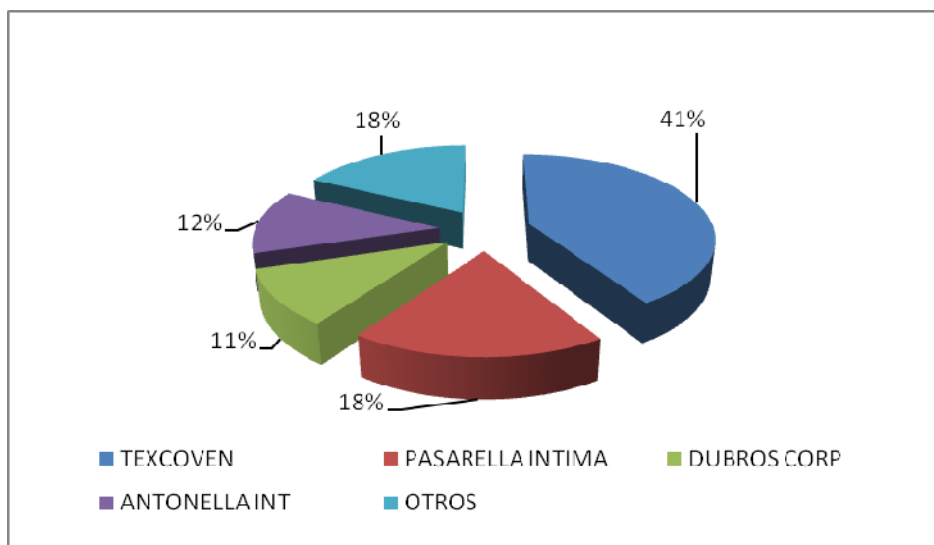


Para el año 2006 encontramos que el principal cliente del grupo es Dubros Corporation (EEUU) quien obtuvo un porcentaje de representatividad del 26%, este cliente se considera como el mas importante para este año puesto que se han sabido aprovechar ventajas como el ATPDEA en consecuencia de ello se determino que principal destino de las exportaciones para el año 2006 fue Estados Unidos, este mercado demanda productos tales como brassieres y pantys principalmente pero se destacan además las fajas y bodys debido al auge de los tratamientos estéticos en este país además es un mercado en el cual las confecciones de origen colombiano tienen un buen posicionamiento y son destacadas por su grado de elaboración y precio competitivo.

Por otro lado también encontramos a Pasarela Intima S.A. quien es representativo en las exportaciones 26%, los productos fuertes dirigidos a ese mercado son las fajas y bodys entre otros, la gran demanda que esta clase de productos a demostrado en Costa Rica contrastada con la baja oferta nacional de los mismos ha favorecido al grupo de Textileras Asociadas para abrir nuevos mercados en este país.

Así mismo encontramos clientes como Antonella Internacional (Puerto Rico) 13%, Trivenco Limited (Trinidad y Tobago) 10% sin embargo existen otros clientes los cuales se destacan por ser de origen Venezolano tales como Comercializadora de Moda, Tventas, Texcoven, Importadora Ditaires entre otros, quienes ocupan un 23% en cuanto a participación con ello se puede vislumbrar que el mercado venezolano comienza a considerarse representativo para el grupo de textileras asociadas.

Grafico 7. Principales clientes año 2007



Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2007 – 2008

Para el año 2007 un nuevo cliente toma mayor relevancia para las exportaciones, se trata de Texcoven S.A., localizada en la ciudad de Barquisimeto en Venezuela y la cual se consolida como el principal cliente y destino de las exportaciones con una participación del 41%. El auge de las exportaciones a este destino se debe a la gran demanda interna que existe en este país para las confecciones provenientes de Colombia ya que según el Informe Consolidado de Exportaciones Turismo e Inversión del Ministerio de Comercio Industria Y turismo el principal destino de las exportaciones de confecciones fue Venezuela a donde se exportaron US \$ 30,1 millones en 2006 y US \$ 82,1 millones en 2007, mostrando así un crecimiento de 173%; este mercado concentró el 60% de las exportaciones de confecciones. En segundo lugar se encuentra Estados Unidos con una participación del 21% y un decrecimiento de 24% (US \$ 9 millones).<sup>13</sup>

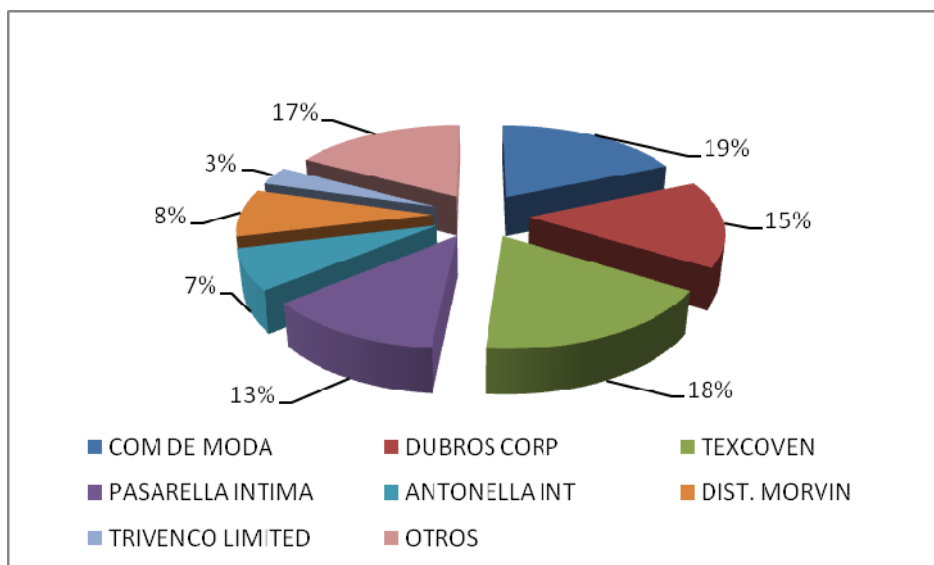
Por otro lado se disminuyeron las exportaciones a Pasarella Intima (del 26% en 2006 al 18% en 2007) y Dubros Corporation (del 28% en 2006 al 11% en 2007)

<sup>13</sup> PERDOMO, Valenzuela David. Informe Consolidado de Exportaciones Turismo e Inversión, Ministerio de Comercio Industria Y turismo. Bogotá D.C. Edición electrónica No. 28. 2008. Pág. 03.

ello obedeció a la invasión de productos textiles y confecciones de origen asiático que tenían ingreso por Panamá y que afectaron en gran medida el mercado puesto que se vendían en estos destinos a menores precios y se consideraban de buena calidad. Esto se evidencia así mismo en Antonella Internacional en Puerto Rico ya que esta isla pasó a ser considerada colonia Americana y se presenta el mismo problema con la invasión de productos textiles provenientes de oriente.

En el rango de otros clientes encontramos que estos ocupan el 18% de representación como se comento anteriormente estos clientes son de origen Venezolano en un 16% el 2% restante obedecen a clientes como Stampa en Bolivia y Stella´s Corset en Canadá, quienes se consideran clientes esporádicos y no representan lo suficiente en ventas.

Grafico 8. Principales clientes año 2008.

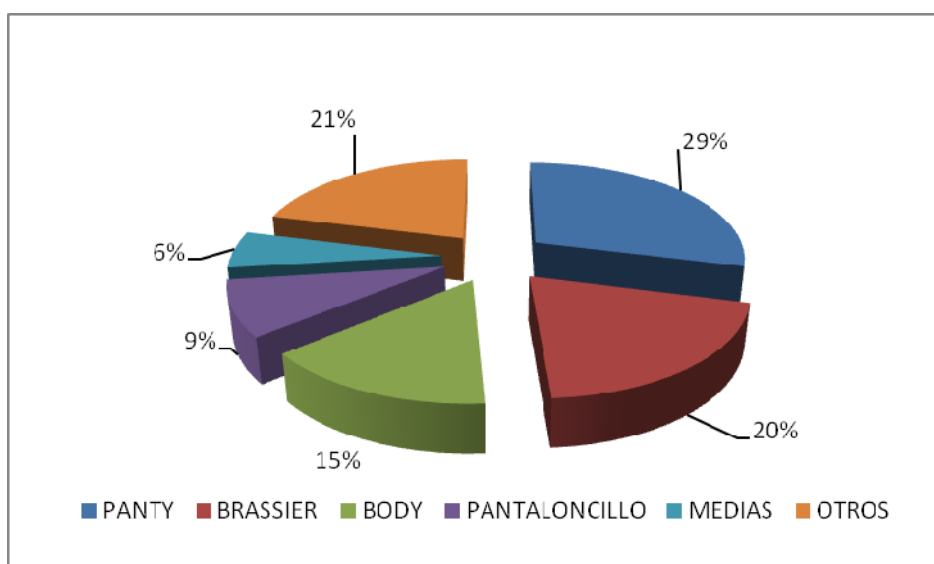


Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2008

Para el año 2008 Venezuela se consolida como el mercado mas importante como destino de las exportaciones del grupo textileras asociadas el incremento de los clientes aumenta a medida que avanza el año 2008 por ello encontramos a

Comercializadora de Moda 19%, Texcoven S.A. 18% y Distribuidora Morvin 8% incrementando sus exportaciones pese a los problemas entre los dos países (Colombia y Venezuela) las exportaciones a Venezuela aumentan debido a la cercanía geográfica y a los fletes competitivos que se ofrecen para ese país, así mismo y pese a la crisis económica y financiera en los Estados Unidos las exportaciones aumentaron para Dubros Corporation con cedes en Miami y New Jersey. Por otro lado se incursiona en nuevos mercados como el de México a partir de la apertura de tiendas comerciales propias de C.I. Dugotex S.A. y Emcoltex S.A. bajo la marca Diane & Geordi quien hace parte del grupo de otros 17%.

Grafico 9. Principales productos de exportación año 2006.



Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2007 – 2008

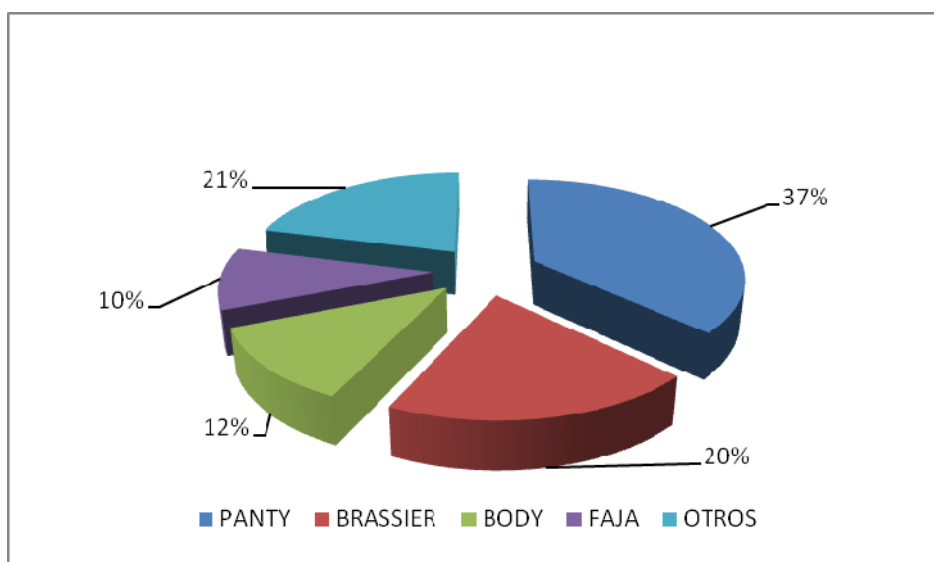
Durante el año 2006 el producto principal exportado a los diferentes destinos son los Pantys en Algodón (61.08.21.00.00) o en Fibra Sintética (61.08.22.00.00), esta clase de producto se caracteriza por su diseño femenino y materiales cómodos que les brindan a las mujeres la oportunidad de sentirse bellas y confortables cuando utilizan estas prendas. En segundo lugar encontramos que el Brassier (62.12.10.00.00) es otra de las prendas femeninas que mas salida tiene a los

mercados extranjeros, ya que se destaca por llevar accesorios que realzan la figura y también por llevar apliques tales como broches o encajes que hacen ver a las mujeres mas femeninas. Esta clase productos se destacan principalmente de lo demás por tener insumos importados y aplicar Plan Vallejo de bienes de capital ya que se fabrican en maquinarias importadas desde China y Hong Kong.

Otro de los productos que mayor acogida tiene en los mercados externos son los bodys (61.08.92.00.00), los cuales se venden en diferentes líneas tales como posquirúrgicos, estéticos, de realce. Para el caso de los hombres encontramos los pantaloncillos (61.07.12.00.00) también con diseños innovadores como el realce y materiales confortables.

Así mismo existen el renglón de otros productos que se han dado a conocer en el mercado extranjero entre estos tenemos: camisa (61.09.90.00.00), ligueros, extensores para brassier, tirante (62.12.90.00.00), media pantalón (61.15.22.00.00), media calcetín (61.15.96.00.00) y pijama (61.08.32.00.00).

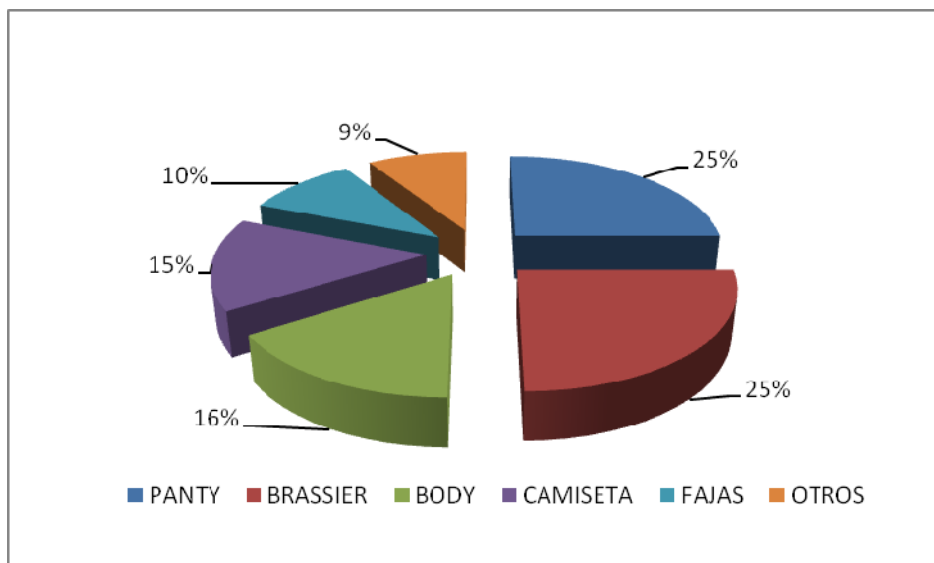
Grafico 10. Principales productos de exportación año 2007.



Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2007 – 2008

Para este año el panty en algodón y en fibra sintética así como el brassier continúan siendo la prenda de mayor demanda 37% y 20% respectivamente para este año las empresas se preparan para trabajar en ferias como Inexmoda y Colombiamoda en donde se destacaron sus productos por la variedad en diseños y la fusión de nuevos materiales, así mismo se destacaron los bodys 12% y fajas 10% (62.12.20.00.00) por ofrecerle a la mujer una opción diferente a la cirugía estética motivo por el cual ha tenido gran aceptación además por su precio el cual es asequible en comparación con las costosas cirugías. Este tipo de ferias también sirvió de plataforma para vender a mercados internacionales nuevos productos tales como vestidos de baño, pijamas, conjuntos deportivos, entre otros. Todo ello ha permitido diversificar el portafolio de productos.

Grafico 11. Principales productos de exportación año 2008



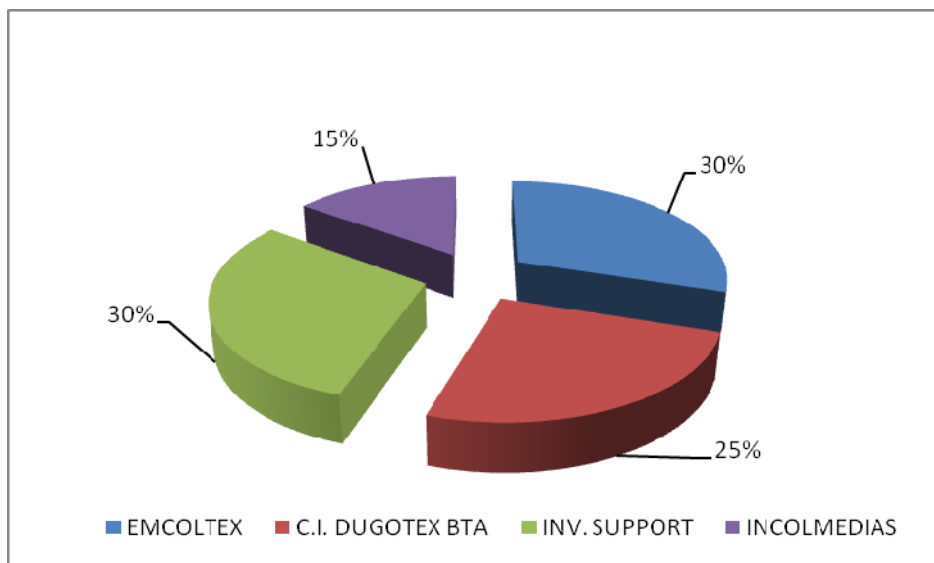
Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2008

El panty y brassier son productos que se consideran como productos vaca lechera y tienen una importante representatividad; por su parte los bodys se consideran actualmente dentro de la cadena como productos estrella por el creciente auge de la estética y la demanda que este producto tiene es importante y representativo en

cuanto a ventas. Para este año C.I. Dugotex S.A. y Emcoltex S.A. se destacan en el gremio textil por hacer maquila a empresas importantes como Leonisa en cuanto a vestido de baño se refiere, por otro lado se destaca la apertura de nuevas tiendas en la ciudad de Bogotá y Medellín bajo la marca Diane & Geordi y a nivel internacional en ciudad de México. Así mismo surgen productos nuevos tales como los extensores o tiras para brassier los cuales se consideran como accesorios y se destacan por su diseño tendiente a hacer de la prenda interior una prenda exterior que sea combinable con cualquier prenda de ropa.

### 8.3.2 Desarrollo De Las Importaciones 2006-2008.

Grafico 12. Principal importador año 2006.



Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2007 – 2008

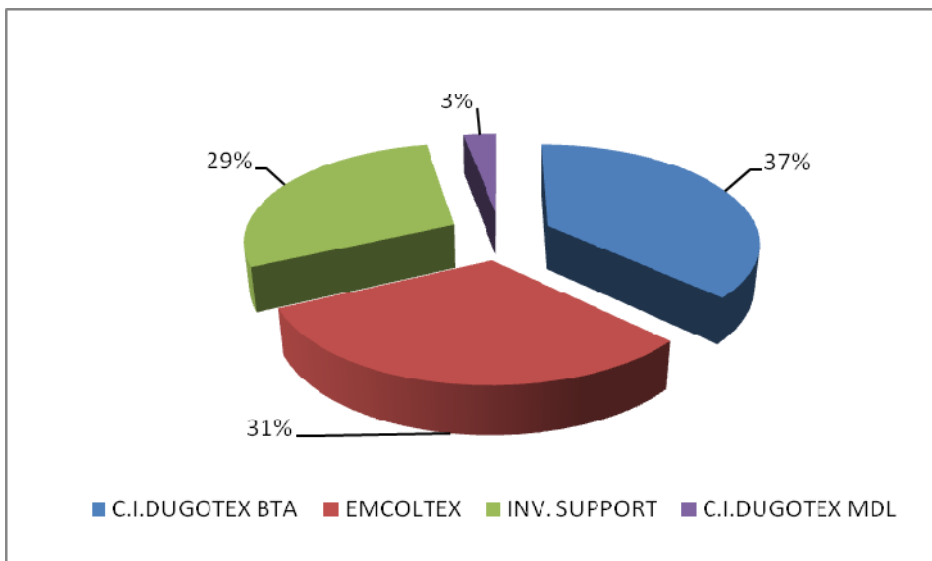
Para la realización de este análisis es necesario tener en cuenta que es a partir del año 2006 en el que las Textileras Asociadas comienzan procesos de importación que involucran Plan Vallejo y es desde entonces que se incrementan las importaciones para estas empresas, gracias a que deciden expandirse a nuevos mercados y esto implica que aumente su capacidad de producción a

través de la adquisición de maquinas nuevas y usadas para cumplir con los requisitos de una producción en serie y constante que exigen los clientes en el exterior. Por ello encontramos que Emcoltex S.A. con el 30% e Inversiones Support Ltda. con el 30% son los principal importadores sobre todo de bienes de capital de maquinaria y aparatos auxiliares de las partidas 84.44.,84.45,84.46,84.47., que se refiere a maquinas de coser automáticas y sus partes así como agujas para maquinas de coser. Por su parte C.I. Dugotex S.A. con un 25% se ocupa en el tercer lugar al ser también importador de este tipo de maquinaria proveniente de China, Hong Kong y Estados Unidos.

Además del incremento en sus bienes de capital, las Textileras Asociadas en especial C.I. Dugotex S.A. Sucursal Bogota hace una alta inversión en capital humano o mano de obra calificada y pasa de 200 trabajadores y una planta de producción en el 2003, a mas de 1500 trabajadores, 5 plantas y dos satélites de producción en el 2007. Por su parte Emcoltex S.A. cuenta con 400 empleados en su única planta en Bogota, Inversiones Support Ltda. de Medellín cuenta con 300 empleados, C.I. Dugotex S.A. Medellín con 200 empleados. De esta manera el grupo de empresas Textileras Asociadas S.A. contribuye con el país al generar mas de 3000 empleos operarios y administrativos en varias ciudades de Colombia.



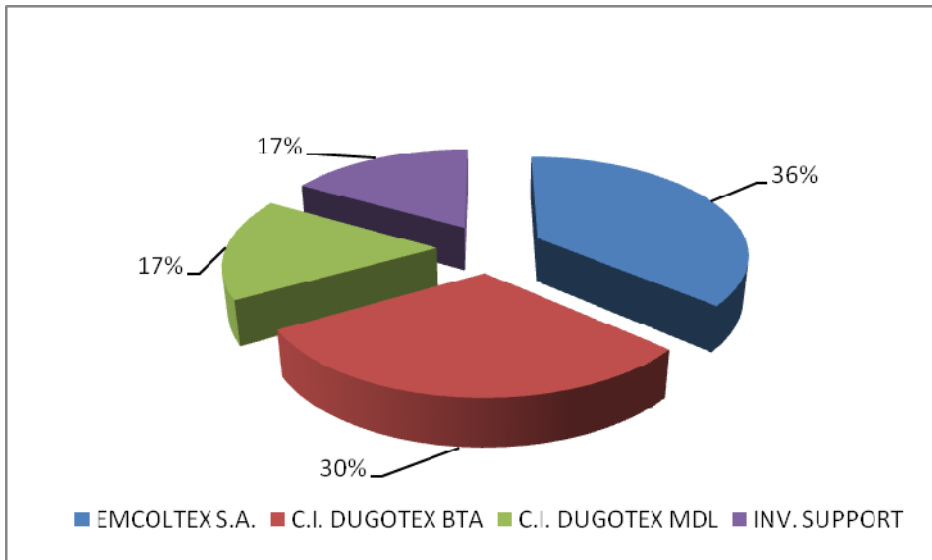
Grafico 13. Principal importador año 2007.



Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2007 – 2008

Para el año 2007 es C.I. Dugotex S.A. quien toma la delantera en las importaciones pasando del 25% en 2006 al 37% en 2007, los productos de importación más relevantes para este año fueron: maquinas de coser unidades automáticas, presilladoras, lámparas o tubos de carbón, fileteadoras automáticas, hilados de filamentos sintéticos, circuitos electrónicos integrados, entre otros. Emcoltex S.A. tuvo poco incremento en sus importaciones con respecto al año inmediatamente anterior pasando del 30% en 2006 al 31% en 2007, entre los productos que importo en este año están: maquinas unidades automáticas, tejidos de punto de fibras sintéticas teñidos, manufacturas de hierro y acero, copas para brassier. Inversiones Support disminuyó sus importaciones, sin embargo continuó importando repuestos para maquinaria, motores y correas de transmisión, maquinas unidades automáticas y sus aparatos auxiliares.

Grafico 14. Principal importador año 2008.

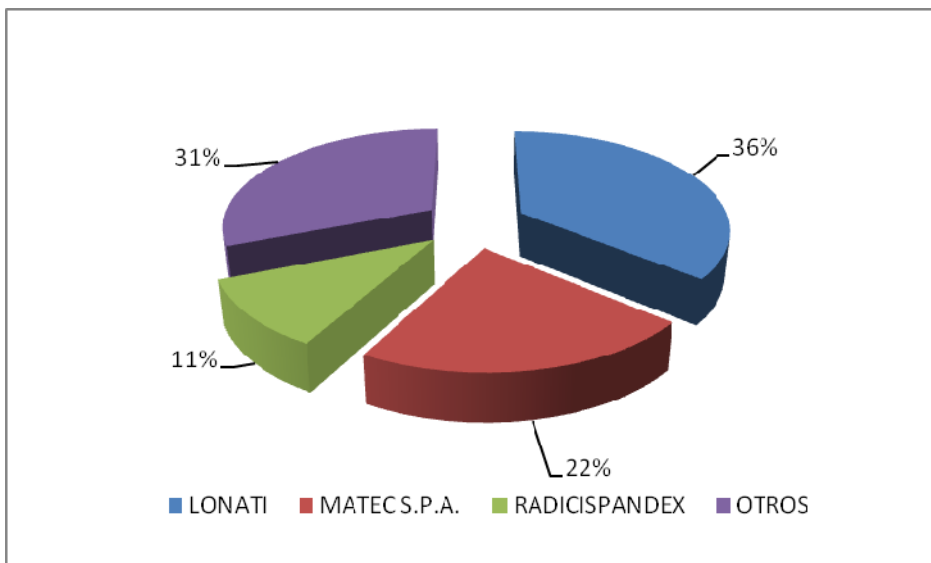


Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2008

Para el año 2008 Emcoltex S.A. incrementa sus importaciones pasando del 31% en el 2007 al 36% en el 2008. Para Emcoltex S.A. la importaciones fueron bajo Plan Vallejo de bienes de capital y de materia prima es por esta razón que se importaron mercancías tales como motores para maquinas de coser, maquinas de coser automáticas, cintas elásticas, tejidos de punto estampados para la confección de trajes de baño, manufacturas en hierro y acero, entre otros.

Por su parte C.I. Dugotex S.A. disminuyo sus importaciones en este año con respecto al año anterior y registro importaciones de materias primas tal como hilados de filamentos sintéticos y en menor proporción las de bienes de capital con las maquinas de coser automáticas y semiautomáticas

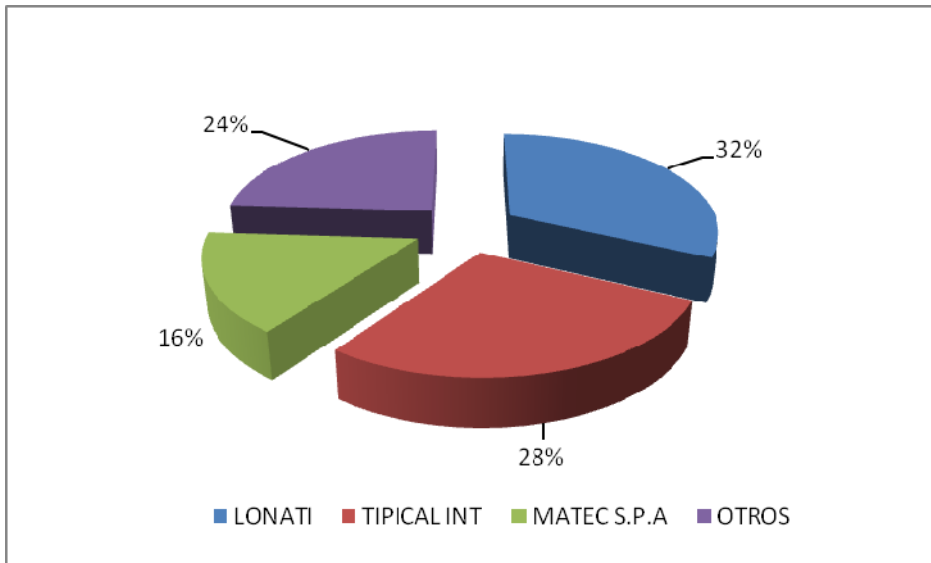
Grafico 15. Principales proveedores año 2006.



Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2007 – 2008

En el año 2006 continúan las importaciones de bienes de capital y materia prima, los procesos de importación realizados por C.I. Dugotex S.A. y Emcoltex S.A. son llevados a cabo implementando Plan Vallejo para el caso de las materias primas e insumos que son importados deben ser utilizados en la fabricación de los bienes a exportar en un futuro y para el caso de la maquinaria importada se debe demostrar que es implementada para la fabricación de dichos bienes exportables. De esta manera Lonati Group Service se posiciona como el principal proveedor de bienes de capital con las maquinas de coser unidades automáticas, así mismo se impone Matec S.P.A. con la venta de maquinas automáticas y agujas. En cuanto a materia prima es Radicispandex Corp el principal proveedor con hilados de filamentos sintéticos.

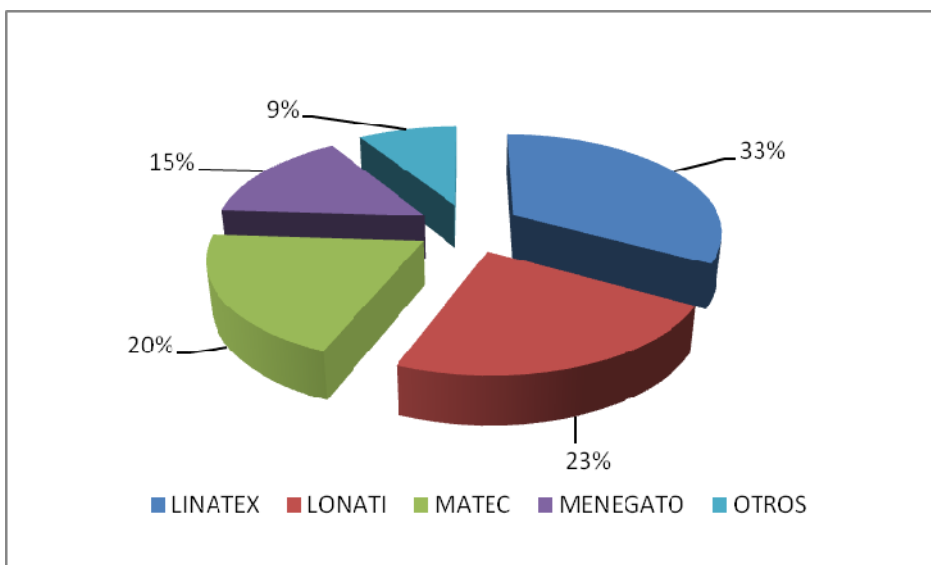
Grafico 16. Principales proveedores año 2007.



Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2007 – 2008

El año 2007 cierra en importaciones con Lonati Group Service como el proveedor más importante de maquinaria, así mismo se impone un nuevo proveedor de origen Chino es la empresa Typical Internacional Corporation quien incursiona con máquinas de coser de corte circular importantes para la producción de calcetines, medias slack, ligeros, entre otros. También se encuentran Matec SPA con repuestos para máquinas de coser y en el grupo de otros se encuentra Yamato USA Inc. con máquinas fileteadoras.

Grafico 17. Principales proveedores año 2008.



Fuente: Esta investigación. NICO SIA S.A. Actualización 2008

Para este año se impone un nuevo proveedor de materias primas Linatex CO. productor del látex pieza importante en la fabricación de vestidos de baños, pantys, pantaloncillos, entre otros productos. Así mismo se destaca Lonati Group Service con maquinas de coser automáticas, encontramos a Matec con los repuestos y a Menegato empresa de origen Brasileiro especializada en la producción de hilados de filamentos sintéticos importantes para la producción de brassieres, pantys, fajas y calcetines.

#### **8.4 INCIDENCIA DEL PLAN VALLEJO EN LAS DIFERENTES ÁREAS DEL GRUPO TEXTILERAS ASOCIADAS S.A.**

La aplicación del Plan Vallejo ha conllevado a que las diferentes áreas de C.I. Dugotex S.A. y Emcoltex S.A. se vean beneficiadas en diferentes aspectos. A continuación se muestran las incidencias por área.

#### **8.4.1 Área De Producción Y Diseño.**

- Diversidad de proveedores de materia prima e insumos.
- Oportunidad de crear diseños innovadores con materiales nuevos.
- Producción en serie y aprovechamiento de de la materia prima e insumos.
- Menor cantidad de desperdicios.
- Adquisición de maquinaria y equipos de última tecnología que hacen más eficientes los procesos.
- Disminución de los tiempos de producción.

#### **8.4.2 Área De Mercadeo Y Ventas.**

- Ampliación del portafolio de clientes en el mercado nacional e internacional.
- Capacidad de respuesta inmediata a los requerimientos o pedidos de los clientes.
- Desarrollo de técnicas de ventas tal como las ventas por catalogo.
- Apertura de nuevas tiendas o puntos comerciales en México, Venezuela y Costa Rica.
- Posicionamiento de nuevas marcas en los mercados nacionales e internacionales.
- Investigación y desarrollo de nuevos diseños.

#### **8.4.3 Área De Compras Y Cartera.**

- Ampliación del portafolio de proveedores en el exterior.

- Aprovechamiento de las condiciones comerciales que se presentan en el mercado chino para la importación de maquinaria e insumos.
- Eficiencia en la nacionalización de maquinaria para cumplir con requerimientos de producción.
- Desembolso efectivo de los giros hacia el exterior.
- Mejores condiciones para establecer el término de negociación y condiciones de pago.

#### **8.4.4 Área De Recurso Humano.**

- Generación de empleos directos e indirectos.
- Eficiencia en la producción y mejor uso de los recursos.
- Permite dar más garantías laborales.
- Mayoría de empleados capacitados en tecnologías textiles, informática y desarrollo de software.
- Ampliación de las redes e instalación de nuevas tecnologías que hacen más eficientes las labores diarias.

#### **8.4.5 Área De Comercio Exterior.**

- Mayor control por parte de la DIAN y la Fiscalía al comercio ilegal de textiles.
- Mayor eficiencia en tramitología con el cambio del ente regulador del Plan Vallejo y Zonas Francas quien ahora es la DIAN antes Ministerio de Industria Comercio y Turismo.
- Se ha logrado la acreditación de usuarios ALTEX Y UAP.
- Eficiencia en la aprobación de los cuadro insumo producto.

- Eficiencia en aprobación de criterios de origen.
- Eficiencia en la elaboración de los certificados de origen a través de la ventanilla VUCE.
- Implementación de nuevos software para control del Plan Vallejo.
- Preferencias ante la DIAN en el momento de obtener la selectividad (exportaciones).

## **8.5 DESARROLLO DEL CUMPLIMIENTO DE LOS SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE C.I. DUGOTEX S.A. Y EMCOLTEX S.A.**

La DIAN permite a los usuarios del Plan Vallejo determinar por si mismos gran parte del funcionamiento de los SEIE. Esto se evidencia en:

- No hay control del cupo
- Eliminación del registro de importación
- Eliminación de las garantías
- Aprobación automática del CIP

Con esto la DIAN permite el flujo de la operación, después realizara un control posterior sobre estas operaciones de la siguiente manera:

- Control del cupo autorizado: es de exclusiva responsabilidad del usuario del programa, sin perjuicio de los controles que ejerza la DIAN el cupo se establece en base ala declaraciones de Importación que obtienen levante durante el correspondiente periodo anual. Para efectos de este trabajo de pasantía se toma como referencia el cupo autorizado para el año 2007.



- Renovación automática del cupo: el cupo global es automáticamente renovado en los mismo términos y condiciones, siempre y cuando haya sido utilizado parcial o totalmente en la vigencia anterior es decir en el año 2006 anteriormente nombrado.
- No se haya presentado incumplimiento: en el periodo anterior.

Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones se procede a la preparación posterior a la presentación del Plan Vallejo de las empresas C.I. Dugotex S.A. Y Emcoltex S.A. ante la DIAN como ente regulador de los sistemas SEIE para lo cual se llevo a cabo el siguiente plan de Acción.

## **8.6 PLAN DE ACCIÓN.**

### **8.6.1 Objetivos Del Plan De Acción.**

**8.6.1.1 Objetivo general.** Determinar los puntos críticos que se presentan al momento de la implementación del Plan Vallejo en los procesos de importación y exportación.

#### **8.6.1.2 Objetivos específicos.**

- Conocer la información que cada una de los departamentos aporta al Plan Vallejo.
- Determinar que problemas se han presentando en el momento de generar la información.
- Preparar al departamento de comercio exterior para la demostración del cupo Plan Vallejo otorgado para el 2008.

Cuadro 1. Plan de acción

<b>ESTRATEGIA</b>	<b>TAREA</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>TIEMPOS</b>	<b>LUGAR</b>
1. Integración del personal y conocimiento de las Funciones .	Reunir a los líderes de cada área de trabajo de C.I. Dugotex S.A. y Emcoltex S.A.	Departamento de gestión humana	Inicia: 20/12/2007 Termina:	CENTRO RECREACIONAL LA COLINA
Socialización de Problemáticas.	Determinar a cual departamento le concierne la solución de los problemas que se presenten o a cuales se puede solicitar apoyo	Departamento de Comercio Exterior	Inicia: 14/01/2008 Termina:15/01/2008	SALA DE JUNTAS
2. Talleres de aplicación de Plan Vallejo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración de CIP</li> <li>• Elaboración de criterios de origen</li> <li>• Desarrollo del Plan Vallejo a través del MUISCA.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Funcionario DIAN</li> <li>• Funcionario VUCE</li> <li>• Funcionario ESCUELA DIAN</li> </ul>	Inicia: 27/02/2008 Termina:29/02/2008  Inicia: 04/03/2008 Termina: 07/03/2008  Inicia: 17/06/2008 Termina: 21/06/2008	SALA DE JUNTAS  SALA DE JUNTAS  DIAN ESCUELA

<p>Taller de socialización de la normatividad que rige al Plan Vallejo.</p>	<p>Capacitación leyes y decretos que reglamentan el Plan Vallejo (interpretación de la Norma). Decreto Ley 444 De 1967, Resolución 1860 de 1999, entre otras.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Departamento de Comercio Exterior</li> </ul>	<p>PRIMER DIA HABIL DE CADA MES</p>	<p>SALA DE JUNTAS</p>
<p>3. Contratación del Software de información de comercio exterior</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buscar una empresa especializada en manejo de software Plan Vallejo.</li> <li>• Preparar la plataforma informática correspondiente</li> <li>• Capacitación en el manejo del sistema</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gerencia</li> <li>• Departamento de sistemas</li> <li>• Personal ASDATI</li> </ul>	<p>Inicia: 15/07/2008 Termina:31/07/2008</p> <p>Inicia: 04/08/2008 Termina: 06/08/2008</p> <p>Inicia: 12/08/2008 Termina: 26/08/2008</p>	<p>DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR</p> <p>DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR</p> <p>DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR</p>

<p>4. Recopilación de los documentos soporte para la presentación del plan Vallejo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Archivo plano de las exportaciones.</li> <li>• Copia de las declaraciones de Importación y exportación.</li> <li>• Oficio de radicación</li> </ul>		<p>Inicia: 01/09/2008 Termina:31/12/2008</p> <p>Inicia: 01/09/2008 Termina: 31/01/2009</p> <p>Inicia: 31/03/2009</p>	<p>DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR</p> <p>DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR</p> <p>DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR</p>
<p>5. Verificar Plazos y Condiciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Radicación oficio de presentación conforme a la fecha máxima.</li> <li>• Verificación del cupo autorizado y aprobado.</li> <li>• Porcentaje de cumplimiento mínimo del 70%</li> </ul>	<p>Departamento de Comercio Exterior</p>	<p>Inicia: 27/03/2009</p> <p>Inicia: 01/09/2008 Termina:05/09/2008</p> <p>Inicia: 09/03/2009 Termina: 14/03/2009</p>	<p>DIAN NIVEL CENTRAL</p>

Fuente: Esta investigación.

## **8.6.2 Estrategias Dirigidas A Las Diferentes Áreas.**

**8.6.2.1 Integración Del Personal Y Conocimiento De Las Funciones.** Con esta estrategia se pretende la integración del personal que compone cada una de las áreas de C.I. Dugotex S.A. y Emcoltex S.A.; así mismo es fundamental que cada área realice un resumen de las actividades que realiza y que conciernen al Plan Vallejo en la medida que sus actividades aporten a este sistema.

### **8.6.2.2 Socialización de problemáticas.**

El objetivo de esta estrategia es la presentación de cada una de las problemáticas que se presentan en la áreas, en el momento de generar información vital para la realización del Plan Vallejo en aspectos relacionados con certificados al proveedor CP, cuadro insumo producto, programa que se implementa, criterios de origen, nuevas composiciones de productos, nuevos materiales empleados, entre otros.

### **8.6.2.3 Talleres De Aplicación De Plan Vallejo.**

Se busca hacer prácticos los casos que a diario se presentan en el grupo en la aplicación de Plan Vallejo, por medio de funcionario de diferentes entidades como la DIAN y el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, capacitándose en las plataformas informáticas como el MUISCA y la VUCE por medio de las cuales se plasma información relacionada con los SEIE.

### **8.6.2.4 Taller De Socialización De La Normatividad Que Rige Al Plan Vallejo.**

Con el fin de conocer las diferentes normas y decretos que rigen el Plan Vallejo estas serán socializadas entre los miembros principalmente del departamento de comercio exterior, compras y producción, de esta manera se harán lecturas de estos decretos y se hará un posterior análisis e interpretación de la norma.

#### **8.6.2.5 Contratación Del Software De Información De Comercio Exterior.**

Para ello se propuso e implemento un sistema de gestión de información de comercio exterior como una solución integrada, actualizada a las normas vigentes, que le brindó a las empresas el soporte y el apoyo en la gestión de información de importaciones y exportaciones que incidan el cumplimiento debido del Plan Vallejo.

La contratación de este sistema se realizo a través de la empresa ASDATI LTDA. Con el fin de dar seguimiento a este proceso por medio de la instalación y manejo de un software especializado en Plan Vallejo se ha permitido llevar un orden consecuente a medida que los procesos de Importación y exportación llevan su curso. Además del software la asesoría brindada por la empresa ASDATI LTDA es acompañado del recurso humano importante en la digitación de la información y con conocimiento en los procesos de importación y exportación. Los beneficios que la implementación de este sistema conlleva han sido el control del cupo en cuanto a vigencia y garantía del cumplimiento, administra y controla los cuadros insumo producto, produce información sobre exportaciones por cuadro insumo producto en dólares, produce los informes y medios magnéticos requeridos, entre otros.

En esta etapa del plan de acción se involucraron áreas como gerencia, encargada de la contratación de la empresa prestadora del software, el departamento de sistemas con el acondicionamiento de las redes y equipos y el departamento de comercio exterior colaborando con la interpretación de las normas y decretos que rigen a los SEIE.

#### **8.6.2.6 Recopilación De Los Documentos Soporte Para La Presentación Del Plan Vallejo.**

Se pretende originar los documentos soporte del Plan Vallejo para su posterior presentación entre ellos se encuentran:

- **Cuadro de resumen y saldos:** permite demostrar el resultado final del cumplimiento del programa. En este cuadro se relacionan importaciones, exportaciones, saldos por demostrar, saldos excedentes, porcentajes de cumplimiento.

- **Soporte documental:** listado de Importaciones, listado de exportaciones, resumen de exportaciones por cuadro insumo producto, archivo plano de las exportaciones, copia de las declaraciones de importación y exportación, oficio de radicación firmado por el representante legal, el contador y el revisor fiscal.

#### **8.6.2.7 Verificar Plazos Y Condiciones.**

Con ello se busca realizar la radicación conforme a la fecha máxima para la demostración mencionada en la declaración de importación, verificación del cupo autorizado y cupo aprobado, porcentaje de cumplimiento mínimo del 70%, saldos año anterior presentándose de manera simultánea e independiente y por el 100%. Una vez realizado este proceso se lleva a cabo la solicitud del cupo de Plan Vallejo Para C.I. Dugotex S.A. Y Emcoltex S.A. ante la DIAN.

### **8.7 MARCO CONCEPTUAL**

- **ARANCEL DE ADUANAS:** listado organizado sistemática y lógicamente en el cual se clasifican todas las mercancías susceptibles de transportar y comercializar.

- **BIENES DE CAPITAL (BR):** bienes industriales que son una parte del producto terminado, incluyendo instalaciones y equipo accesorio. Aquellos que no se destinan al consumo, sino a seguir el proceso productivo.

- **CUADRO INSUMO PRODUCTO (CIP):** 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. Los cuadros insumo producto contribuyen a verificar que tipo de programa se implemento.

- **CUOTA PLAN VALLEJO:** es la cantidad debidamente reportada por el cliente menos las ventas realizadas por Plan Vallejo.
- **DIAN:** Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
- **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.
- **INFRACCIÓN ADUANERA:** es toda acción u omisión que conlleva la trasgresión de la legislación aduanera.
- **IMPORTACIÓN:** es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera Importación la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca industrial de bienes y de servicios.
- **IMPUESTOS:** contribuciones, en dinero o especie, que el gobierno de un país cobra a sus habitantes con objeto de sostener su gasto y los servicios que les proporciona.
- **MATERIAS PRIMAS (MP):** elementos utilizados en el proceso de producción, de cuya mezcla, combinación, procesamiento, o manufactura, se obtiene un producto final.



- **ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS (OMA):** la OMC coopera regularmente con la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Esta cooperación se refiere a la clasificación de mercancías.
- **ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC):** administra el Acuerdo General de Aranceles y Tarifas producto de la Ronda de Uruguay (1986-1994), promueve la reducción de aranceles en las transacciones comerciales internacionales, monitorea las políticas comerciales domésticas de los países miembros y actúa como árbitro en sus disputas.
- **PLAN VALLEJO:** el llamado Plan Vallejo es un mecanismo de promoción comercial implementado en el país en el año 1967. A través del mismo, los empresarios pueden traer una materia prima o un bien intermedio al país bajo la figura de una internación temporal, que lo exime del pago de los aranceles o impuestos de importación. Esos insumos se transforman en un producto final que luego se exporta a los mercados internacionales.
- **PLAN VALLEJO JUNIOR O REPOCISON:** Es aquella operación de Sistemas Especiales que consiste en exportar con el lleno de los requisitos legales bienes nacionales en cuya producción se hubieren utilizado materias primas o insumos importados por canales ordinarios o por reposición, quien efectuó dicha operación, tendrá derecho a que se le otorgue registro para importar, con los beneficios a una cantidad igual de aquellas materias primas o insumos utilizados en el bien exportado, sin el pago de tributos aduaneros.
- **PLAN VALLEJISTA:** son aquellos usuarios de los programas especiales Plan Vallejo a los cuales se les permite acceder a este programa, cuando es demostrable que el 60% de sus ventas o más son realizadas al exterior, así mismo, se les permite importar mercancías con exenciones arancelarias y

tributarias, siempre y cuando estas mercancías importadas sean destinadas a bienes exportables.

- **SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN – EXPORTACIÓN (SEIE):** las personas naturales y jurídicas que sean reconocidas e inscritas por la DIAN, previo el cumplimiento de los requisitos exigidos por esta institución, pueden importar materias primas, insumos, bienes intermedios, bienes de capital o repuestos, con exención total o parcial de derechos de aduana e impuestos; para ser destinados prioritariamente a las exportaciones.
- **USUARIO ALTAMENTE EXPORTADOR (ALTEX):** es un mecanismo creado para incentivar a las empresas que hayan realizado exportaciones por valor FOB mayores iguales a los dos millones de dólares (US\$ 2.000.000.00) y que el valor exportado, directamente o a través de una sociedad de comercialización internacional sea mayor igual al sesenta por ciento (60%) del valor de sus ventas totales en el mismo periodo, durante el año inmediatamente anterior a la solicitud de ser considerado como tal para poder acceder a una serie de beneficios que facilitan sus exportaciones.
- **VALOR AGREGADO NACIONAL (VAN):** porcentaje de materia prima nacional empleada en la fabricación del producto a exportar.
- **VALOR INSUMO EXTERNO (VIE):** porcentaje de materia prima Importada empleada en la fabricación del producto a exportar.
- **SOCIEDAD DE INTERMEDIACIÓN ADUANERA (SIA.):** la intermediación aduanera es una actividad de naturaleza mercantil y de servicio, ejercida por las Sociedades de Intermediación Aduanera "S.I.A", orientada a facilitar a los particulares el cumplimiento de las normas legales existentes en materia de

importaciones, exportaciones, tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades.

## **8.8 MARCO LEGAL**

De acuerdo a las leyes que rigen el uso de los sistemas de importación – exportación (SEIE), los usuarios altamente exportadores deben tener en cuenta para sus operaciones lo siguiente:

- **Operaciones Según Artículo 172 Decreto Ley 444 De 1967.** Hace referencia a la importación temporal de materias primas e insumos con el objeto de utilizarlos exclusivamente y en su totalidad (deducidos los residuos y desperdicios) en la producción de bienes destinados a la exportación y de bienes que, sin estar destinados directamente a los mercados externos, vayan a ser utilizados en su totalidad por tercera o terceras personas en la producción de bienes de exportación.
- **Operaciones De Maquila Según Artículo 172 Resolución 1860 De 1999.** Las operaciones de maquila aunque conceptualmente corresponden a la definición dada en el numeral anterior, se caracterizan por que el total de las importaciones de materias primas e insumos necesarios para manufacturar el bien de exportación sean suministradas por el contratante extranjero de ese perfeccionamiento, por lo cual serán de carácter NO reembolsable.
- **Operaciones Según Artículo 173 Literal B) Decreto Ley 444 De 1967.** Tienen por objeto la importación de materias primas e insumos destinados en su totalidad a la producción de bienes cuya exportación podrá ser parcial, siempre y cuando la importación de ese bien final, si llegara a realizarse, esté exenta del pago de gravámenes arancelarios. El valor de las exportaciones debe ser como mínimo igual al valor de las importaciones y, además, la cantidad exportada debe

corresponder mínimo al 60% de los productos elaborados con la materia prima importada.

- **Reposición de Materias Primas – art. 179 decreto 444 de 1.967.** De conformidad con el Artículo 179 del Decreto 444 de 1967, quien exporte con la total de los requisitos legales, productos nacionales en cuya manufactura se hubieran utilizado materias primas e insumos importados por canales ordinarios o por reposición, tendrá derecho a importar libre de gravámenes, impuestos y demás contribuciones, una cantidad igual de aquellas materias primas o insumos.

- **Artículo 121 del Decreto No. 2685/99. De los documentos soporte de la Declaración de Importación.** En relación a los expedientes originados en el desarrollo de las operaciones aduaneras en territorio Colombiano, tendrán que ser conservados por las Sociedades de Intermediación Aduanera a disposición de la autoridad aduanera por el término de cinco (5) años. Fotocopia de dichos documentos podrá ser requeridos por los clientes importadores y/o exportadores como soportes de sus operaciones, para atender requerimientos oficiales o para fines administrativos.

- **Artículo 12 del Decreto No. 2685/99. De la función de las S.I.A.** La función de las Sociedades de Intermediación Aduanera (Agentes de Aduana o aduanales), se constituye en una actividad de importancia en el proceso de logística de importación o exportación, toda vez que los empresarios que realicen estas operaciones deben acudir a estos intermediarios.

- **Decreto No 1232 de junio 20 de 2001.** Las Sociedades de Intermediación Aduanera "S.I.A" son las personas jurídicas cuyo objeto social principal es el ejercicio de la Intermediación Aduanera, para lo cual deben obtener autorización por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN.

- **Decreto 1035 del 30 de Marzo de 2007, por el cual se modifica el arancel de aduanas.** Que mediante el decreto 4589 del 27 de diciembre del 2006, se adopto

el nuevo arancel de aduanas que entro a regir a partir del 1 de enero de 2007. Que el articulo 4 de la decisión 370 del la Comisión del Acuerdo de Cartagena autoriza a los países miembros a diferir el arancel externo común a un nivel del 5% y el 0% cuando se trate de materias primas y bienes de capital no producidos o por insuficiencia de oferta en la Comunidad Andina.

• **Decreto 3803 del 31 de octubre de 2006. Requerimiento del registro de importación.** Que la sociedad Emcoltex S.A. reconocido como altamente exportador según resolución 03734 del 18 de mayo del 2005 no requiere de registro de importación. Para efectos del beneficio previsto en el literal G del artículo 428 del estatuto tributario.

• **Resolución No. 03730 de 2005.** Por la cual se suscribe como usuario altamente exportador a la sociedad C.I. Dugotex S.A. para efectos del beneficio previsto en el literal G del artículo 428 del estatuto tributario.

• **Resolución No. 10435 de 2006.** Por la cual se autoriza a la sociedad Emcoltex S.A. para realizar importaciones al amparo del decreto 1299 del 27 de abril del 2006.

• **Resolución No. 1860 del 14 de mayo de 1.999.** Por medio de la cual se establecen las disposiciones de los Sistemas Especiales de Importación - Exportación - Plan Vallejo".

## 9. CONCLUSIONES

La importancia de la implementación del sistema Plan Vallejo radica en que permite a las empresas que deseen acogerse a este la oportunidad de importar materias primas e insumos sin impuestos que son empleados en sus productos de exportación los cuales pueden venderse a precios competitivos en el exterior constituyéndose como una ayuda que requieren los exportadores, especialmente en las primeras etapas de su desarrollo, para reducir costos, mejorar la calidad y mejorar la penetración a mercados externos. Para el grupo empresarial Textileras Asociadas acogerse a este incentivo ha representado mayor crecimiento económico y la expansión de C.I Dugotex S.A. y Emcoltex S.A. hacia nuevos mercados externos, se ha mejorado la competitividad gracias a que la disminución de impuestos permite que las empresas inviertan mayores recursos en bienes de capital de última tecnología que hacen más eficientes sus procesos y en materias primas e insumos que han permitido el desarrollo de productos innovadores; consolidándose en mercados importantes como Venezuela, Estados Unidos, Costa Rica, Puerto Rico y se abren las posibilidades de penetrar nuevos mercados como Canadá, México y el mercado Europeo.

Es importante reconocer que el establecimiento de una política comercial tendiente a estimular las exportaciones tradicionales y no tradicionales del país a través del Plan Vallejo, ha funcionado gracias al apoyo que las entidades del gobierno como el Ministerio de Comercio Industria y Turismo y la DIAN le han brindado a los exportadores colombianos, aunque aun existen procesos engorrosos que dificultan el comercio exterior es importante destacar el esfuerzo que se ha venido realizando con respecto a la implementación de plataformas informáticas con las que se pretende unificar todos los sistemas de comercio exterior tales como el MUISCA y la VUCE ; así mismo es de importancia conocer

la estructura y el comportamiento de la cadena textil en Colombia ya que este es un sector de gran importancia para la economía nacional y sus exportaciones e importaciones afectan la balanza comercial de nuestro país. Además conocer la coyuntura actual del sector es fundamental para la toma de decisiones de las empresas para aprovechar las ventajas comparativas y competitivas que se estén presentando y estar al tanto de los fenómenos internos y externos como el contrabando de textiles, aspectos que afectan la dinámica del sector, de esta manera los diferentes gremios de la mano de los entes gubernamentales podrán subsanar aquellos fenómenos que los afectan de forma negativa y que no permiten que se incremente la oferta exportable de nuestro país.

A raíz de la implementación de los SEIE se han diversificado en gran medida las exportaciones e importaciones del grupo de Textileras Asociadas, de ahí que se ha logrado expandirse a mercados como Venezuela, Estados Unidos, Costa Rica, Puerto Rico, México, entre otros, por medio del desarrollo de nuevos productos como los bodys, fajas, vestidos de baño, pijamas, camisetas y el posicionamiento de productos tradicionales como el brassier y los pantys. Se encontró que el principal exportador del grupo es C.I. Dugotex S.A. el cual se destaca por producir prendas interiores y exteriores para todos los géneros y edades implementando en sus procesos de producción Plan Vallejo de materias primas y bienes de capital, con ello se ha conseguido procesos eficientes de producción y la alternativa de contar con nuevos materiales que permiten crear diseños innovadores que se destacan en el exterior y en el mercado local. También cabe destacar que Emcoltex S.A. ha mejorado su procesos de producción a escala con la adquisición de tecnología importada y materiales e insumos provenientes de países como Estados Unidos, China, Hong Kong, esto le ha permitido destacarse en la producción de productos como las fajas y bodys los cuales presentan una creciente demanda debido en parte al auge de la estética en diferentes países y además a que son productos que se consideran como alternativas a la cirugía plástica. La diversificación de las exportaciones e importaciones además ha traído

consigo el posicionamiento de las empresas y se destaca su participación en ferias de proyección nacional e internacional como Colombiamoda e Inexmoda, logrando que empresas reconocidas como Leonisa realicen contratos de maquila para la producción de vestidos de baño y accesorios. Se ha ampliado el portafolio de clientes en el exterior aunque se conservan clientes con trayectoria en mercados como el venezolano y el norteamericano y a pesar de la coyuntura que se vive en estos países continúan siendo el principal destino de las exportaciones respectivamente. Con respecto a la importaciones se ha ampliado el portafolio de proveedores esto ha generado alternativas al momento de comprar maquinaria, materias primas e insumos brindando la posibilidad de generar nuevos productos que se destaquen por sus materiales, diseños y calidad.

Gracias a los beneficios económicos y tributarios que conlleva la implementación del Plan Vallejo en el grupo Textileras asociadas se ha permitido la ampliación de las fabricas y centros de producción satélites, así mismo la ampliación de las bodegas de consolidación de mercancía. Las empresas han logrado mantener los empleados que se tiene actualmente y se vislumbra la posibilidad de generar nuevos empleos a medida que el grupo se expanda a nuevos mercados y la demanda de los productos aumente constantemente. Se ha conseguido el posicionamiento de los productos en el exterior por su calidad y diseños innovadores. Unos de los efectos favorables que conlleva la implementación del Plan Vallejo es el proceso de transferencia y asimilación de tecnología para incidir directamente en los procesos de producción, normalización y procesos de patrones de control de calidad es decir se cuenta con mas empleados capacitados en tecnologías de textiles, informática y desarrollo de software, esto ha logrado que se de una producción en serie y un aprovechamiento eficiente de la materia prima disminuyendo el factor de desperdicios. Ha mejorado el cumplimiento con los clientes por cuanto se disponen de grandes Stock de producto terminado, atendiendo de manera inmediata los pedidos hacia el exterior. Gracias a su estado de Plan vallejistas ALTEX y UAP para C.I. Dugotex S.A. y Emcoltex S.A.



los procesos de Importación y Exportación son mas sencillos y rápidos por cuanto gozan de beneficios como: selectividades y autorización de levante automáticas, dando como beneficio que no se lleven a cabo inspecciones físicas por parte de la DIAN.

A través de las diferentes actividades realizadas en conjunto con las áreas de producción, mercadeo, compras y comercio exterior, se ha logrado estar al tanto de las operaciones de Importación y Exportación de las empresas y se ha logrado que estas tomen conciencia en cuanto a que dichas operaciones afecta su desempeño como área y por ende del grupo en general. Se han mejorado sustancialmente procesos como el de facturación con la implementación de sistemas informáticos eficientes agilizando el proceso de salida de mercancías en cuanto a la realización de los documentos de exportación el cual se realiza a partir de la factura comercial. La creación de una red interna ha permitido a todas la áreas estar comunicadas entre si y así poder compartir información y archivos de importancia, de esta manera se esta al tanto de la llegada de contenedores a Puertos, Zonas Francas, entre otros, y se realiza el pago oportuno para la liberación del documento de transporte y de esta manera comenzar el proceso de nacionalización de mercancías. Se ha logrado establecer cual eran las problemáticas que cada área tenia con respecto a los procesos de Plan Vallejo, así mismo se despejaron dudas sobre como se hace los cuadro insumos producto, certificados al proveedor y la mas reciente aplicación del Plan Vallejo a través del MUISCA. En conjunto con las diferentes áreas se logro la socialización de la reglamentación que rige a los SEIE, la interpretación de la norma y la aplicación de casos prácticos; así mismo se preparo la plataforma informática correspondiente para la aplicación de un software de información de comercio exterior a través del cual se registra de manera oportuna y responsable las operaciones que registran Plan Vallejo.

## **10. RECOMENDACIONES**

Se recomienda seguir los parámetros legales que establece el Plan Vallejo para poder acceder nuevamente a la renovación del cupo; debido a la importancia que este sistema representa para la empresa es necesario revisar constantemente el saldo del cupo Plan Vallejo de esta manera estar atentos al vencimiento para solicitar según sea el caso un plazo extra temporal o la terminación del régimen por exceder el cupo global autorizado; para ello se propone que una vez obtenido el DEX definitivo descargar inmediatamente en el sistema ASDATI el valor correspondiente.

Se recomienda designar personal de forma aleatoria para asistir a las diferentes capacitaciones, talleres, congresos ofrecidos por entidades como la DIAN, Ministerio de Comercio Industria y Turismo y FITAC para estar al tanto en cuanto a nuevas reglamentaciones y disposiciones aduaneras; así mismo es fundamental continuar con la retroalimentación de estas capacitaciones a las diferentes áreas del grupo para efectuar una toma de decisiones oportuna.

Es necesario hacer seguimiento a las exportaciones e importaciones que se efectúen por parte del grupo y hacer un análisis de manera trimestral con respecto a la variación de las exportaciones e importaciones, principales productos exportados e importados, principales clientes y proveedores. De esta manera determinar si estas variaciones han sido positivas o negativas, contrarrestar las amenazas y aprovechar las oportunidades que se presentan y que conjuntamente el área de producción y mercadeo realicen las proyecciones de producción teniendo en cuenta la apertura de nuevos mercados y el crecimiento de los mismos, esto permitirá solicitar la ampliación o disminución del cupo.

Que la gerencia administrativa lleve control sobre los activos adquiridos durante el año para definir en que medida el Plan Vallejo ha aportado en la adquisición de tecnología al grupo de Textileras Asociadas; así mismo que de la mano con el área de producción se establezca indicadores de producción mensual por producto teniendo en cuenta tiempos y costos de elaboración.

Solicitar al área de producción contribución en la generación del CIP y de esta manera determinar la composición de cada producto exportado y el porcentaje de materia prima e insumos importados que se emplea en la producción de cada producto a través de la ficha técnica. Con el área de diseño se recomienda que se mantenga al tanto al área de comercio exterior en el desarrollo de nuevos productos para que de la mano con producción se establezcan de manera ágil y oportuna la aprobación de los criterios de origen de dichos productos ante el Ministerio, de tal manera que no ocurran inconvenientes al momento de la clasificación arancelaria evitando entorpecer los procesos de exportación. Con respecto al departamento de sistemas se propone se estudie la posibilidad de adquirir un paquete de banda ancha de mayor capacidad con el proveedor de este servicio con el fin de disminuir el tiempo empleado en la elaboración de los documentos de exportación e importación y de esta manera dar cumplimiento a los diferentes procesos de exportaciones aéreas y tránsitos aduaneros evitando demoras y retrasos en la salida de mercancías.

## 11. BIBLIOGRAFÍA

CASTRILLON, Liliana Cruz. Generalidades de la Cadena Productiva Textil – Confección. Compañía de seguros de créditos comerciales S.A. CREDISEGURO. Bogotá D.C. Edición electrónica No. 12. 2008. 15 p.

CORCHUELO, Arboleda Germán, Décimo cuarto seminario sobre instrumentos a las exportaciones Colombianas. ANALDEX. Bogotá. 2007. Memorias de asistencia 65 p.

GONZALES, Carlos Fidel. Informe sector textiles-confecciones marzo de 2006. Compañía de seguros de créditos comerciales S.A. CREDISEGURO. Bogotá D.C. Edición electrónica No. 05. 2006. 39 p.

HERNÁNDEZ, Rosa María. Informe sector textiles-confecciones Junio de 2008. Compañía de seguros de créditos comerciales S.A. CREDISEGURO. Bogotá D.C. Edición electrónica No. 12. 2008. 25 p.

MÉNDEZ, Arévalo Susana. Sistemas especiales de importación y exportación Plan Vallejo. Proexport Colombia. Revista electrónica. Bogotá D.C. Edición No. 110. 2008. 98 p.

MÉNDEZ, Carlos A. Metodología de la investigación para ciencias económicas, contables y administrativas. Colombia. Editorial MC Graw Hill Interamericana S.A. Edición año 2005. 165 p.

MONTOYA, Rubén Darío. Comportamiento del sector textil en Colombia. Universidad de los Andes. Bogotá D.C. Edición No. 52. 2008. 85 p.

PAZ, Gonzales Edgar. Incentivos a las exportaciones, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Revista electrónica. Bogotá D.C. Edición No. 110. 2007. 20 p.

PERDOMO, Valenzuela David. Informe Consolidado de Exportaciones Turismo e Inversión, Ministerio de Comercio Industria Y turismo. Bogotá D.C. Edición electrónica No. 28. 2008. 17 p.

PINILLA, Romero Constanza. Análisis sectorial de confecciones. Compañía de seguros de créditos comerciales S.A. CREDISEGURO – MAPFRE. Revista económica para PYMES. Medellín. Edición No. 126. 2008. 58 p.

ROJAS, Jorge Benítez. Informe sector confecciones colombiano, Compañía de seguros de créditos comerciales S.A. CREDISEGURO –MAPFRE. Bogotá D.C. Edición electrónica No. 19. 2008. 19 p.

RUIZ, Rojas Miller. Noticias de la policía fiscal y aduanera. Policía Nacional de Colombia. Revista económica para PYMES. Bogotá D.C. Edición No. 124. 2008. 19 p.

VALENCIA, Rueda Eduardo. Plan Vallejo como incentivo a las exportaciones. Banco de la república de Colombia. Revista económica para PYMES. Bogotá D.C. Edición No. 123. 2008. 102 p.

## 12. NETGRAFIA

[www.banrep.gov.co/planvallejo/documentos](http://www.banrep.gov.co/planvallejo/documentos)

[www.proexport.gov.co/sistemas especiales/planvallejo](http://www.proexport.gov.co/sistemas especiales/planvallejo)

[www.mincomercio.gov.co/incentivos/exportaciones](http://www.mincomercio.gov.co/incentivos/exportaciones)

[www.analdex.com.co/seminariodeinstrumentosalasexportaciones](http://www.analdex.com.co/seminariodeinstrumentosalasexportaciones)

[www.policia.gov.co/noticias](http://www.policia.gov.co/noticias)

[www.tlc.gov.co/debates/comunidadandina](http://www.tlc.gov.co/debates/comunidadandina)

[www.dane.gov.co/cadenatextilesyconfecciones](http://www.dane.gov.co/cadenatextilesyconfecciones)

[www.crediseguro.com.co/informesectortextiles/evolucion](http://www.crediseguro.com.co/informesectortextiles/evolucion)

[www.mapre.com.co/analisissectorial/confecciones](http://www.mapre.com.co/analisissectorial/confecciones)

[www.wikipedia.com/glosariocomercioexterior/definiciones](http://www.wikipedia.com/glosariocomercioexterior/definiciones)

# **ANEXOS**

**ANEXO A**  
**ENCUESTA REPRESENTANTES DE LAS EMPRESAS**

OBJETIVO: Determinar en que medida han contribuido los Sistemas Especiales de Importación y Exportación Plan Vallejo al mejoramiento de los procesos productivos y comerciales de las empresa C.I. Dugotex S.A. y Emcoltex S.A

1. Información General

Fecha \_\_\_\_\_ Nombre \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_  
Empresa \_\_\_\_\_ Nit \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_

2. Que ventajas a traído la implementación de Plan Vallejo para su empresa?.
3. En que aspectos productivos y comerciales se ha visto mejoría a raíz de la implementación de los SEIE?.
4. Considera que se han abierto nuevas oportunidades de mercados para su empresa?..si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ por que \_\_\_\_\_
5. Que aspecto le gustaría cambiar acerca del manejo que se le da al Plan Vallejo?.
6. Que etapa del proceso considera usted que acarrea mas demoras?.
7. Considera a su empresa preparada para un eventual TLC, y de que manera el Plan Vallejo podría ayudar a mitigar el impacto que este causaría?.
8. Que ventajas y desventajas espera del TLC?.

Encuesta Realizada Por: Karol Delgado Rodríguez.



## ANEXO B ENCUESTA CLIENTES

OBJETIVO: Conocer la opinión que tienen los clientes del Grupo de Textileras asociadas de todo el proceso de despacho de su mercancía hasta el destino final.

### 1. Información General

Fecha \_\_\_\_\_ Nombre \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_

Empresa \_\_\_\_\_ País \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_

2. Teniendo en cuenta la siguiente tabla de medidas califique el proceso del despacho de su mercancía: g

a) Excelente b) Muy Bueno c) Bueno d) Malo

#### 1. TIEMPOS:

- Proceso de pedido \_\_\_\_\_
- Elaboración de la Factura \_\_\_\_\_
- Cumplimiento del despacho \_\_\_\_\_
- Tiempo de elaboración de las prendas \_\_\_\_\_

#### 2. NEGOCIACIÓN:

- Establecimiento De Términos De Negociación Y Forma De Pago que se quiere decir con este punto? \_\_\_\_\_
- Confirmación Y Aceptación De La Modalidad De Pago \_\_\_\_\_

#### 3. DISPONIBILIDAD DE MERCANCÍA:

- Suficiente Stock de mercancía \_\_\_\_\_
- Diseño y Variedad \_\_\_\_\_
- Calidad de los materiales nacionales e importados \_\_\_\_\_

#### 4. SERVICIO AL CLIENTE:

- Los documentos se entregan completos, en buen estado y correctos \_\_\_\_\_
- Se suministra información veraz en cuanto al estado de su proceso \_\_\_\_\_
- El trato es cordial y la información oportuna \_\_\_\_\_
- Estado final de las mercancías \_\_\_\_\_

Encuesta Realizada Por: Karol Delgado Rodríguez.

**GRACIAS POR AMABLE ATENCIÓN**