Selección de proveedores y clientes de acuerdo con las políticas de la organización

Aprendiz:

Eilin Daliana Maca Vidal

Procesos Para La Comercialización Internacional

Ficha:3174197

Cristian Andrés Ausecha Ausecha

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA

Popayán, Colombia

2026

EJERCICIO 1

Importación de Laptops Corporativas para Universidad Privada

🎯 **Contexto**

La empresa colombiana TECNOEDU S.A.S. ha ganado una licitación para suministrar 1.200 Laptops corporativas a una universidad privada en Bogotá.

Condiciones del cliente:

- **Entrega máxima: 45 días**
- **Garantía mínima: 1 año**
- **Precio máximo de venta: 2.800.000 COP por unidad**

Los estudiantes deben consultar la TRM del día.

Tipo	País	Precio USD	Pedido mínimo	Tiempo (días)	Logística USD	Calidad
Fabricante	China	480	1.500	50	8.000	Estándar
Distribuidor	EE.UU.	520	500	30	6.500	Premium
Trader	Panamá	505	1.000	35	5.800	Estándar
Fabricante	Vietnam	450	2.000	55	9.000	Low Cost

TRM (3.665,78) (13/02/2026)

1.Fabricante (China)

Pedido mínimo 1.500 U

1.500 U * 480USD=720.000USD + 8.000USD=728.000USD

Gastos Administrativos 10%

728.000USD * 10%=72.800USD

728.000 + 72.800 = 800.800USD

800.800USD * 3.665Cop= $ 2,934.932.000Cop

Costo Unitario de cada Laptop

$2,934.932Cop/1.500U = $1.956.621,33...

2.Distribuidor (EE.UU.)

Pedido mínimo 500U

1.200 U *520USD = 624.000USD + 6.500USD = 630.500USD

Gastos Administrativos 10%

630.500USD * 10% = 63.050

630.500 +63.050= 693.550USD

693.550USD * 3.665Cop = $2.541.860.750Cop

Costo Unitario de cada Laptop

$2.541.860.750 Cop/1.200U = $2.118.217,2916...

3.Trader (Panama)

Pedido mínimo 1.200U

1.200U * 505USD = 606.000USD+5.800USD=611.800USD

Gastos Administrativos 10%

611.800USD * 10% = 61.180 USD

611.800 + 61.180 = 672.980 USD

672.980USD * 3665Cop = $2.466.471.700 Cop

Costo Unitario de cada Laptop

$2,466.4717Cop/1200U = $2.055.393,0833...

4.Fabricante (Vietnam)

2.000U * 450USD = 900.000 USD + 9.000 USD= 909.000USD

Gastos Administrativos 10%

909.000USD * 10% = 90.900 USD

909.000USD + 90.900USD = 999.900USD

99.900USD * 3.665 Cop = $3.664.633.500 Cop

Costo Unitario de cada Laptop

$3.664.633.500 Cop/2.000U = $1.832.316,75

Preguntas de análisis

1. **¿Qué proveedores cumplen con el tiempo máximo exigido?**

   Los proveedores que cumplen con el tiempo máximo exigido son:

   - El distribuidor de EE.UU. (30 Dias)
   - El Trader de Panamá (35 Dias)

2. **¿Cuál proveedor obliga a comprar más unidades de las necesarias? ¿Cuántas sobran?**

   Los proveedores que obligan a comprar más unidades de las necesarias son:

   - El fabricante de china, que tiene como pedido mínimo 1.500 u y se necesitan 1.200u por lo tanto sobrarían 300 unidades
   - El fabricante de Vietnam, que tiene como pedido mínimo 2.000 u y se necesitan 1.200 u por lo tanto sobrarían 800 unidades

3.¿Cuál tendría mayor capital inmovilizado?

Quien tendría el mayor capital inmovilizado es el fabricante de Vietnam porque le sobran 800 unidades, es decir se demorará más tiempo para lograr venderlas.

4.¿Cuál tendría el menor costo unitario real del contrato?

Quien tendría el menor costo unitario real del contrato es Panamá con un costo de 510USD,es decir 611.800 /1200 = 510USD

5.¿La calidad influye en la decisión si el cliente es una universidad privada? ¿Por qué?

La calidad si influye en la decisión del cliente si es una universidad privada, porqué una universidad pública no cuenta con los mismos recursos que una universidad privada, por ende, las afectaciones son en su mayoría de forma económica,ademas de la imagen institucional y el tipo de equipos.

Como opción en este caso estaría la calidad de EE.UU (Premium)

6. ¿Cuál proveedor representa mayor riesgo reputacional?

El proveedor que representa mayor riesgo reputacional es el fabricante de Vietnam, ya que es quien mas tiempo se demora para entregar el producto (55 Días) y es quien ofrece el peor tipo de calidad (Low Cost)(Baja calidad,mas tiempo,gran inventario)

EJERCICIO 2

Importación de Bicicletas Eléctricas

🎯 **Enunciado**

La empresa MOVILBIKE COLOMBIA S.A.S., dedicada a la comercialización de productos deportivos premium, ha firmado un preacuerdo con una cadena de almacenes especializados para distribuir 800 bicicletas eléctricas en las principales ciudades del país.

Condiciones del mercado:

- **El producto debe posicionarse como gama media–alta.**
- **El lanzamiento comercial está programado para dentro de 45 días.**
- **Precio de venta proyectado: 4.500.000 COP por unidad.**
- **La empresa busca equilibrio entre rentabilidad, calidad y posicionamiento de marca.**

Los estudiantes deben consultar la TRM actual.

Tipo	País	Precio USD	Pedido mínimo	Tiempo	Logística USD	Calidad
Fabricante	China	720	1.000	60	12.000	Estándar
Distribuidor	España	890	400	25	7.000	Premium
Trader	México	810	600	40	8.500	Estándar
Fabricante	India	650	1.500	65	14.000	Low Cost

TRM (3.665,78) (13/02/2026)

1.Fabricante de China

Pedido Minimo 1.000 u

1.000u * 720USD = 720.000USD

720.000USD + 12.000USD = 732.000USD

Gastos Administrativos (10%)

732.000USD * 10% = 73.200USD

732.000USD + 73.200USD = 805.200USD

805.200USD * 3.665Cop = $ 2.951.058.000Cop

Costo Unitario de cada Bicicleta Eléctrica

$ 2.951.058.000Cop/1.000u = $2.951.058

2.Distribuidor España

Pedido Minimo 400U

800U * 890USD = 712.000USD

712.000USD + 7.000USD = 719.000USD

Gastos Administrativos (10%)

719.000USD * 10% = 71.900USD

719.000USD + 71.900USD = 790.900USD

790.900USD * 3.665Cop = $2.898.648.500Cop

Costo Unitario de Cada Bicicleta Eléctrica

$2.898.648.500Cop/800U = $3.623.310,625

3. **Trader de Mexico**

Pedido Minimo 600U

800U * 810USD = 648.000USD

648.000USD + 8.500USD =656.500USD

Gastos Administrativos 10%

656.500USD * 10% = 65.650USD

722.150USD * 3.665Cop = $2.646.679.750Cop

Costo Unitario de cada una de las Bicicletas Eléctricas

$2.646.679.750Cop/800U = $3.308.349,6875

4. **Fabricante de India**

Pedido Minimo 1.500

1.500U * 650USD =975.000USD

975.000USD + 14.000USD = 989.000USD

Gastos Administrativos 10%

989.000USD * 10% = 98.900USD

989.000USD + 98.900USD = 1.087.900USD

1.087.900USD * 3.665Cop = $3.987.153.500Cop

Costo Unitario de cada una de las Bicicletas

$3.987.153.500Cop/1.500U = $2.658.102,33...

? Preguntas

1. **¿Qué proveedor genera mayor excedente de inventario?**

   El proveedor que genera mayor excedente de inventario es India quien tiene como pedido mínimo 1.500 Bicicletas y se necesitan 800,por lo tanto sobrarían 700

2. **¿Cuál incumple más gravemente el tiempo requerido?**

   Quien incumple de mayor forma el tiempo requerido es India con 65 días y se pide que como máximo sea en 45 días,osea se retrasa 20 días

3. **¿Es viable ofrecer producto Low Cost en un mercado deportivo especializado?**

   NO,no es viable ,debido a que es un producto que pone en riesgo la seguridad y la autonomía de los clientes ,ademas de ser un mercado especializado que se centra en ciclistas de alto rendimiento,estatus,calidad premium y tecnología avanzada de lo contrario,eso seria posible para aquellos mercados donde las personas buscan economía,ahorro de gasolina,uso diario y trayectos cortos como los (estudiantes).No es estratégico ofrecer calidad Low Cost en este caso

4. **¿Cuál tendría mayor impacto si la TRM sube 5%?**

   Si la TRM sube un 5% tendría mayor impacto en el distribuidor de India(989.000 * 5% = 49.450USD)porque es el valor mas alto,es decir su impacto sera mayor que en los demás, al subir el TRM quedaría en “49.450USD”

5. **¿Qué proveedor podría afectar la percepción de marca?**

   El proveedor que podría afectar la percepción de Marca es el fabricante de India,a través de la calidad que ofrece LOW COST,el tiempo,los costos logísticos y la cantidad de pedidos que se deben hacer

6. **¿El más barato es realmente el más conveniente? Argumente con cifras.**

El producto mas barato no es el mas conveniente debido a que el costo total es mayor $3.987.153.500Cop,ademas tiende a dañarse mas rápido,existen 700 unidades que sobran y los costos logísticos son altos 989.000USD.India tiene el precio unitario mas bajo,pero No es el mas conveniente.(989.000USD / 700 = 1.412,85714...USD)

EJERCICIO 3

Importación de Cosméticos Coreanos

🎯 **Enunciado**

La empresa **BELLEZA GLOBAL S.A.S.** desea ampliar su portafolio con una línea de cosméticos asiáticos para distribución en tiendas especializadas y plataformas digitales.

Ha proyectado importar **10.000 unidades** para el primer lanzamiento nacional.

Condiciones estratégicas:

- Producto orientado a consumidor joven.
- Se busca diferenciación en calidad y presentación.
- Precio de venta estimado: 38.000 COP por unidad.
- El lanzamiento debe realizarse antes de temporada alta comercial.

Consultar TRM vigente.

Tipo	País	Precio USD	Pedido mínimo	Tiempo	Logística USD	Calidad
Fabricante	Corea del Sur	5.20	15.000	50	3.500	Premium
Distribuidor	Miami	6.10	3.000	20	1.800	Premium
Trader	Panamá	4.80	8.000	35	2.200	Estándar
Fabricante	China	3.90	20.000	60	4.000	Low Cost

TRM vigente. (3.652,89)16/02/2025

1.Fabricante de Corea del Sur

Pedido Mínimo 15.000u

15.000u * 5.20USD= 78.000USD

78.000USD + 3.500USD = 81.500USD

Gastos Administrativos 10%

81.500USD * 10% = 8.150USD

81.500USD + 8.150USD = 89.650USD

89.650USD * 3.652Cop = $327.401.800Cop

Costo Unitario de cada Cosmético

$327.401.800Cop / 15.000U = $21.826,786...

2. Distribuidor Miami

Pedido minimo 3.000U

10.000U * 6.10 = 61.000USD

61.000USD + 1.800USD = 62.800USD

Gastos Administrativos 10%

62.800USD * 10% = 6.280USD

62.800USD + 6.280USD = 69.080USD

69.080USD * 3.652 = 252.280.160Cop

Costo Unitario de cada Cosmético

$252.280.160Cop / 10.000U = $25.228,016

3. Trader de Panama

Pedido Minimo 8.000U

10.000U * 4.80 = 48.000USD

48.000USD + 2.200 = 50.200USD

Gastos Administrativos 10%

50.200USD + 5.020 = 55.220USD

55.220USD * 3.652Cop = $201.663.440Cop

Costo Unitario de cada Cosmético

$201.663.440Cop / 10.000U = $20.166,344

4. Fabricante de China

Pedido Minimo 20.000U

20.000U * 3.90 = 78,000USD

78,000USD + 4.000USD = 82.000USD

Gastos Administrativos 10%

82.000USD * 10% = 8.200USD

82.000USD + 8.200USD = 90.200USD

90.200USD * 3.652Cop = $329.410.400

Costo Unitario de cada Cosmético

$329.410.400 / 20.000U = $16.470,52

Preguntas:

¿Qué proveedor obliga a la mayor inversión inicial?

El proveedor que obliga a la mayor inversión inicial es el Fabricante de China(82.000USD),ya que es quien tiene los valores mas altos de acuerdo a lo siguiente:el precio unitario (3.90),el pedido mínimo (20.000U),el tiempo de entrega (60 Días),el costo logístico (4.000USD) y ofrece la peor calidad “Low Cost”

¿Cuál presenta mayor riesgo de inventario obsoleto?

El proveedor con mayor riesgo en el inventario obsoleto es el Fabricante de China con 10.000unidades sobrantes,ademas es quien mas patrimonio tiene,con el valor de $329.410.400

¿La calidad Premium justifica mayor precio en el sector cosmético?

La calidad premium si justifica el mayor precio en el sector cosmético,porque el precio es acorde a la calidad que se ofrece.Teniendo en cuenta que cada cosmético para el fabricante de corea del sur equivale a $21.826,786 y para el distribuidor de Miami equivale a $25.228,016.Lo cual es un precio acorde para ese tipo de calidad.La calidad premium si justifica un precio mayor

¿Cuál proveedor tiene mejor equilibrio entre precio y volumen?

El proveedor que tiene mejor equilibrio entre precio y volumen es el Trader de Panamá,porque el precio es competitivo,el volumen se asemeja al que se pide,el tiempo es coherente (35 días);Precio bajo y volumen adecuado.

¿Cuál afectaría más el flujo de caja?

El proveedor Fabricante de China es quien afectaría el flujo de caja en su mayoría porque le toca adquirir 10.000U mas de lo pedido,con un precio logístico alto,esperar 60 días para ofrecer una calidad Low Cost,que por ende es la mas barata,con una inversión de 82.000USD y gran capital inmovilizado.

EJERCICIO 4

Importación de Repuestos Automotrices

🎯 Enunciado

La empresa **AUTOPARTES ANDINAS S.A.S.** ha cerrado un contrato con talleres certificados a nivel nacional para suministrar **5.000 kits de repuestos automotrices**.

El mercado exige:

- Alta confiabilidad del producto.
- Garantía técnica.
- Entrega oportuna para evitar paralización de vehículos.

- Precio de venta proyectado: 210.000 COP por kit.

Se debe analizar cuidadosamente calidad vs rentabilidad.

Tipo	País	Precio USD	Pedido mínimo	Tiempo	Logística USD	Calidad
Fabricante	Alemania	38	6.000	45	6.000	Premium
Distribuidor	Brasil	42	2.000	20	3.500	Estándar
Trader	Panamá	40	4.000	30	4.200	Estándar
Fabricante	Turquía	32	8.000	55	7.000	Low Cost

(TRM) 3.652,89 (17/02/2026)

1. Fabricante de Alemania

Pedido minimo 6.000U

6.000U * 38USD = 228.000USD

228.000USD + 6.000USD = 234.000USD

Gastos Administrativos 10%

234.000USD * 10% = 23.400USD

234.000USD + 23.400USD = 257.400USD

257.400USD * 3.652Cop = $940.024.800Cop

Costo Unitario de cada uno de los Kits

$940.024.800Cop / 6.000U = $156.670,8

2. Distribuidor de Brasil

Pedido minimo 2.000U

5.000U * 42USD = 210.000USD

210.000USD + 3.500USD = 213.500USD

Gastos Administrativos 10%

213.500USD * 10% = 21.350USD

213.500USD + 21.350USD = 234.850USD

234.850USD * 3.652Cop = $857.672.200

Costo Unitario de cada uno de los Kits

$857.672.200 / 5.000U = $171.534,44

3. Trader de Panama

Pedido minimo 4.000U

5.000U * 40USD = 200.000USD

200.000USD + 4.200USD = 204.200USD

Gastos Administrativos 10%

204.200USD * 10% = 20.420USD

204.200USD+ 20.420USD = 224.620USD

224.620USD * 3.652Cop = $820.312.240

Costo Unitario de cada uno de los Kits

$820.312.240 / 5.000U = $164.062,448

4. Fabricante de Turquía

Pedido minimo 8.000U

8.000U * 32USD=256.000USD

256.000USD + 7.000USD = 263.000USD

Gastos Administrativos 10%

263.000USD * 10% = 26.300USD

263.000USD + 26.300USD = 289.300USD

289.300USD * 3.652Cop = $1.056.523.600Cop

Costo unitario de cada uno de los Kits

$1.056.523.600Cop / 8.000U = $132.065,45

? Preguntas

1. **¿Qué proveedor tiene mayor presión financiera por volumen mínimo?**

El proveedor que tiene mayor presión financiera por volumen mínimo es el Fabricante de Turquía,porque tiene que adquirir 3.000U mas de lo que se pide,convirtiéndose esas unidades en costo de (56.000.000USD),es decir sobrarían (21.000.000USD).

2. **¿Cuál equilibra mejor tiempo y calidad?**

   El fabricante de Alemania es quien equilibra mejor el tiempo de 45 Días y ofrece calidad Premium a diferencia del fabricante de Turquía quien se demora mas tiempo y la calidad que ofrece no es tan buena.

3. ¿Es viable ofrecer repuestos Low Cost en el sector automotriz?

Considero que No es viable ofrecer el tipo de repuestos LOW COST en el sector automotriz,porque se pone en juego la vida de los clientes y la reputación de La empresa AUTOPARTES ANDINAS S.A.S.,por ofrecer tan mala calidad. No es estratégico usar Low Cost en este caso.

4. ¿Cuál tendría mayor impacto en garantía y servicio Postventa?

Quien tendría mayor impacto en garantía y servicio Postventa es el Fabricante de Turquía,debido a la Baja Calidad que ofrece LOW COST,porque las personas reclamarían ello,al igual que la garantía y el dinero introvertido en dicho KIT.(Fallas técnicas,costos adicionales)

5. ¿Qué proveedor generaría mayor riesgo operativo?

El proveedor que generaría mayor riesgo operativo es el Fabricante de Turquía porque los costos de producción son mas altos que los demás y su calidad es la peor,lo que se involucra para que la empresa no opere o funcione de forma correcta.(Mas tiempo,baja calidad,inventario alto)

EJERCICIO 5

Importación de Paneles Solares

🎯 **Enunciado**

La empresa **ENERGÍA VERDE COLOMBIA S.A.S.** participará en un proyecto de instalación de paneles solares para una zona industrial.

El contrato requiere **1.500 paneles solares**.

Factores clave:

- Alta eficiencia energética.
- Certificaciones técnicas.
- Cumplimiento de cronograma de obra.
- Precio de venta proyectado: 1.300.000 COP por unidad.

Tipo	País	Precio USD	Pedido mínimo	Tiempo	Logística USD	Calidad
Fabricante	China	180	2.000	55	9.000	Estándar
Fabricante	Alemania	240	800	40	7.000	Premium
Trader	México	210	1.000	35	6.500	Estándar
Distribuidor	EE.UU.	260	500	25	5.000	Premium

(TRM) 3.652,89 (17/02/2026)

1. **Fabricante de China**

Pedido minimo 2.000U

2.000U * 180USD = 360.000USD

360.000USD + 9.000USD = 369.000USD

Gastos Administrativos 10%

369.000USD * 10% = 36.900USD

369.000USD + 36.900USD = 405.900USD

405.900USD * 3.652Cop = $1.482.346.800

Costo Unitario de Cada Panel Solar

$1.482.346.800 / 2.000U = $741.173,4

2. **Fabricante de Alemania**

Pedido minimo 800U

1.500 * 240USD = 360.000USD

360.000USD + 7.000USD = 367.000USD

Gastos Administrativos 10%

367.000USD * 10% = 36.700USD

367.000USD + 36.700USD = 403.700USD

403.700USD * 3.652Cop = $1.474.312.400

Costo unitario de cada panel solar

$1.474.312.400 / 1.500U = $982.874,93...

3. **Trader de Mexico**

Pedido Minimo 1.000U

1.500U * 210USD = 315.000USD

315.000USD + 6.500 = 321.500USD

Gastos Administrativos 10%

321.500USD * 10% = 32.150USD

321.500USD + 32.150USD = 353.650USD

353.650USD * 3.652Cop = $1.291.529.800Cop

Costo unitario de cada panel solar

$1.291.529.800Cop / 1.500U = $861.019,86...

4. Distribuidor de EE.UU.

Pedido minimo 500U

1.500U * 260USD = 390.000USD

390.000USD + 5.000USD = 395.000USD

Gastos Administrativos 10%

395.000USD *10% = 39.500USD

395.000USD + 39.500 = 434.500USD

434.500USD * 3.652Cop = $1.586.794.000Cop

Costo Unitario de cada panel solar

$1.586.794.000Cop / 1.500U = $ 1.057.862,66

Tipo	País	Precio USD	Pedido mínimo	Tiempo	Logística USD	Calidad
Fabricante	China	180	2.000	55	9.000	Estándar
Fabricante	Alemania	240	800	40	7.000	Premium
Trader	México	210	1.000	35	6.500	Estándar
Distribuidor	EE.UU.	260	500	25	5.000	Premium

? Preguntas

1. **¿Cuál proveedor cumple mejor con el tiempo del proyecto?**

   El proveedor que cumple mejor con el tiempo del proyecto es el Distribuidor de EE.UU. Con un tiempo de 25 Días como mas rápido

2. **¿Qué proveedor representa mayor inversión en dólares?**

   El proveedor que representa Mayor inversión en Dolares es el Fabricante de China con (369.00USD).Por otra parte se menciona el excedente de 500 unidades.

3. **¿La calidad Premium influye en proyectos energéticos?**

La calidad premium si influye en los proyectos energéticos en términos de durabilidad,pero en términos económicos no es tan aconsejable,ni rentable,porque saldrían mas costosos,seria suficiente con paneles solares de calidad estándar.En proyectos industriales la calidad premium tendría una buena acogida debido al mayor precio con un menor riesgo técnico.

4. **¿Qué proveedor genera menor excedente?**

   El proveedor que genera menor excedente es el Distribuidor de EE.UU.quien no genera excedente porque se pueden pedir las 1.500 unidades que se necesitan.

5. **¿Cuál es más vulnerable ante variación del dólar?**

Ante la variación del Dolar es mas Vulnerable el Fabricante de China,porque tiene un mayor pedido de (2.000u),con mayor inversión total,al cambiar el valor del Dolar,este podría tener un incremento,que afectaría los costos.Tendrían que invertirse mas USD

EJERCICIO 6

Importación de Maquinaria Textil

🎯 **Enunciado**

La empresa **TEXTILES DEL PACÍFICO S.A.S.** busca modernizar su planta industrial con la importación de **15 máquinas textiles**.

El proyecto busca:

- Incrementar productividad.
- Reducir desperdicios.
- Posicionarse como empresa tecnológicamente avanzada.
- Precio de venta estimado por unidad: 120.000.000 COP.

La inversión es de alto impacto financiero.

Tipo	País	Precio USD	Pedido mínimo	Tiempo	Logística USD	Calidad
Fabricante	Italia	24.000	20	60	25.000	Premium
Fabricante	China	18.000	30	70	30.000	Estándar
Trader	Panamá	21.000	15	45	22.000	Estándar
Distribuidor	Brasil	26.000	10	30	18.000	Premium

(TRM) 3.652,89 (17/02/2026)

1. **Fabricante de Italia**

Pedido Minimo 20U

20U * 24.000USD = 480.000USD

480.000USD + 25.000USD = 505.000USD

Gastos Administrativos 10%

505.000USD * 10% = 50.500USD

505.000USD + 50.500USD = 555.500USD

555.500USD * 3.652Cop = $2.028.686.000

Costo Unitario de cada maquina textil

$2.028.686.000/20U = $101.434.300

2. Fabricante de China

Pedido minimo 30U

30U * 18.000 = 540.000USD

540.000USD + 30.000USD = 570.000USD

Gastos Administrativos 10%

570.000USD * 10% = 57.000USD

570.000USD + 57.000USD = 627.000USD

627.000USD * 3.652Cop = $ 2.289.804.000

Costo unitario de cada maquina textil

$ 2.289.804.000/30U = $76.326.800

3. Trader de Panama

Pedido minimo 15U

15U * 21.000 = 315.000USD

315.000USD + 22.000 = 337.000USD

Gastos Administrativos 10%

337.000USD * 10% = 33.700USD

337.000USD + 33.700USD = 370.700USD

370.700USD * 3.652Cop = $1.353.796.400

Costo Unitario de cada maquina textil

$1.353.796.400/15U= $90.253.093,33...

4. Distribuidor de Brasil

Pedido minimo 10U

15U * 26.000USD = 390.000USD

390.000USD + 18.000USD = 408.000USD

Gastos Administrativos 10%

408.000USD * 10% = 40.800USD

408.000USD + 40.800USD = 448.800USD

448.800USD * 3.652Cop = $1.639.017.600

Costo unitario de cada maquina textil

$1.639.017.600 / 15U = $109.267.840

? Preguntas

1. **¿Qué proveedor implica mayor capital inmovilizado?**

   El proveedor que implica mayor capital inmovilizado es China (570.000USD) porque su pedido mínimo es el mas alto (30 Unidades)

2. **¿Cuál cumple el volumen exacto requerido?**

   El proveedor que cumple exactamente el volumen requerido es Panamá

3. **¿Qué proveedor tiene mejor equilibrio tiempo–calidad?**

   El proveedor que tiene mejor equilibrio entre tiempo y calidad es Brasil,porque ofrece la calidad premium,y tiene el menor tiempo (30 Dias)

4. **¿Cuál presenta mayor riesgo por tiempo?**

El proveedor que representa mayor tiempo y por ende mas riesgos es China con (70 días),retrasos,variación del dolar y problemas logísticos

5. **¿Cómo influye la calidad en maquinaria industrial?**

La calidad en maquinaria industrial influye como una desicion estratégica de acuerdo a que se necesita una mayor inversión inicial a través de factores como:

- Menor costo operativo a largo plazo
- Productividad
- Menor desgaste
- Menor mantenimiento correctivo
- Mayor vida útil
- Menor desperdicio de materia prima
- Mejor posicionamiento competitivo

Casos de Importación y Exportación

REALIZADO POR:

María de los Ángeles Zambrano

INSTRUCTOR:

Cristian Ausecha Ausecha

FICHA DE FORMACIÓN:

3174197

PROGRAMA DE FORMACIÓN:

Tecnólogo en Procesos para la Comercialización Internacional

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA)

Centro de Comercio y Servicios

Popayán – Cauca

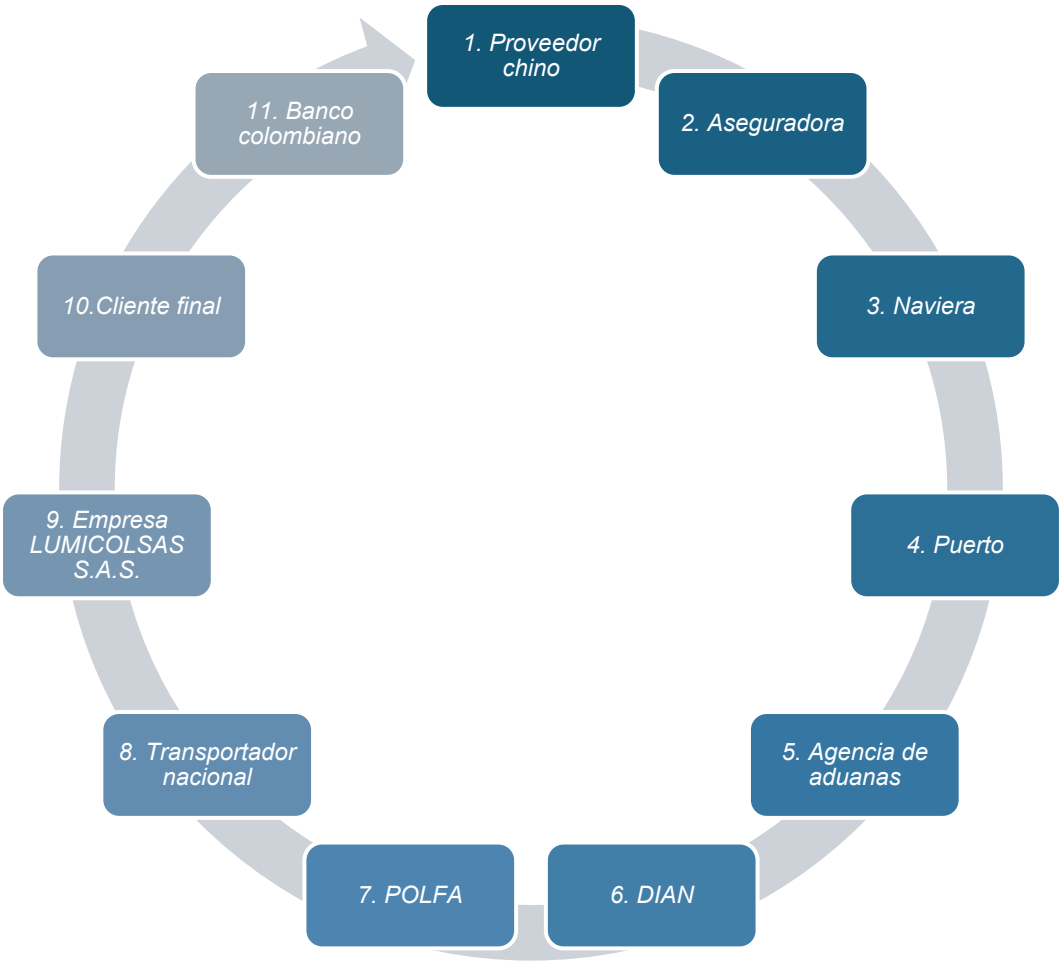
06 de febrero de 2026

EJERCICIO 1 - IMPORTACIÓN DE LUMINARIAS LED

Actores:

- *Proveedor chino (Privado)*
- *Aseguradora (Privado)*
- *Naviera (Privado)*
- *Puerto (Privado)*
- *Agencia de aduanas (Privado)*
- *DIAN (Público)*
- *POLFA (Público)*
- *Transportador nacional (Privado)*
- *Empresa LUMICOLSAS S.A.S. (Privado)*
- *Cliente final (distribuidor o consumidor colombiano) (Privado)*
- *Banco colombiano (Privado)*

IMPORTACIÓN - LUMINARIAS LED



- *Proveedor chino*

  Suministra materias primas o productos terminados esenciales para la empresa.

- *Aseguradora*
  Encargada de proteger las mercancías contra riesgos físicos, financieros y logísticos durante el transporte internacional.

- *Naviera*
  Coordina el transporte marítimo de mercancías, al controlar buques portacontenedores que desplazan mercancías internacionalmente.

- *Puerto*
  Punto de salida o entrada de buques comerciales, asimismo funciona como punto de almacenamiento, carga y descarga de mercancías.

- *Agencia de aduanas*
  Dirige el despacho, documentación y trámites legales necesarios para importar o exportar mercancías.

- *DIAN*
  Administra, controla y fiscaliza las operaciones de importación y exportación para garantizar la seguridad fiscal, el cumplimiento aduanero y la seguridad económica nacional.

- *POLFA*
  Inspecciona las mercancías para el control de legalidad tanto de exportaciones como de importaciones para combatir el contrabando, la evasión fiscal y el lavado de activos.

- *Transportador nacional*
  Empresa que coordina la logística de transporte y asigna uno diferente según el tipo de mercancía o contrato que maneje con un cliente, realizando su labor a través de puntos nacionales.

- *Empresa LUMICOLSAS S.A.S.*
  Actor que empieza el proceso de exportación o importación. Responsable de preparar, vender y despachar la mercancía al mercado internacional.

- *Cliente final (distribuidor o consumidor colombiano)*

Responsable de finalizar la compra, asumir riesgos y costos de transporte y asegurar el cumplimiento normativo para recibir la mercancía.

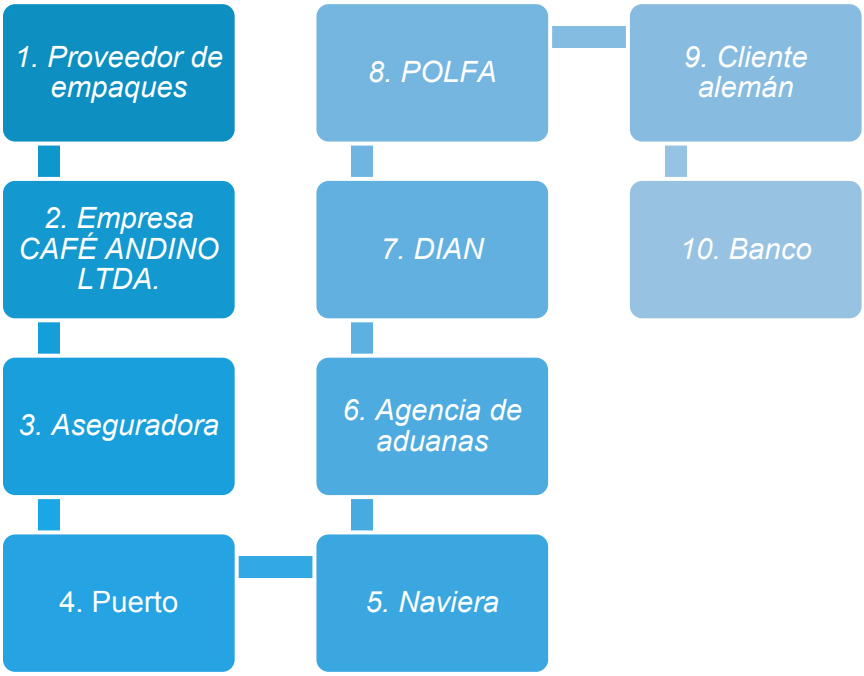
- *Banco colombiano*
  Actor intermediario de pago que contribuye a la seguridad, liquidez y confianza entre partes que suelen estar en países distintos. En ciertos casos de ser requerido puede proveer financiamiento a las empresas.

EJERCICIO 2 – EXPORTACIÓN DE CAFÉ TOSTADO

Actores:

- *Proveedor de empaques (Privado)*
- *Empresa CAFÉ ANDINO LTDA. (Privado)*
- *Aseguradora (Privado)*
- *Transportadora logística (Privado)*
- Puerto *(Privado)*
- *Naviera (Privado)*
- *Agencia de aduanas (Privado)*
- *DIAN (Público)*
- *POLFA (Público)*
- *Cliente alemán (Privado)*
- *Banco (Privado)*

EXPORTACIÓN - CAFÉ TOSTADO



- *Proveedor de empaques*
  Suministra materias primas o productos terminados esenciales para la empresa.

- *Empresa CAFÉ ANDINO LTDA.*
  Actor que empieza el proceso de exportación o importación. Responsable de preparar, vender y despachar la mercancía al mercado internacional.

- *Aseguradora*
  Encargada de proteger las mercancías contra riesgos físicos, financieros y logísticos durante el transporte internacional.

- *Transportador logístico*
  Empresa que coordina la logística de transporte y asigna uno diferente según el tipo de mercancía o contrato que maneje con un cliente, realizando su labor a través de puntos nacionales.

- *Puerto*
  Punto de salida o entrada de buques comerciales, asimismo funciona como punto de almacenamiento, carga y descarga de mercancías.

- *Naviera*
  Coordina el transporte marítimo de mercancías, al controlar buques portacontenedores que desplazan mercancías internacionalmente.

- *Agencia de aduanas*
  Dirige el despacho, documentación y trámites legales necesarios para importar o exportar mercancías.

- *DIAN*
  Administra, controla y fiscaliza las operaciones de importación y exportación para garantizar la seguridad fiscal, el cumplimiento aduanero y la seguridad económica nacional.

- *POLFA*
  Inspecciona las mercancías para el control de legalidad tanto de exportaciones como de importaciones para combatir el contrabando, la evasión fiscal y el lavado de activos.

- *Cliente alemán*
  Responsable de finalizar la compra, asumir riesgos y costos de transporte y asegurar el cumplimiento normativo para recibir la mercancía.

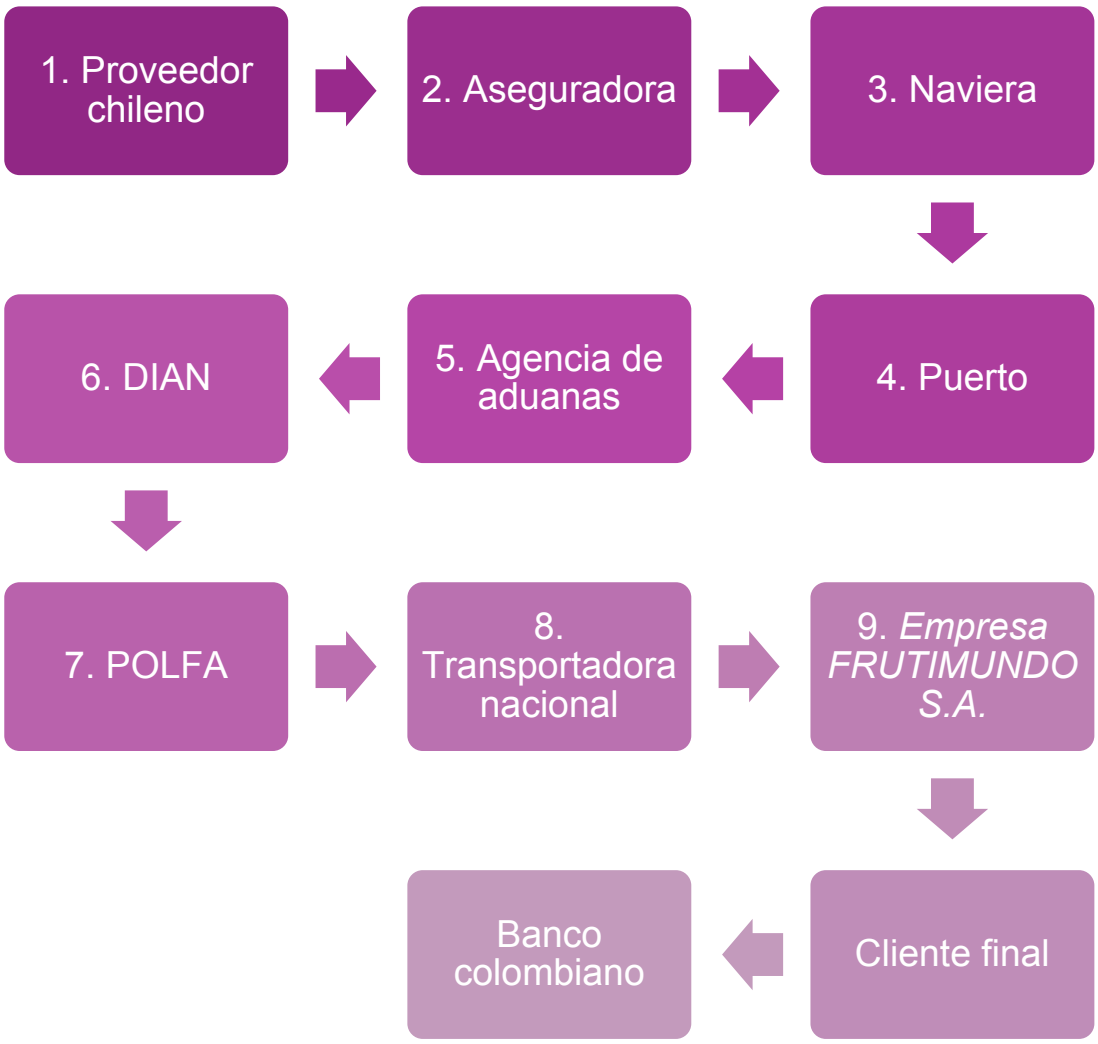
- *Banco*
  Actor intermediario de pago que contribuye a la seguridad, liquidez y confianza entre partes que suelen estar en países distintos. En ciertos casos de ser requerido puede proveer financiamiento a las empresas.

EJERCICIO 3 – IMPORTACIÓN DE ALIMENTOS CONGELADOS

Actores:

- *Proveedor chileno (Privado)*
- *Aseguradora (Privado)*
- *Naviera (Privado)*
- *Puerto (Privado)*
- *Agencia de aduanas (Privado)*
- *DIAN (Público)*
- *POLFA (Público)*
- *Transportador nacional (Privado)*
- *Empresa FRUTIMUNDO S.A. (Privado)*
- *Cliente final (supermercados) (Privado)*
- *Banco colombiano (Privado)*

IMPORTACIÓN DE ALIMENTOS CONGELADOS



- *Proveedor chileno*

  Suministra materias primas o productos terminados esenciales para la empresa.

- *Aseguradora*
  Encargada de proteger las mercancías contra riesgos físicos, financieros y logísticos durante el transporte internacional.

- *Naviera*
  Coordina el transporte marítimo de mercancías, al controlar buques portacontenedores que desplazan mercancías internacionalmente.

- *Puerto*

Punto de salida o entrada de buques comerciales, asimismo funciona como punto de almacenamiento, carga y descarga de mercancías.

- *Agencia de aduanas*
  Dirige el despacho, documentación y trámites legales necesarios para importar o exportar mercancías.

- *DIAN*
  Administra, controla y fiscaliza las operaciones de importación y exportación para garantizar la seguridad fiscal, el cumplimiento aduanero y la seguridad económica nacional.

- *POLFA*
  Inspecciona las mercancías para el control de legalidad tanto de exportaciones como de importaciones para combatir el contrabando, la evasión fiscal y el lavado de activos.

- *Transportador nacional*
  Empresa que coordina la logística de transporte y asigna uno diferente según el tipo de mercancía o contrato que maneje con un cliente, realizando su labor a través de puntos nacionales.

- *Empresa FRUTIMUNDO S.A.*
  Actor que empieza el proceso de exportación o importación. Responsable de preparar, vender y despachar la mercancía al mercado internacional.

- *Cliente final (Supermercados)*
  Responsable de finalizar la compra, asumir riesgos y costos de transporte y asegurar el cumplimiento normativo para recibir la mercancía.

- *Banco colombiano*
  Actor intermediario de pago que contribuye a la seguridad, liquidez y confianza entre partes que suelen estar en países distintos. En ciertos casos de ser requerido puede proveer financiamiento a las empresas.

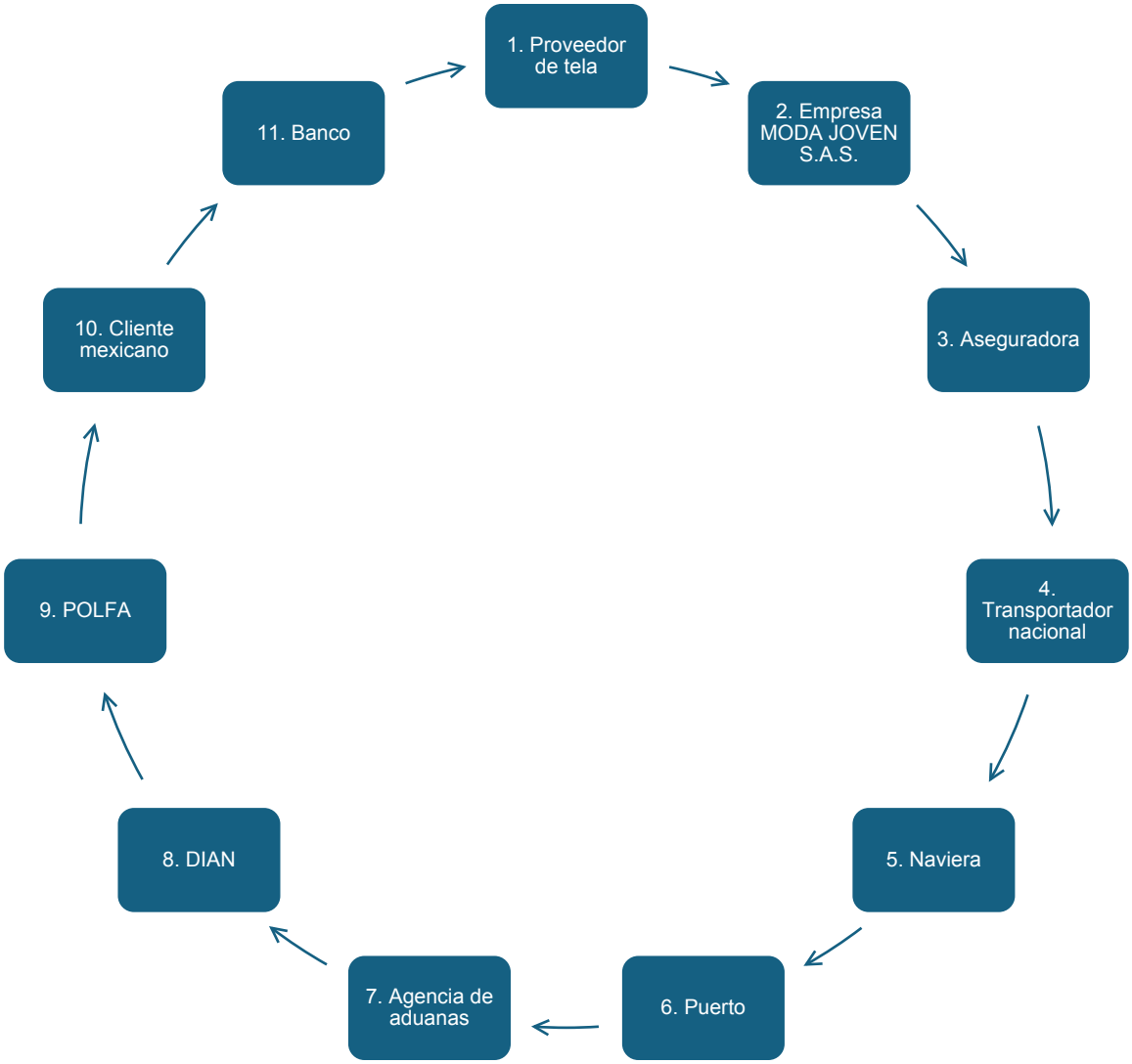
EJERCICIO 4 – EXPORTACIÓN DE CONFECCIONES

Actores:

- Proveedor de tela *(Privado)*
- Empresa MODA JOVEN S.A.S. *(Privado)*
- Aseguradora *(Privado)*

- Transportador nacional *(Privado)*
- Naviera *(Privado)*
- Puerto *(Privado)*
- Agencia de aduanas *(Privado)*
- DIAN *(Público)*
- POLFA *(Público)*
- Cliente mexicano *(Privado)*
- Banco *(Privado)*

EXPORTACIÓN – CONFECCIONES



- *Proveedor de tela*

  Suministra materias primas o productos terminados esenciales para la empresa.

- *Empresa MODA JOVEN S.A.S.*
  Actor que empieza el proceso de exportación o importación. Responsable de preparar, vender y despachar la mercancía al mercado internacional.

- *Aseguradora*
  Encargada de proteger las mercancías contra riesgos físicos, financieros y logísticos durante el transporte internacional.

- *Transportador logístico*

Empresa que coordina la logística de transporte y asigna uno diferente según el tipo de mercancía o contrato que maneje con un cliente, realizando su labor a través de puntos nacionales.

- *Puerto*
  Punto de salida o entrada de buques comerciales, asimismo funciona como punto de almacenamiento, carga y descarga de mercancías.

- *Naviera*
  Coordina el transporte marítimo de mercancías, al controlar buques portacontenedores que desplazan mercancías internacionalmente.

- *Agencia de aduanas*
  Dirige el despacho, documentación y trámites legales necesarios para importar o exportar mercancías.

- *DIAN*
  Administra, controla y fiscaliza las operaciones de importación y exportación para garantizar la seguridad fiscal, el cumplimiento aduanero y la seguridad económica nacional.

- *POLFA*
  Inspecciona las mercancías para el control de legalidad tanto de exportaciones como de importaciones para combatir el contrabando, la evasión fiscal y el lavado de activos.

- *Cliente mexicano*
  Responsable de finalizar la compra, asumir riesgos y costos de transporte y asegurar el cumplimiento normativo para recibir la mercancía.

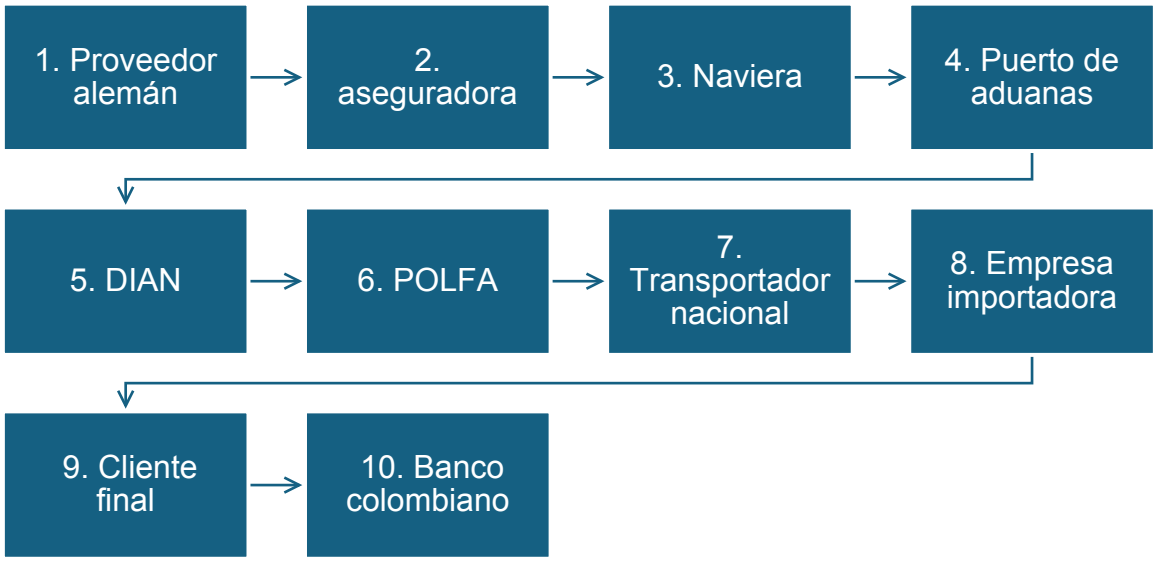
- *Banco colombiano*
  Actor intermediario de pago que contribuye a la seguridad, liquidez y confianza entre partes que suelen estar en países distintos. En ciertos casos de ser requerido puede proveer financiamiento a las empresas.

EJERCICIO 5 – IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA INDUSTRIAL

Actores:

- *Proveedor alemán (Privado)*
- *Aseguradora (Privado)*
- *Naviera (Privado)*
- *Puerto (Privado)*
- *Agencia de aduanas (Privado)*
- *DIAN (Público)*
- *POLFA (Público)*
- *Transportador nacional (Privado)*
- *Empresa importadora (Privado)*
- *Cliente final (empresas nacionales) (Privado)*
- *Banco colombiano (Privado)*

IMPORTACIÓN - MAQUINARIA INDUSTRIAL



- *Proveedor alemán*

  Suministra materias primas o productos terminados esenciales para la empresa.

- *Aseguradora*

  Encargada de proteger las mercancías contra riesgos físicos, financieros y logísticos durante el transporte internacional.

- *Naviera*
  Coordina el transporte marítimo de mercancías, al controlar buques portacontenedores que desplazan mercancías internacionalmente.

- *Puerto*
  Punto de salida o entrada de buques comerciales, asimismo funciona como punto de almacenamiento, carga y descarga de mercancías.

- *Agencia de aduanas*
  Dirige el despacho, documentación y trámites legales necesarios para importar o exportar mercancías.

- *DIAN*
  Administra, controla y fiscaliza las operaciones de importación y exportación para garantizar la seguridad fiscal, el cumplimiento aduanero y la seguridad económica nacional.

- *POLFA*
  Inspecciona las mercancías para el control de legalidad tanto de exportaciones como de importaciones para combatir el contrabando, la evasión fiscal y el lavado de activos.

- *Transportador nacional*
  Empresa que coordina la logística de transporte y asigna uno diferente según el tipo de mercancía o contrato que maneje con un cliente, realizando su labor a través de puntos nacionales.

- *Empresa importadora*
  Actor que empieza el proceso de exportación o importación. Responsable de preparar, vender y despachar la mercancía al mercado internacional.

- *Cliente final (clientes nacionales)*
  Responsable de finalizar la compra, asumir riesgos y costos de transporte y asegurar el cumplimiento normativo para recibir la mercancía.

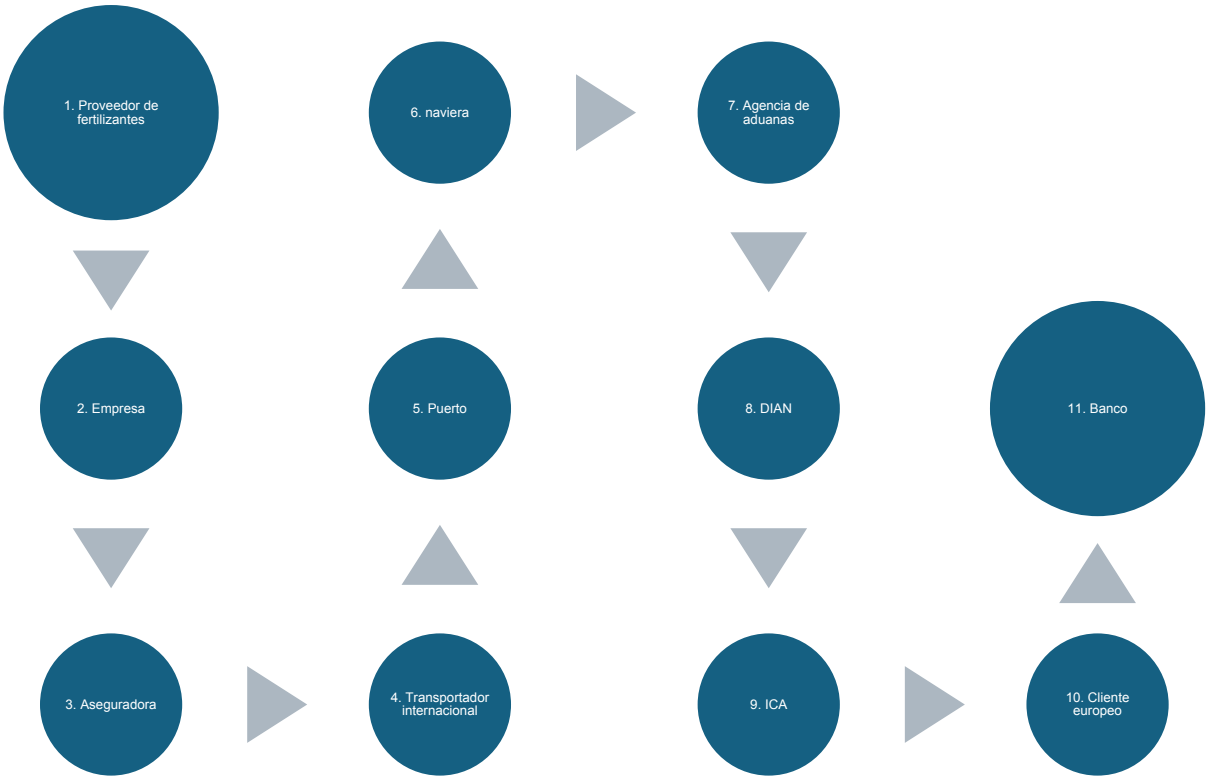
- *Banco colombiano*
  Actor intermediario de pago que contribuye a la seguridad, liquidez y confianza entre partes que suelen estar en países distintos. En ciertos casos de ser requerido puede proveer financiamiento a las empresas.

EJERCICIO 6 – EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS

Actores:

- Proveedor de fertilizantes *(Privado)*
- Empresa *AGROEXPORT S.A.S.* *(Privado)*
- Aseguradora *(Privado)*
- Transportador nacional *(Privado)*
- Naviera *(Privado)*
- Puerto *(Privado)*
- Agencia de aduanas *(Privado)*
- DIAN *(Público)*
- ICA *(Público)*
- Cliente europeo *(Privado)*
- Banco *(Privado)*

EXPORTACIÓN - PRODUCTOS AGRÍCOLAS



- *Proveedor de fertilizantes*

  Suministra materias primas o productos terminados esenciales para la empresa.

- *Empresa AGROEXPORT S.A.S.*
  Actor que empieza el proceso de exportación o importación. Responsable de preparar, vender y despachar la mercancía al mercado internacional.

- *Aseguradora*
  Encargada de proteger las mercancías contra riesgos físicos, financieros y logísticos durante el transporte internacional.

- *Transportador internacional*

Empresa que coordina la logística de transporte y asigna uno diferente según el tipo de mercancía o contrato que maneje con un cliente, realizando su labor a través de puntos nacionales.

- *Puerto*
  Punto de salida o entrada de buques comerciales, asimismo funciona como punto de almacenamiento, carga y descarga de mercancías.

- *Naviera*
  Coordina el transporte marítimo de mercancías, al controlar buques portacontenedores que desplazan mercancías internacionalmente.

- *Agencia de aduanas*
  Dirige el despacho, documentación y trámites legales necesarios para importar o exportar mercancías.

- *DIAN*
  Administra, controla y fiscaliza las operaciones de importación y exportación para garantizar la seguridad fiscal, el cumplimiento aduanero y la seguridad económica nacional.

- *ICA*
  Entidad que regula, controla y certifica la importación y exportación de productos agropecuarios con el fin de proteger la salud pública.

- *Cliente europeo*
  Responsable de finalizar la compra, asumir riesgos y costos de transporte y asegurar el cumplimiento normativo para recibir la mercancía.

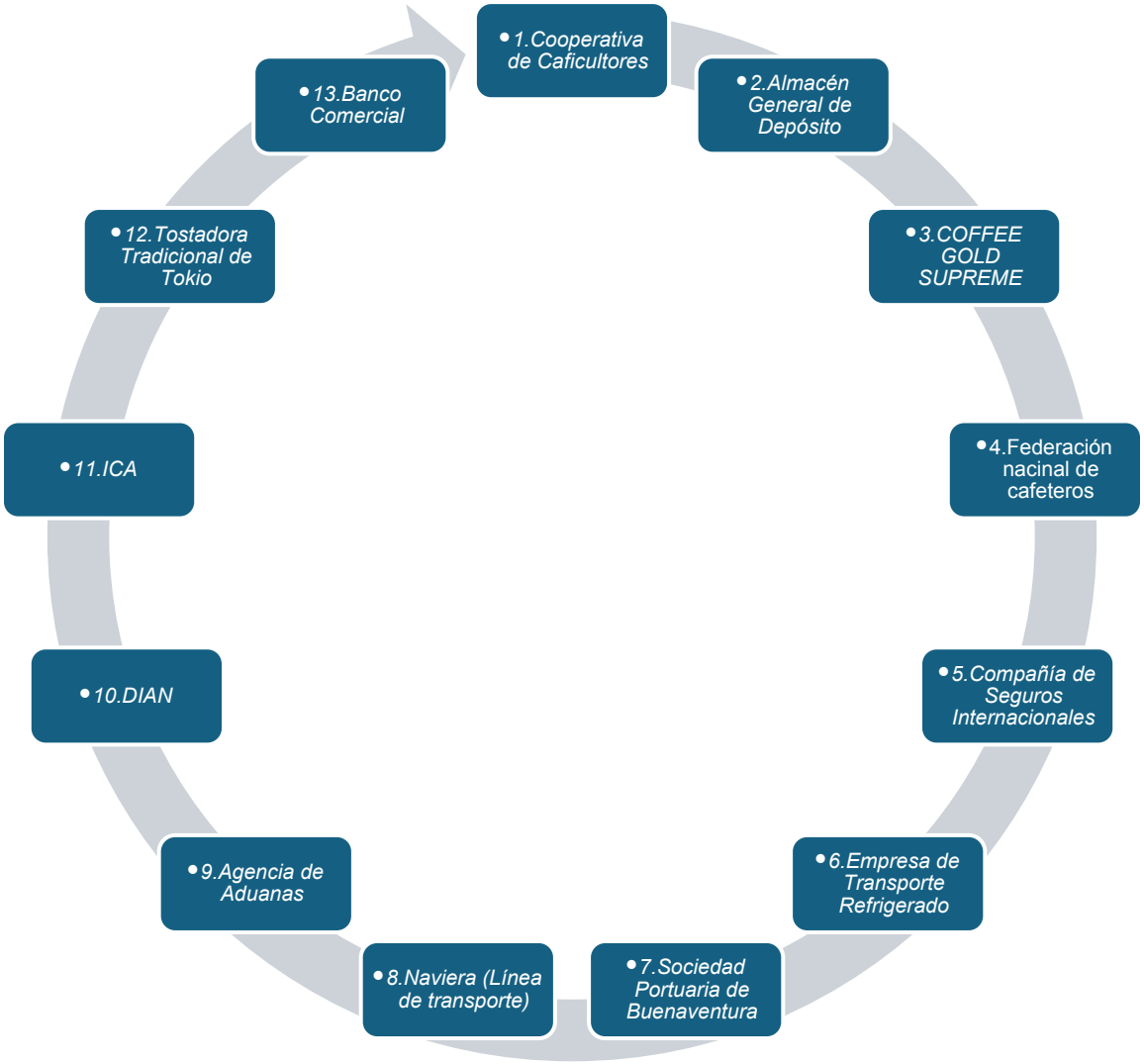
- *Banco*
  Actor intermediario de pago que contribuye a la seguridad, liquidez y confianza entre partes que suelen estar en países distintos. En ciertos casos de ser requerido puede proveer financiamiento a las empresas.

EJERCICIO 7: Exportación de Café Especial a Japón (Vía Marítima con Cadena de Frío)

Actores:

- *Cooperativa de Caficultores (Proveedor) - PRIVADO*
- *Almacén General de Depósito (Trilla y empaque) - PRIVADO*
- *COFFEE GOLD SUPREME (Exportador) – PRIVADO*
- *Federación Nacional de Cafeteros (Control de calidad/contribución) – PÚBLICO*
- *Compañía de Seguros Internacionales - PRIVADO*
- *Empresa de Transporte Refrigerado - PRIVADO*
- *Sociedad Portuaria de Buenaventura - PRIVADO*
- *Naviera (Línea de transporte) - PRIVADO*
- *Agencia de Aduanas - PRIVADO*
- *DIAN (Aduana) – PÚBLICO*
- *ICA (Certificación fitosanitaria) – PÚBLICO*
- *Tostadora Tradicional de Tokio (Cliente) - PRIVADO*
- *Banco Comercial (Financiador) - PRIVADO*

Exportación - Café Especial a Japón



- *Cooperativa de Caficultores (Proveedor)*

  Suministra materias primas o productos terminados esenciales para la empresa.

- *Almacén General de Depósito (Trilla y empaque)*

  Suministra materias primas o productos terminados esenciales para la empresa.

- *COFFEE GOLD SUPREME (Exportador)*

Actor que empieza el proceso de exportación o importación. Responsable de preparar, vender y despachar la mercancía al mercado internacional.

- *Federación Nacional de Cafeteros (Control de calidad/contribución)*

  Ente regulador que dirige el Registro Nacional de Exportadores del café, asegura la calidad del grano y facilita la comercialización tanto en el mercado local como internacional.

- *Compañía de Seguros Internacionales*

  Encargada de proteger las mercancías contra riesgos físicos, financieros y logísticos durante el transporte internacional.

- *Empresa de Transporte Refrigerado*

  Empresa que coordina la logística de transporte y asigna uno diferente según el tipo de mercancía o contrato que maneje con un cliente, realizando su labor a través de puntos nacionales.

- *Sociedad Portuaria de Buenaventura*

  Punto de salida o entrada de buques comerciales, asimismo funciona como punto de almacenamiento, carga y descarga de mercancías.

- *Naviera (Línea de transporte)*

  Coordina el transporte marítimo de mercancías, al controlar buques portacontenedores que desplazan mercancías internacionalmente.

- *Agencia de Aduanas*

  Dirige el despacho, documentación y trámites legales necesarios para importar o exportar mercancías.

- *DIAN (Aduana)*

  Administra, controla y fiscaliza las operaciones de importación y exportación para garantizar la seguridad fiscal, el cumplimiento aduanero y la seguridad económica nacional.

- *ICA (Certificación fitosanitaria)*

Entidad que regula, controla y certifica la importación y exportación de productos agropecuarios con el fin de proteger la salud pública.

- *Tostadora Tradicional de Tokio (Cliente)*

  Responsable de finalizar la compra, asumir riesgos y costos de transporte y asegurar el cumplimiento normativo para recibir la mercancía.

- *Banco Comercial (Financiador)*

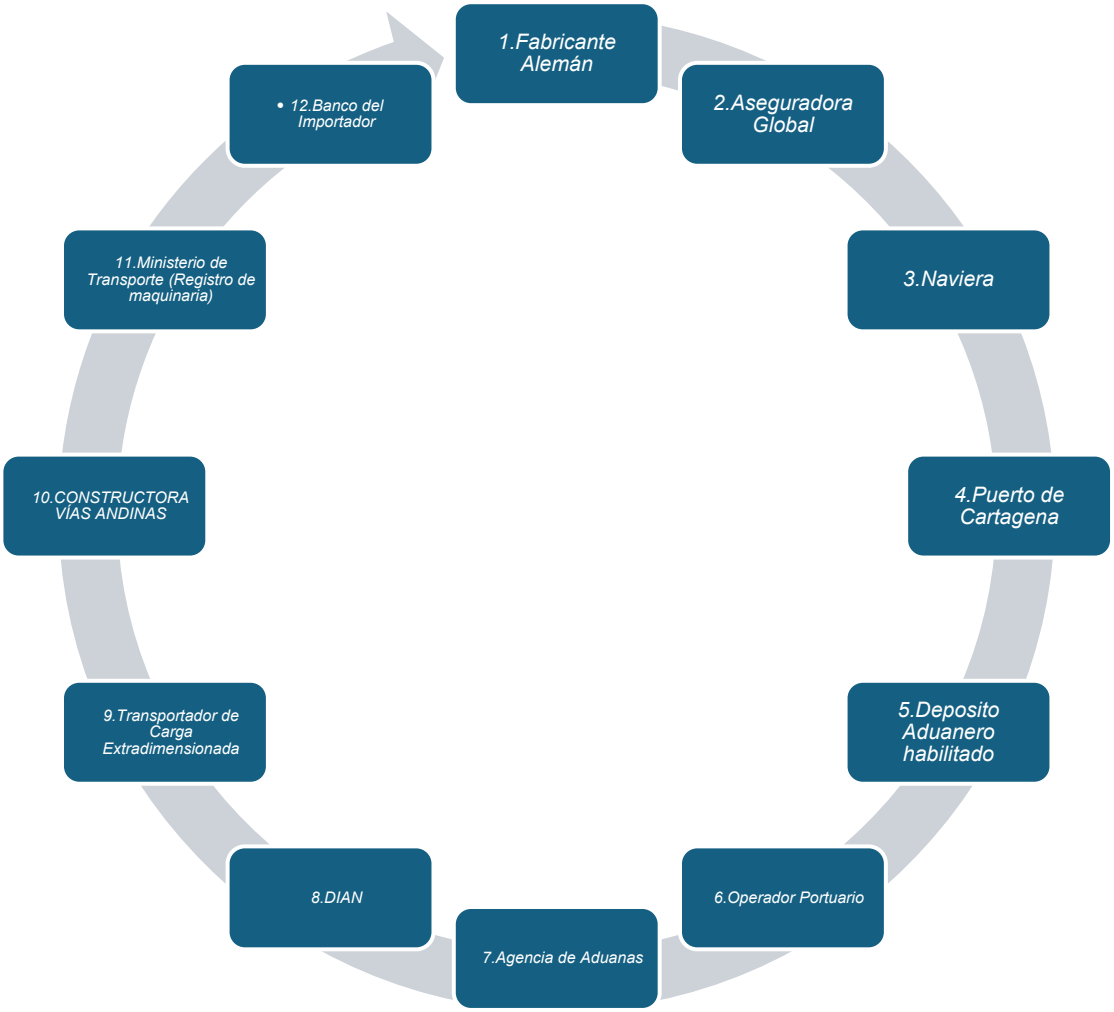
  Actor intermediario de pago que contribuye a la seguridad, liquidez y confianza entre partes que suelen estar en países distintos. En ciertos casos de ser requerido puede proveer financiamiento a las empresas.

EJERCICIO 8: Importación de Maquinaria Amarilla desde Alemania

Actores:

- *Fabricante Alemán (Proveedor) PRIVADO*
- *Aseguradora Global – PRIVADO*
- *Naviera (Transporte internacional) – PRIVADO*
- *Puerto de Cartagena (Arribo) – PRIVADO*
- *Deposito Aduanero habilitado – PRIVADO*
- *Operador Portuario (Desconsolidación) – PRIVADO*
- *Agencia de Aduanas (Declarante) PRIVADO*
- *DIAN (Liquidación de tributos) – PÚBLICO*
- *Transportador de Carga Extra dimensionada (Cama baja) PRIVADO*
- *CONSTRUCTORA VÍAS ANDINAS (Importador) PRIVADO*
- *Ministerio de Transporte (Registro de maquinaria) – PÚBLICO*
- *Banco del Importador (Apertura de Carta de Crédito) – PRIVADO*

Importación - Maquinaria Amarilla desde Alemania



- *Fabricante Alemán (Proveedor)*

  Suministra materias primas o productos terminados esenciales para la empresa.

- *Aseguradora Global*

Encargada de proteger las mercancías contra riesgos físicos, financieros y logísticos durante el transporte internacional.

- *Naviera (Transporte internacional)*
  Coordina el transporte marítimo de mercancías, al controlar buques portacontenedores que desplazan mercancías internacionalmente.

- *Puerto de Cartagena (Arribo)*
  Punto de salida o entrada de buques comerciales, asimismo funciona como punto de almacenamiento, carga y descarga de mercancías.

- *Deposito Aduanero habilitado*
  almacén autorizado y supervisado por las autoridades aduaneras donde se pueden guardar mercancías de importación sin pagar aranceles ni impuestos (IVA) temporalmente.

- *Operador Portuario (Desconsolidación)*
  Empresa o entidad que es situada en un puerto para prestar sus servicios esenciales como la carga, descarga, estiba, almacenamiento y transporte terrestre de mercancías entre buques, camiones y trenes y así asegura la eficiencia en el movimiento de la carga y cumpliendo con regulaciones de seguridad.

- *Agencia de Aduanas (Declarante)*
  Dirige el despacho, documentación y trámites legales necesarios para importar o exportar mercancías.

- *DIAN (Liquidación de tributos)*
  Administra, controla y fiscaliza las operaciones de importación y exportación para garantizar la seguridad fiscal, el cumplimiento aduanero y la seguridad económica nacional.

- *Transportador de Carga Extra dimensionada (Cama baja)*
  Transporte especializado en movilizar mercancías que superan los límites de peso alto, ancho o largo permitidos para vehículos convencionales.

- *CONSTRUCTORA VÍAS ANDINAS (Importador)*
  Responsable de finalizar la compra, asumir riesgos y costos de transporte y asegurar el cumplimiento normativo para recibir la mercancía.

- *Ministerio de Transporte (Registro de maquinaria)*

Asegura que maquinaria importada o nacionalizada se registre, cuente con sistema GPS, y gestiona la cancelación del registro en casos de exportación o destrucción, garantizando el control técnico y de seguridad.

- *Banco del Importador (Apertura de Carta de Crédito)*
  Actor intermediario de pago que contribuye a la seguridad, liquidez y confianza entre partes que suelen estar en países distintos. En ciertos casos de ser requerido puede proveer financiamiento a las empresas.

Selección de Proveedores y Clientes de Acuerdo con las políticas de la Organización

Aprendiz:

Eilin Daliana Maca Vidal

Procesos Para La Comercialización Internacional

Ficha:3174197

Cristian Andrés Ausecha Ausecha

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA

Popayán, Colombia

2026

Contexto: Una empresa colombiana desea iniciar una operación de importación o exportación de un producto especifico.

Antes de negociar, la empresa necesita analizar su operación como un sistema e identificar de manera preliminar proveedores y clientes, entendiendo el impacto que estos tienen en costos, tiempos, riesgos y competitividad.

1.Caracterización de la Operación

Selección del producto: Esmeraldas para exportación(producto colombiano) hacia Estados Unidos

La empresa desea realizar la exportación de Esmeraldas colombianas hacia Estados Unidos, considerando que este producto se comercializa intencionalmente debido a que son únicas e inigualables de acuerdo con su calidad y su característica de color verde intenso, que ha permitido diferenciarlas e impactar de forma significativa en el mercado,provocando una alta demanda de adquisición .

Por otra parte, se menciona que estas piedras preciosas son de origen geológico único en rocas sedimentarias y de alta pureza con alta demanda en mercados de lujo como (EE. UU., Asia, Europa) Aportando a la industria global. Estas Piedras preciosas son debidamente seleccionadas permitiendo que lleguen a joyeros y coleccionistas exigentes en todo el mundo, siendo un objeto codiciado en el sector joyero global.

- Se diferencian porque contienen menos hierro, lo que resulta en un color verde más brillante y vibrante en comparación con las de Zambia o Brasil.
- Son reconocidas por nacer en rocas sedimentarias, a diferencia de otras gemas similares que provienen de formaciones ígneas.
- Existe una gran demanda en mercados de Estados Unidos, Europa, India, China y Singapur, donde se valoran como bienes de lujo y tradición.
- Colombia ha sido líder mundial en producción durante décadas, lo que genera confianza en los compradores internacionales.
- El alto valor por quilate (entre US$5,000 y US$40,000) convierte a la comercialización internacional en un negocio rentable, moviendo millones de dólares anualmente.

2.Análisis de la operación como sistema

Los actores que intervienen para realizar la correcta exportación a tener en cuenta son:(Empresa, proveedores, clientes, agentes)

En primer lugar, se encuentran los actores principales de extracción (Mineros Artesanales y formales, propietarios de minas)

En segundo lugar, están los actores de comercialización en Colombia (Brokers (intermediarios entre mineros y compradores internacionales) cortadores, pulidores (transforman el producto en piedras de mayor valor))

En tercer lugar, se encuentran las organizaciones y cámaras del sector (Fedesmeraldas,ACODES,CDTEC). Estas ayudan a certificar y promover el producto colombiano, facilitando el acceso a ferias, ruedas de negocio y acceso a nuevos compradores.

En cuarto lugar, se encuentran Exportadores y Agentes de Comercio internacional (Empresas y agentes especializados en comercio exterior), teniendo en cuenta (la documentación de exportación como certificados, permisos, seguros; Tipos de transporte internacional (aéreo), relaciones con importadores y compradores en EE. UU, Firmas legales y brókers aduanales

En Quinto lugar, se encuentran los compradores y distribuidores de Estados Unidos (importadores de Gemas, Comerciantes mayoristas y distribuidores, industria de joyería y minoristas)

Finalmente se encuentran las entidades públicas y reguladoras (Ministerio de Minas y Energía, Agencia Nacional de Minería (ANM), requerimientos fitosanitarios y aduaneros (Gobierno colombiano y agencias aduaneras)

Ejemplo del contexto:

(EMPRESA) Muzo Colombia, Fura Gems y Green Shine C.I. S.A.S..

(PROVEEDORES) Muzo International, Bauer Esmeraldas, Green Shine C.I. S.A.S. y la asociación ACODES (Asociación Colombiana de Exportadores de Esmeraldas

(CLIENTES) mercados internacionales de lujo

(AGENTES) **Agencia Nacional de Minería (ANM)** para el visto bueno y registro, la **DIAN** para trámites aduaneros, una **Agencia de Aduanas** para gestionar la exportación (SAE) y un **Agente de Carga/Transporte Internacional** (aéreo o marítimo). Se requiere RUT con clasificación de exportador y factura electrónica.

Simulación de los actores como participación en el contexto:

EMPRESA COLOMBIANA COMERCIALIZADORA DE ESMERALDAS EDMV

Posibles Proveedores (Mineros o guaqueros locales, intermediarios, herederos, etc.)

Posibles Clientes (Joyerías de lujo, diseñadores, inversionistas, personas a la moda, jóvenes y demás)

Posibles Agentes (Agencia Nacional de Minería (ANM), DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales), Agencia de Aduanas (factura comercial, lista de empaque, certificación de origen), proveedor con RUT y registro como comercializador, Agentes de carga aérea o marítima, Laboratorio Geológico.

(Proveedores Nacionales, empresa exportadora, aseguradora, transportadora nacional, puerto colombiano, naviera, agencia de aduanas, DIAN, DOLFA, clientes estadounidenses, Bancó colombiano)

Estos actores se relacionan entre sí, ya que permiten la correcta operación para exportar, dónde la empresa se convierte en el eje central (empresa minera, comercializadora o joyera), encargada de comprar o producir esmeraldas, asegurar legalidad y calidad, vender a clientes en EE. UU, coordinar logística,

pagos y documentos. Mientras que los proveedores se caracterizan por ser los encargados de abastecer la empresa a través de los mineros o dueños de minas a través de contratos o venta, con talladores y pulidores quienes transformaran la esmeralda a través de cortes, color, claridad y peso. A la misma vez que se encuentran laboratorios y certificadores para conocer el origen, autenticidad y calidad. De igual forma se vinculan los clientes como destino final, quienes compran las esmeraldas, ya sean importadores mayoristas, joyeros y fabricantes o distribuidores. Para llevar a cabo satisfactoriamente la exportación encontramos los agentes, quienes hacen posible la exportación tales como agentes de aduana y logística, encargados de gestionar y demás o agentes comerciales internacionales que conectan a la empresa colombiana con compradores en EE. UU (Brokers)

La operación no puede funcionar si alguno de estos factores falla debido a que todos son necesarios como una cadena, al igual que cada uno de sus procedimientos como una secuencia, ya que el uno influye en el otro y son fundamentales en todo aspecto, de lo contrario habrán graves consecuencias tales como: No exportar, multas, pérdida de contratos, bloqueo del envió por parte de la aduana, Rechazó del embarque en EE.UU y demás.

3.Identificacion preliminar de Proveedores

Posibles proveedores de Esmeraldas (Mineros locales)de Boyaca,Cundinamarca y Región Andina

País de Origen Colombia

Se considera como tipo de proveedor explotador de joyas o esmeralderos

Podría ser un proveedor viable debido a la experiencia con la que cuentan,ya que transmiten mas confianza para los posibles clientes,debido a los años de experiencia que llevan en el mercado realizando diferentes labores con relación a las Esmeraldas , por qué no transmite la misma confianza una empresa que lleva 3 años en el mercado a una que lleva más de 40 años vigente.

4. Identificación Preliminar de Clientes

Los posibles clientes serian principales cadenas de joyería en EE.UU. tales como: **Tiffany & Co.**, **Harry Winston**, **Van Cleef & Arpels**, **Cartier**, **David Yurman**, **Brilliant Earth y Blue Nile**,etc.

Estas se clasifican como tipo de empresas Mayoristas con clientes minoristas, con clientes por mercado, clientes industriales y clientes estratégicos.

Cada una de estas empresas podría ser un Comprador viable, ya que para los clientes mayoristas al comprar grandes cantidades sería posible ofrecerle precios más bajos para que venda a minoristas u otros negocios, mientras que si se les vende a clientes minoristas estos podrían vender directamente el producto al consumidor final, donde se vendería al detalle y teniendo contacto directo con el cliente final. Por otra parte, están los clientes industriales quienes compran las esmeraldas con fines de transformación o producción, es decir una fábrica de joyas que compra esmeraldas para elaborar anillos y luego comercializarlos y finalmente están los clientes institucionales, qué son una organización pública o privada que compra las esmeraldas para cumplir funciones institucionales, buscando el cumplimiento normativo y formal.

El tipo de cliente Mayorista sería adecuado para la operación, debido a que compran grandes cantidades, tienen experiencia en importación y distribución nacional.

El tipo de cliente Minorista no sería tan adecuado porque compran en menores cantidades, especialmente piezas exclusivas

El tipo de cliente Industrial sería adecuado para la operación, porqué compran esmeraldas para incorporarlas a sus diseños, con valor agregado, sería posible convertirse en clientes recurrentes para la elaboración de joyas de lujo.

El tipo de cliente institucional no es adecuado, debido a que pueden comprar ciertas piezas especiales, pero no son un mercado masivo para destinarse a exportar.

De acuerdo con lo anterior los clientes Mayoristas especializados en gemas y piedras preciosas y las empresas industriales de joyas en alta gama, son los dos grupos que más se adaptan a la exportación de Esmeraldas de origen colombiano hacia Estados Unidos. Presentando mayor viabilidad para la ejecución exitosa de la operación.

5. Análisis De Impacto

¿Que podría pasar si se selecciona mal un proveedor?

- Al seleccionar mal un proveedor no sería posible realizar la exportación o se presentarían otro tipo de consecuencias tales como:

Mala calidad del producto (Esmeraldas)

Incumplimiento de normativa legal y minera

Problemas por esmeraldas sin certificación

Retraso en la exportación

Problemas en la Aduana

Desconfianza en los clientes

Perdida de Negocios con los clientes estadounidenses y muchos más.

¿Qué Riesgos se generan si el cliente no es confiable?

- El hecho de el cliente no ser confiable aborda diversos riesgos tales como:

Que no cumpla con el pago correcto o se presenten fraudes

Que cancele el pedido sin un aviso anticipado

Situaciones legales y financieros para la empresa exportadora

Daño a la reputación internacional del exportador colombiano, etc.

¿Como afecta esto los costos, tiempos y competitividad de la empresa?

- Lo anterior lo afecta de acuerdo:
- **Costos:** Estos posiblemente tengan un gran incremento debido a las demoras en los términos de papeleo, otros trámites, fallas logísticas, técnicas o procesos ilegales.
- **Tiempo:** Él tiempo tendría que extenderse, debido a que van a suceder retrasos en el aspecto de logística,pagos,tramites o entregas.

- **Competitividad**: La empresa presentara un margen de desconfianza, ya que esta misma no será vista confiable en el Mercado internacional, además de perder posibles oportunidades a grandes negocios “Nuevos”.

Selección de Proveedores y Clientes de Acuerdo con las políticas de la Organización

Aprendiz:

Eilin Daliana Maca Vidal

Procesos Para La Comercialización Internacional

Ficha:3174197

Cristian Andrés Ausecha Ausecha

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA

Popayán, Colombia

2026

Contexto: Una empresa colombiana desea iniciar una operación de importación o exportación de un producto especifico.

Antes de negociar, la empresa necesita analizar su operación como un sistema e identificar de manera preliminar proveedores y clientes, entendiendo el impacto que estos tienen en costos, tiempos, riesgos y competitividad.

1.Caracterización de la Operación

Selección del producto: Esmeraldas para exportación(producto colombiano) hacia Estados Unidos

La empresa desea realizar la exportación de Esmeraldas colombianas hacia Estados Unidos, considerando que este producto se comercializa intencionalmente debido a que son únicas e inigualables de acuerdo con su calidad y su característica de color verde intenso, que ha permitido diferenciarlas e impactar de forma significativa en el mercado,provocando una alta demanda de adquisición .

Por otra parte, se menciona que estas piedras preciosas son de origen geológico único en rocas sedimentarias y de alta pureza con alta demanda en mercados de lujo como (EE. UU., Asia, Europa) Aportando a la industria global. Estas Piedras preciosas son debidamente seleccionadas permitiendo que lleguen a joyeros y coleccionistas exigentes en todo el mundo, siendo un objeto codiciado en el sector joyero global.

- Se diferencian porque contienen menos hierro, lo que resulta en un color verde más brillante y vibrante en comparación con las de Zambia o Brasil.
- Son reconocidas por nacer en rocas sedimentarias, a diferencia de otras gemas similares que provienen de formaciones ígneas.
- Existe una gran demanda en mercados de Estados Unidos, Europa, India, China y Singapur, donde se valoran como bienes de lujo y tradición.
- Colombia ha sido líder mundial en producción durante décadas, lo que genera confianza en los compradores internacionales.
- El alto valor por quilate (entre US$5,000 y US$40,000) convierte a la comercialización internacional en un negocio rentable, moviendo millones de dólares anualmente.

2.Análisis de la operación como sistema

Los actores que intervienen para realizar la correcta exportación a tener en cuenta son:(Empresa, proveedores, clientes, agentes)

En primer lugar, se encuentran los actores principales de extracción (Mineros Artesanales y formales, propietarios de minas)

En segundo lugar, están los actores de comercialización en Colombia (Brokers (intermediarios entre mineros y compradores internacionales) cortadores, pulidores (transforman el producto en piedras de mayor valor))

En tercer lugar, se encuentran las organizaciones y cámaras del sector (Fedesmeraldas,ACODES,CDTEC). Estas ayudan a certificar y promover el producto colombiano, facilitando el acceso a ferias, ruedas de negocio y acceso a nuevos compradores.

En cuarto lugar, se encuentran Exportadores y Agentes de Comercio internacional (Empresas y agentes especializados en comercio exterior), teniendo en cuenta (la documentación de exportación como certificados, permisos, seguros; Tipos de transporte internacional (aéreo), relaciones con importadores y compradores en EE. UU, Firmas legales y brókers aduanales

En Quinto lugar, se encuentran los compradores y distribuidores de Estados Unidos (importadores de Gemas, Comerciantes mayoristas y distribuidores, industria de joyería y minoristas)

Finalmente se encuentran las entidades públicas y reguladoras (Ministerio de Minas y Energía, Agencia Nacional de Minería (ANM), requerimientos fitosanitarios y aduaneros (Gobierno colombiano y agencias aduaneras)

Ejemplo del contexto:

(EMPRESA) Muzo Colombia, Fura Gems y Green Shine C.I. S.A.S..

(PROVEEDORES) Muzo International, Bauer Esmeraldas, Green Shine C.I. S.A.S. y la asociación ACODES (Asociación Colombiana de Exportadores de Esmeraldas

(CLIENTES) mercados internacionales de lujo

(AGENTES) **Agencia Nacional de Minería (ANM)** para el visto bueno y registro, la **DIAN** para trámites aduaneros, una **Agencia de Aduanas** para gestionar la exportación (SAE) y un **Agente de Carga/Transporte Internacional** (aéreo o marítimo). Se requiere RUT con clasificación de exportador y factura electrónica.

Simulación de los actores como participación en el contexto:

EMPRESA COLOMBIANA COMERCIALIZADORA DE ESMERALDAS EDMV

Posibles Proveedores (Mineros o guaqueros locales, intermediarios, herederos, etc.)

Posibles Clientes (Joyerías de lujo, diseñadores, inversionistas, personas a la moda, jóvenes y demás)

Posibles Agentes (Agencia Nacional de Minería (ANM), DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales), Agencia de Aduanas (factura comercial, lista de empaque, certificación de origen), proveedor con RUT y registro como comercializador, Agentes de carga aérea o marítima, Laboratorio Geológico.

(Proveedores Nacionales, empresa exportadora, aseguradora, transportadora nacional, puerto colombiano, naviera, agencia de aduanas, DIAN, DOLFA, clientes estadounidenses, Bancó colombiano)

Estos actores se relacionan entre sí, ya que permiten la correcta operación para exportar, dónde la empresa se convierte en el eje central (empresa minera, comercializadora o joyera), encargada de comprar o producir esmeraldas, asegurar legalidad y calidad, vender a clientes en EE. UU, coordinar logística,

pagos y documentos. Mientras que los proveedores se caracterizan por ser los encargados de abastecer la empresa a través de los mineros o dueños de minas a través de contratos o venta, con talladores y pulidores quienes transformaran la esmeralda a través de cortes, color, claridad y peso. A la misma vez que se encuentran laboratorios y certificadores para conocer el origen, autenticidad y calidad. De igual forma se vinculan los clientes como destino final, quienes compran las esmeraldas, ya sean importadores mayoristas, joyeros y fabricantes o distribuidores. Para llevar a cabo satisfactoriamente la exportación encontramos los agentes, quienes hacen posible la exportación tales como agentes de aduana y logística, encargados de gestionar y demás o agentes comerciales internacionales que conectan a la empresa colombiana con compradores en EE. UU (Brokers)

La operación no puede funcionar si alguno de estos factores falla debido a que todos son necesarios como una cadena, al igual que cada uno de sus procedimientos como una secuencia, ya que el uno influye en el otro y son fundamentales en todo aspecto, de lo contrario habrán graves consecuencias tales como: No exportar, multas, pérdida de contratos, bloqueo del envió por parte de la aduana, Rechazó del embarque en EE.UU y demás.

3.Identificacion preliminar de Proveedores

Posibles proveedores de Esmeraldas (Mineros locales)de Boyaca,Cundinamarca y Región Andina

País de Origen Colombia

Se considera como tipo de proveedor explotador de joyas o esmeralderos

Podría ser un proveedor viable debido a la experiencia con la que cuentan,ya que transmiten mas confianza para los posibles clientes,debido a los años de experiencia que llevan en el mercado realizando diferentes labores con relación a las Esmeraldas , por qué no transmite la misma confianza una empresa que lleva 3 años en el mercado a una que lleva más de 40 años vigente.

4. Identificación Preliminar de Clientes

Los posibles clientes serian principales cadenas de joyería en EE.UU. tales como: **Tiffany & Co.**, **Harry Winston**, **Van Cleef & Arpels**, **Cartier**, **David Yurman**, **Brilliant Earth y Blue Nile**,etc.

Estas se clasifican como tipo de empresas Mayoristas con clientes minoristas, con clientes por mercado, clientes industriales y clientes estratégicos.

Cada una de estas empresas podría ser un proveedor viable, ya que para los clientes mayoristas al comprar grandes cantidades sería posible ofrecerle precios más bajos para que venda a minoristas u otros negocios, mientras que si se les vende a clientes minoristas estos podrían vender directamente el producto al consumidor final, donde se vendería al detalle y teniendo contacto directo con el cliente final. Por otra parte, están los clientes industriales quienes compran las esmeraldas con fines de transformación o producción, es decir una fábrica de joyas que compra esmeraldas para elaborar anillos y luego comercializarlos y finalmente están los clientes institucionales, qué son una organización pública o privada que compra las esmeraldas para cumplir funciones institucionales, buscando el cumplimiento normativo y formal.

El tipo de cliente Mayorista sería adecuado para la operación, debido a que compran grandes cantidades, tienen experiencia en importación y distribución nacional.

El tipo de cliente Minorista no sería tan adecuado porque compran en menores cantidades, especialmente piezas exclusivas

El tipo de cliente Industrial sería adecuado para la operación, porqué compran esmeraldas para incorporarlas a sus diseños, con valor agregado, sería posible convertirse en clientes recurrentes para la elaboración de joyas de lujo.

El tipo de cliente institucional no es adecuado, debido a que pueden comprar ciertas piezas especiales, pero no son un mercado masivo para destinarse a exportar.

De acuerdo con lo anterior los clientes Mayoristas especializados en gemas y piedras preciosas y las empresas industriales de joyas en alta gama, son los dos grupos que más se adaptan a la exportación de Esmeraldas de origen colombiano hacia Estados Unidos. Presentando mayor viabilidad para la ejecución exitosa de la operación.

5. Análisis De Impacto

¿Que podría pasar si se selecciona mal un proveedor?

- Al seleccionar mal un proveedor no sería posible realizar la exportación o se presentarían otro tipo de consecuencias tales como:

Mala calidad del producto (Esmeraldas)

Incumplimiento de normativa legal y minera

Problemas por esmeraldas sin certificación

Retraso en la exportación

Problemas en la Aduana

Desconfianza en los clientes

Perdida de Negocios con los clientes estadounidenses y muchos más.

¿Qué Riesgos se generan si el cliente no es confiable?

- El hecho de el cliente no ser confiable aborda diversos riesgos tales como:

Que no cumpla con el pago correcto o se presenten fraudes

Que cancele el pedido sin un aviso anticipado

Situaciones legales y financieros para la empresa exportadora

Daño a la reputación internacional del exportador colombiano, etc.

¿Como afecta esto los costos, tiempos y competitividad de la empresa?

- Lo anterior lo afecta de acuerdo:
- **Costos:** Estos posiblemente tengan un gran incremento debido a las demoras en los términos de papeleo, otros trámites, fallas logísticas, técnicas o procesos ilegales.
- **Tiempo:** Él tiempo tendría que extenderse, debido a que van a suceder retrasos en el aspecto de logística,pagos,tramites o entregas.

- **Competitividad**: La empresa presentara un margen de desconfianza, ya que esta misma no será vista confiable en el Mercado internacional, además de perder posibles oportunidades a grandes negocios “Nuevos”.

Planear la operación de importación y exportación de bienes según normativa de comercio exterior

REALIZADO POR:

María de los Ángeles Zambrano

Valeria Paja León

INSTRUCTOR:

Cristian Ausecha Ausecha

FICHA DE FORMACIÓN:

3174197

PROGRAMA DE FORMACIÓN:

Tecnólogo en Procesos para la Comercialización Internacional

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA)

Centro de Comercio y Servicios

Popayán – Cauca

04 de febrero de 2026

Paso 1 – Caracterización de la operación

Tipo de operación: Exportación

Producto seleccionado: Joyería

país destino: Emiratos Árabes Unidos

La joyería artesanal sumado al uso o incrustaciones de piedras preciosas nativas Colombia adquiere un valor artístico y por esto incrementa su valor, además de ser demanda en diferentes partes del mundo como America del norte, Europa, Asia, pero más específicamente este tipo de joyería en Emiratos Árabes Unidos.

Paso 2 – Análisis de la operación como sistema

¿Qué actores intervienen?

- Proveedores:
  - ✓ Tiendas especializadas en insumos para joyeros.
  - ✓ Empresa distribuidora de metales y piedras preciosas.
- Empresa:
  - ✓ Empresa exportadora de joyería artesanal.
- Agentes:
  - ✓ RUES
  - ✓ DIAN
  - ✓ Agente de aduana
  - ✓ Policía de aduanas
- Clientes:
  - ✓ Residentes de Dubái de altos recursos

Estos factores presentan una correlación adecuada para que todo el proceso de la exportación/venta sea exitoso y seguro, cada uno de los actores se relación con el otro, funcionando como una lista de pasos a seguir. Algunos factores pueden funcionar por fuera de este proceso, como los proveedores y los agentes, pero debido al proceso que llevamos, la empresa exportadora depende completamente de cada uno de ellos para realizar la exportación.

¿Por qué la operación no puede funcionar si uno de estos actores falla?

Si cualquiera de los factores llega a fallar, podría afectar el proceso de producción, validación o registro, venta y/o entrega que se lleve hasta el momento sobre la exportación del producto.

Paso 3 – Identificación preliminar de proveedores

CAROL Inspire and Create - Distribuidora

Cuenta con diferentes sedes alrededor del país.

Se considera un proveedor viable por sus diferentes canales de distribución situados en diferentes partes de Colombia, además de manejar diferentes insumos y herramientas a precios accesibles.

Tecnología e insumos S.A.S - Distribuidora

Cuenta con 3 sedes en diferentes ciudades de Colombia.

Empresa con un gran portafolio de herramientas a precios accesibles además de ser importadores y distribuidores oficiales de marcas internacionales, con lo que se predice su gran calidad de insumos.

Okoloko piedras - Fabricante

Sede en Bogotá y página online

Ofrece una amplia gama de productos específicamente comercialización de piedras naturales, cristales, minerales y joyas , productos a los que se enfoca la empresa exportadora.

Paso 4 – Identificación preliminar de clientes

Posibles clientes:

Mint Jewels - Mayorista

Zoco del Oro de Deira (Deira Gold Souk) – Minorista

Chaumet – Minorista

Los tres posibles clientes que elegimos nos representan seguridad financiera, así mismo estabilidad, ética y calidad; algunos de estos se presentan con negocios diversificados y otros como lideres en el sector, clientes como el Zoco del Oro de Deira cuenta con una reputación de confianza y alto volumen de compra y venta, cada uno de estos puntos nos proporciona confianza en la distribución final de nuestro producto

Paso 5 – Análisis de impacto

- ¿Qué podría pasar si se selecciona mal un proveedor?
  Un mal proveedor de joyería puede provocar graves consecuencias, tener producto defectuoso o de baja calidad, obtener un retraso significativo en la entrega, tener daño de la reputación de marca. Esto genera baja calidad del producto, tener problema de suministro, impacto económico y riesgos legales.

- ¿Qué riesgos se generan si el cliente no es confiable?
  si el cliente no es confiable el negocio enfrenta riesgos que van desde perdida financiera. Riesgos principales un cliente no confiable: lavado de dinero, problemas de cheques, reclamaciones y disputas infundadas, responsabilidad legal y normativa.

- ¿Cómo afecta esto los costos, tiempos y competitividad de la empresa?
  Seleccionar incorrectamente un proveedor impacta directamente el bolcillo financiero y operativo de la joyería el impacto de tiempo son retrasos de la producción, ciclo de cobro lento, desperdicio operativo. El impacto de costos son fallas externas, capital inmovilizado, costos ocultos. Impacto de competitividad son perdidas de ventas estratégicas, daños de reputación y dificultad para escalar.