

# Diagnóstico de DFI en sectores productivos del Valle del Cauca

**MBA. Rafael Antonio Muñoz Aguilar**

*Co-Investigadores:* Madeline Melchor Cardona  
Santiago Roldán Zuluaga  
Ruth Elizabeth Gutiérrez

# Contexto

En términos generales, a lo largo de la cadena logística hay un serio problema de asimetría de información entre los demandantes y los ofertantes de los servicios logísticos.

El usuario final tiene información insuficiente respecto de los servicios proporcionados en las diferentes etapas de las cadenas logísticas, este problema es más grave en el caso de pequeños exportadores o importadores.

# Contexto

El segundo problema se presenta en la oferta de infraestructura y de equipamiento portuario, la cual genera problemas de congestión afectando la eficiencia en costos de toda la cadena de abastecimiento.

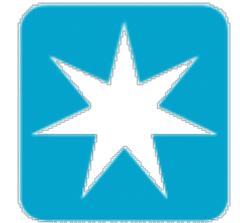
Sumado a que no existen estudios específicos en los cuales se analice los procesos y procedimientos en la cadena de abastecimiento por sectores y en el contexto del Valle del Cauca.

# Contexto

La presente investigación se propone como una respuesta a la necesidad sentida por los gremios y las empresas, buscar su aporte desde la academia, al fortalecimiento de los sectores productivos del Valle del Cauca en el ámbito nacional e internacional



**ADICOMEX**  
ASOCIACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

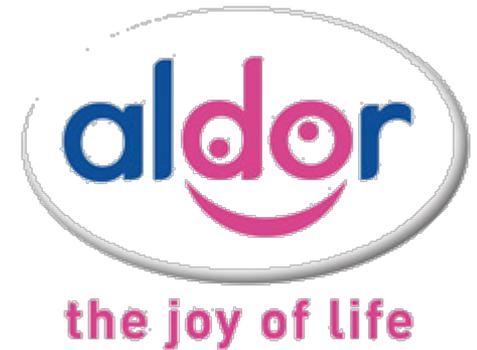


**MAERSK  
LINE**





**Industrias del Maíz S.A.**  
**Corn Products Andina**  
**Colombia**



**BellezaExpressS.A.**  
Productos que cuidan de ti.



# Objetivos

## **Objetivo General:**

Caracterizar el estado actual de las empresas grandes pertenecientes a diez (10) sectores productivos del Valle del Cauca, con el fin de obtener un diagnóstico sobre los procesos y procedimientos de la gestión logística de las organizaciones.

## **Objetivo Específico:**

Elaborar un diagnóstico sobre el desempeño de las cadenas de abastecimiento de las empresas pertenecientes a los sectores objeto de estudio.



Se seleccionaron **Diez sectores** Para realizar el estudio: *Sector azúcar, Sector papel y cartón, Sector llantas y neumáticos, Sector cosméticos, Sector farmacéutico, Sector plásticos, Sector alimentos y confitería, Sector confecciones, Sector construcción y Sector autopartes.*

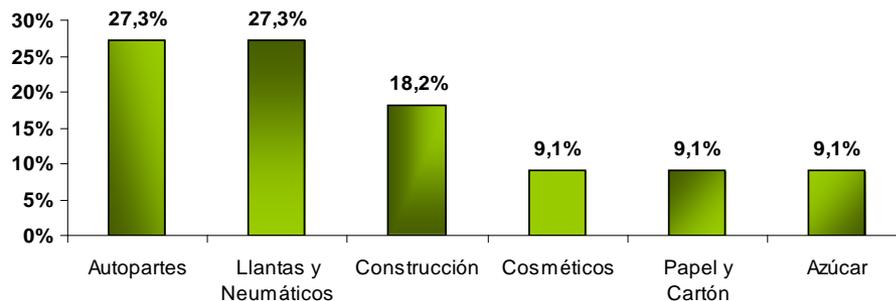
Solo **seis** de estos permitieron el acceso a la información. El proyecto se aborda desde una metodología exploratoria, aplicando un instrumento a una población objeto de estudio constituido por un total de **26 empresas.**

Para realizar la evaluación de **DFI** participaron empresas de **Seis sectores productivos del Valle del Cauca**.

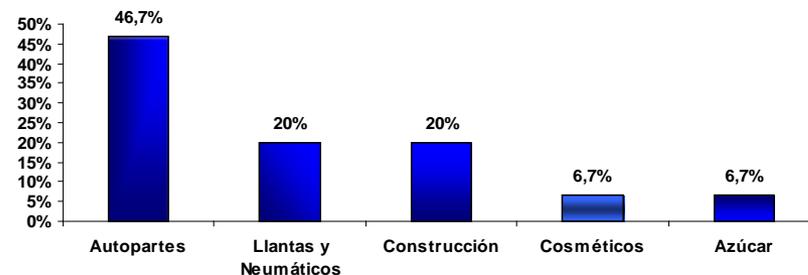
Para **exportación**, se evaluaron **once** empresas, de carácter nacional (**63,7%**) y multinacional (**36,4%**).

Para **importación** se entrevistaron **quince** empresas, el **66,7%** nacionales y **33,3%** de ellas multinacionales.

Exportación



Importación





**Diagnostico de DFI sectores  
productivos  
*Exportación***

# Factores Evaluados

**Gestión  
Organizacional**

**Gestión  
de Mercadeo  
Internacional**

**Gestión  
de Compra**

**Gestión  
Aduanera**

**Gestión  
de Transporte  
Internacional**

**Costos  
Y  
Tiempos**

## Gestión Organizacional

Pregunta: ¿Existe un departamento/área/división encargada de los procesos de **Comercio Exterior** y **Logística**?

El **100%** de las empresas encuestadas cuentan con un área encargada del **comercio exterior**.

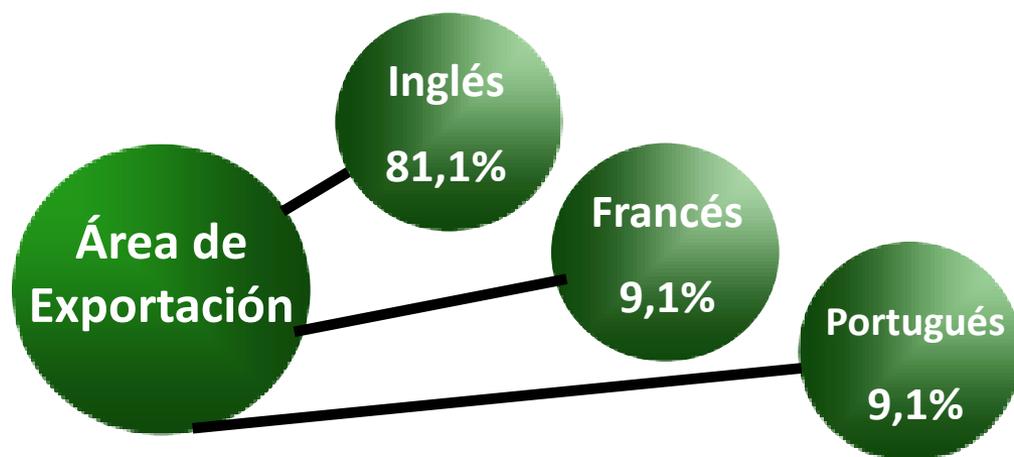
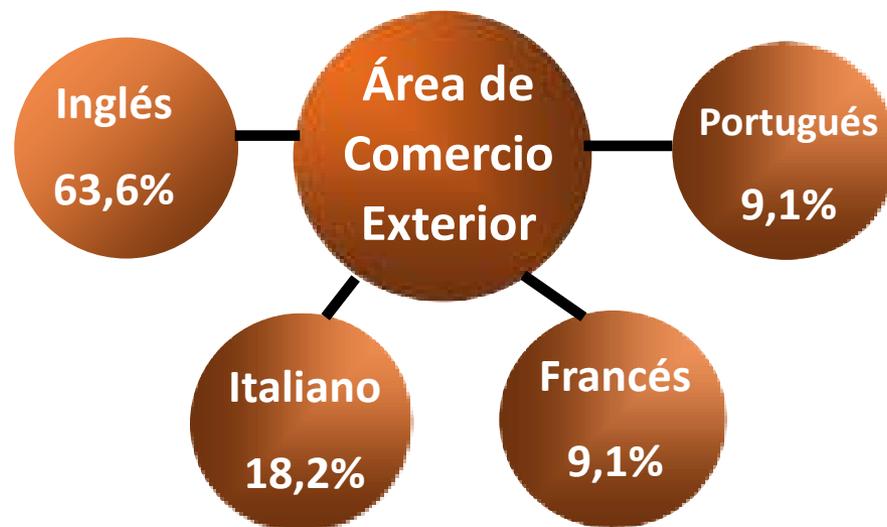
Solo el **81,81%** tienen consolidado un **departamento de logística**.

# Gestión Organizacional

¿Cuál es el nivel de escolaridad más alto alcanzado por las personas de las siguientes áreas?

Nivel educativo más alto alcanzado				
Sector	Nivel de Escolaridad	Exportación	Logística	Comercio Exterior
Autopartes	Técnico / Tecnológico	33,3%	33,3%	33,3%
	Universitario			33,3%
	Especialización	33,3%	33,3%	33,3%
Llantas y Neumáticos	Universitario	66,7%	66,7%	33,3%
	Especialización	33,3%		33,3%
	Maestría		33,3%	
Construcción	Universitario	50%	50%	
	Especialización	50%		50%
Papel y Cartón	Técnico/ Tecnólogo	100%		
Cosméticos	Universitario	100%		
	Maestría		100%	100%
Azúcar	Universitario			100%
	Especialización		100%	
	Maestría	100%		

¿Qué idioma diferente al español domina la persona encargada de las siguiente áreas?

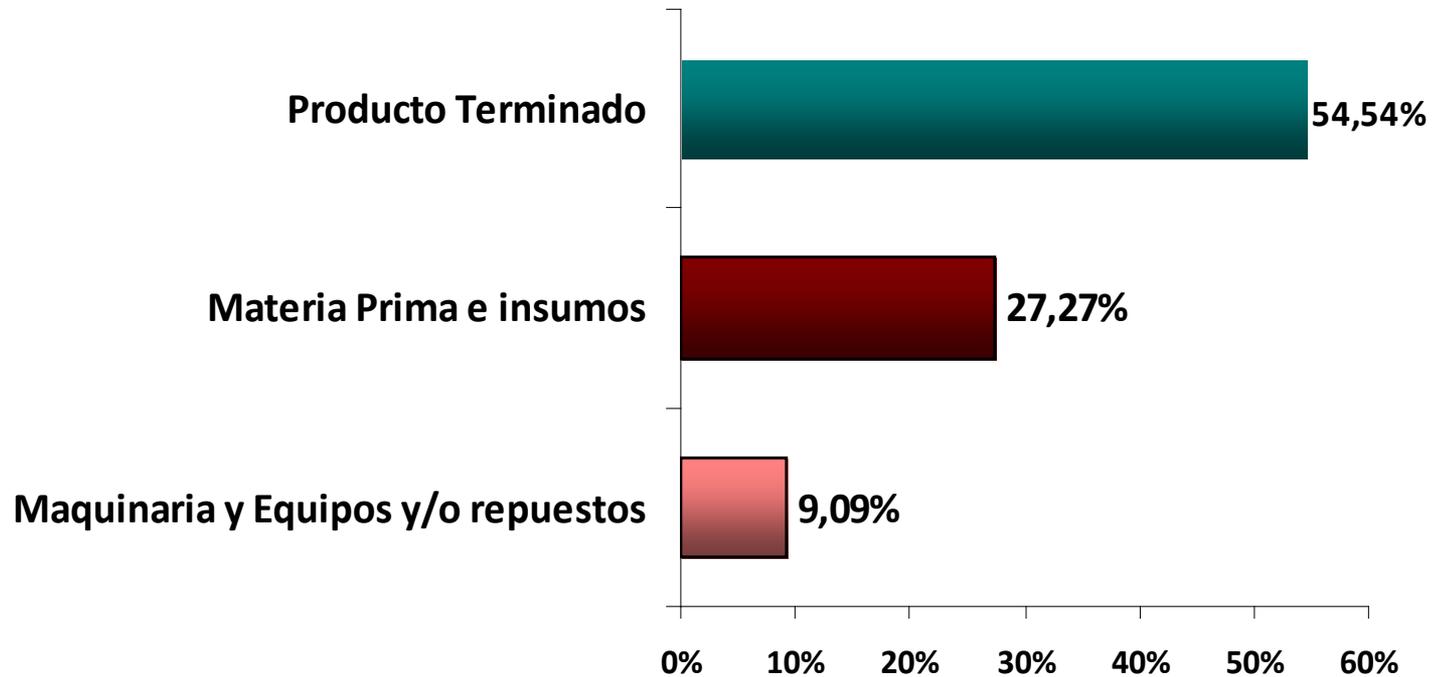




# **Gestión de Mercadeo Internacional- Exportación**

- 1.Producto Principal de Exportación
2. Frecuencia de venta
- 3.Región principal de destino
- 4.Tipo de carga y clasificación

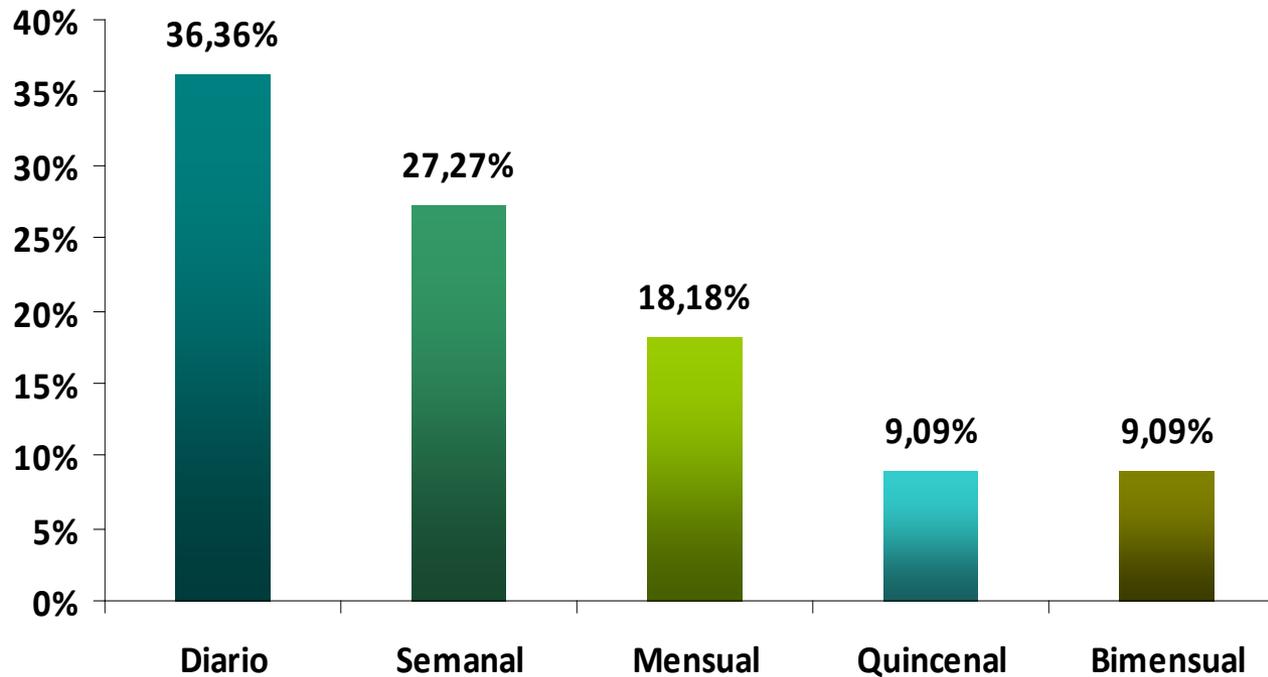
*Pregunta:* El producto principal que exporta es:



**Producto Principal de Exportación**

## Producto Principal de Exportación por Sector

Producto Principal de Exportación		
Sector		Porcentaje
Autopartes	Autopartes	66,7%
	Producto Terminado	33,3%
Llantas y Neumáticos	Producto Terminado	100%
Construcción	Maquinaria, equipos y/o repuestos	50%
	Producto Terminado	50%
Papel y Cartón	Producto Terminado	100%
Cosméticos	No Responde	100%
Azúcar	Materia Prima	100%



## Frecuencia de venta

¿Con qué frecuencia realiza la venta de los productos que exporta?

Se logró establecer que las principales zonas de destino que utilizan las empresas encuestadas para sus productos son las siguientes:

<b>Costa Este Suramérica</b>	<b>45,4%</b>
<b>Costa Oeste Centroamérica</b>	<b>45,4%</b>
<b>Costa Oeste Suramérica</b>	<b>45,4%</b>
<b>Caribe</b>	<b>36,4%</b>
<b>Costa Este Centroamérica</b>	<b>27,3%</b>
<b>Coste Este Norteamérica</b>	<b>9,1%</b>
<b>Europa</b>	<b>9,1%</b>



## Unidades de Embalaje

Carga que Exporta y su Clasificación			
Sector	Tipo de carga	Clasificación	
		Contenedor	Carga Suelta
Autopartes	Carga General Carga Peligrosa Carga Perecedera	66,7%	100%
Llantas y Neumáticos	Carga General Carga Peligrosa Carga Perecedera	100%	
Construcción	Carga General Carga Peligrosa Carga Perecedera	100%	
Papel y Cartón	Carga General Carga Peligrosa Carga Perecedera	100%	
Cosméticos	Carga General Carga Peligrosa Carga Perecedera	100%	
Azúcar	Carga General Carga Peligrosa Carga Perecedera	100%	100%

¿Cuál es el tipo de carga que exporta, su clasificación y consolidación?



# Gestión de Compra - Exportación

1. Evaluación al cliente (criterios)
2. Distribución.
3. Término de negociación
4. Formas de pago

# Evaluación del cliente

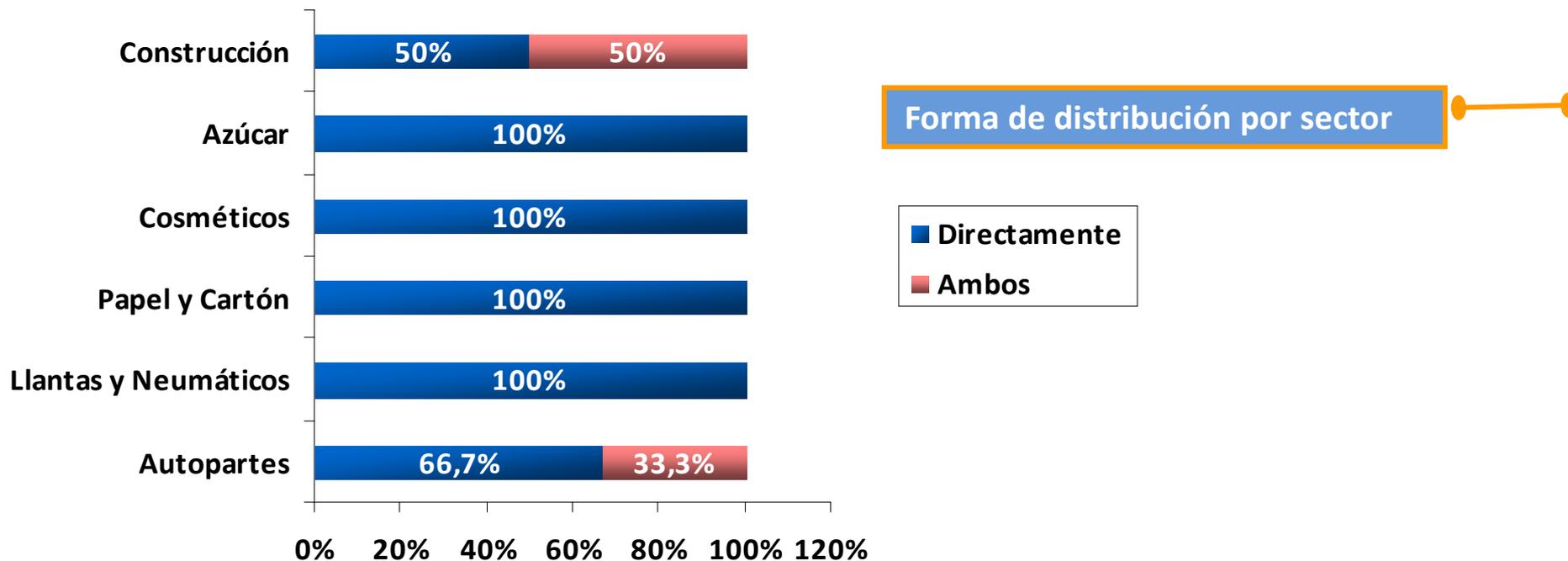
El **90,9%** de las empresas encuestadas afirman que realizan alguna clase de evaluación al cliente antes de realizar la negociación para efectuar su proceso de exportación.

De estos el **63,6%** lo hace directamente la empresa, mientras que le **9,1%** a través de un tercero.

Quien evalúa clientes antes de iniciar proceso de negociación	
Sector	Responsable
Autopartes	La empresa
Llantas y Neumáticos	A través de un tercero
Construcción	La empresa
Papel y Cartón	La empresa
Cosméticos	La empresa
Azúcar	La empresa

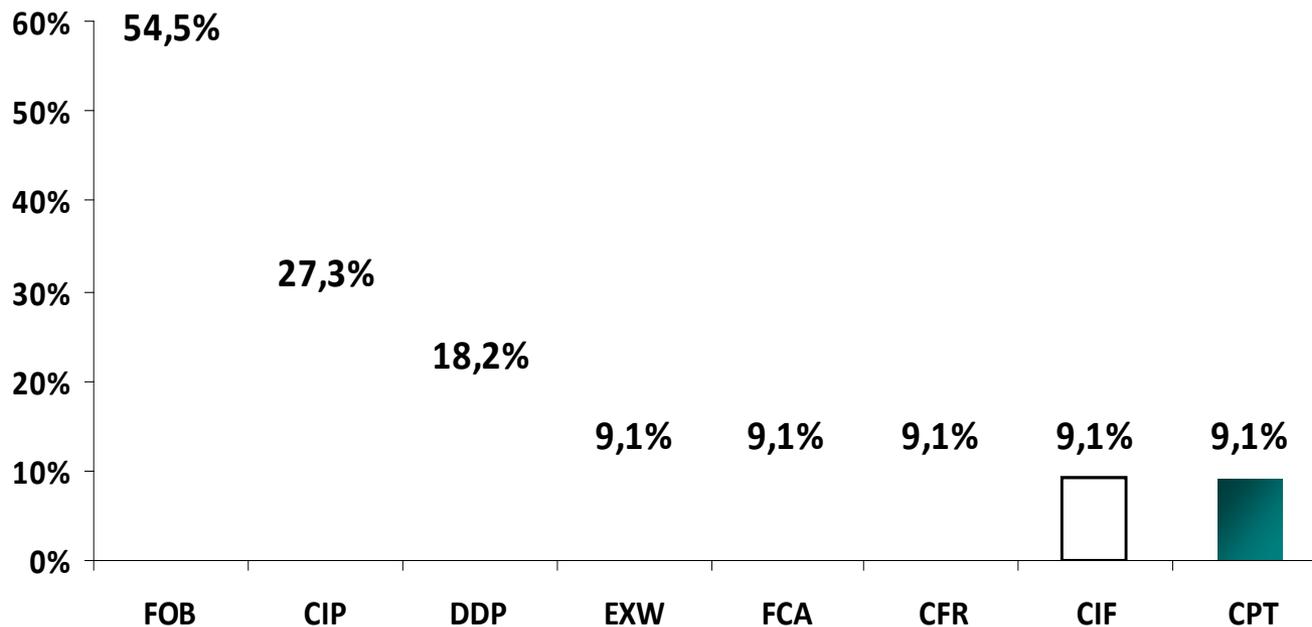
# Canales de distribución

En el país de destino de las exportaciones, el **81,8%** de las empresas realiza distribución **directamente con el cliente**, por su parte el **18,2%** restante la realiza a través de **distribuidores autorizados y directamente con el cliente**.



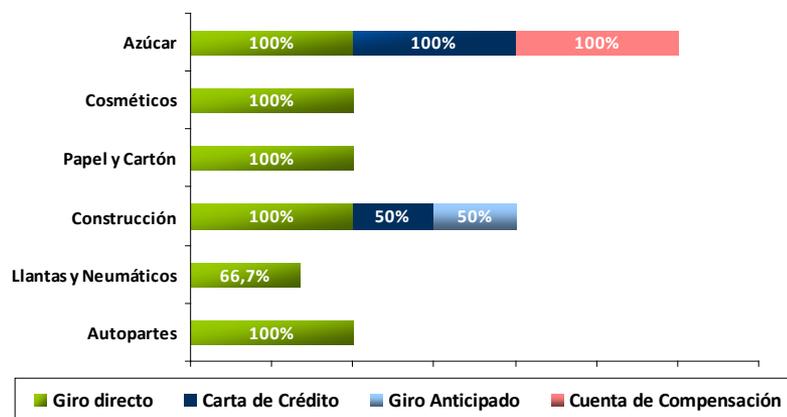
# Término de negociación

Los términos de negociación que más emplean las empresas encuestadas en sus procesos de exportación son: **FOB, CIP Y DDP**



# Formas de pago

## Forma de pago por Sector.



Con respecto a la forma de pago que utilizan los clientes con mayor frecuencia, se encuentran:

<i>Giro directo</i>	<b>90,9%</b>
<i>Carta de crédito</i>	<b>18,2%</b>
<i>Cuenta de compensación</i>	<b>9,1%</b>
<i>Giro anticipado</i>	<b>9,1%</b>



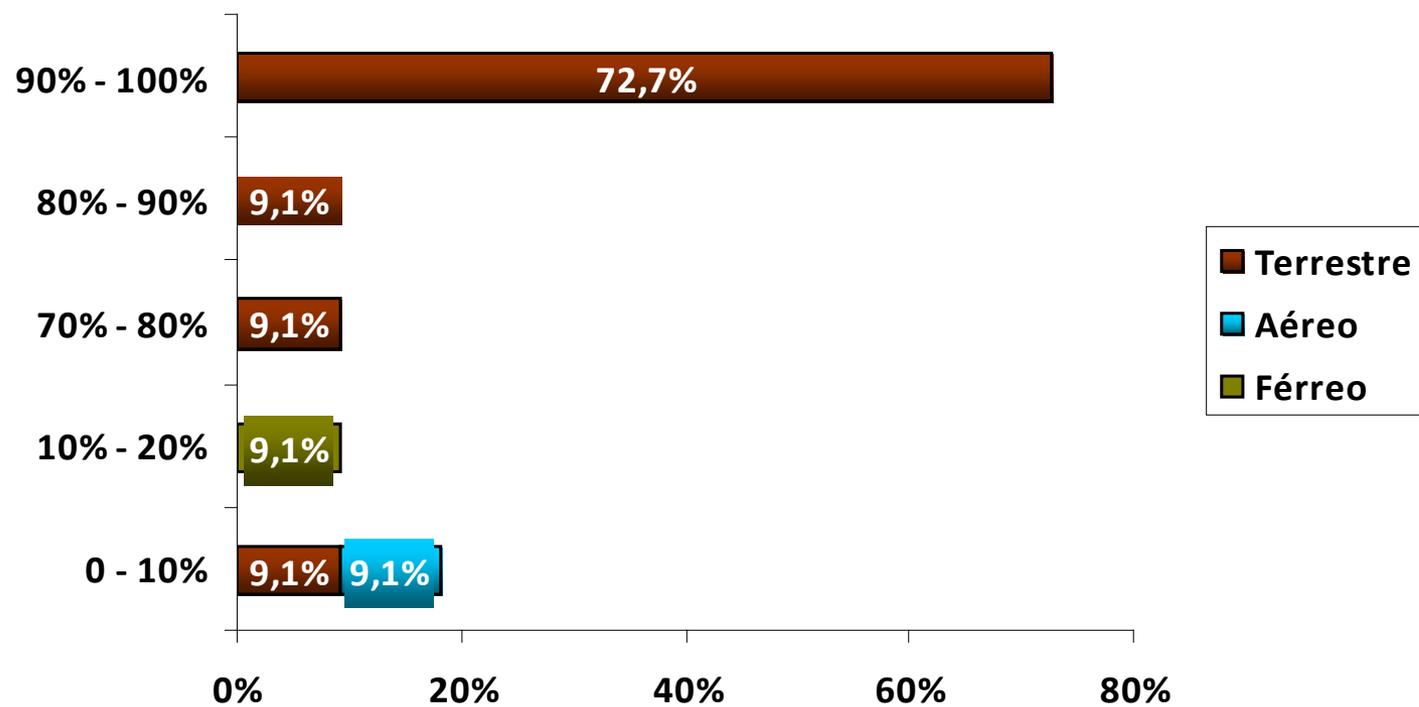
# **Gestión de Transporte Internacional Exportación**

1. Rubros del flete internacional.
2. Medios de transporte utilizados a nivel interno e internacional.

## Rubros del flete internacional

El **100%** de las *empresas encuestadas* **No** conocen todos los rubros de los recargos inherentes al flete internacional.

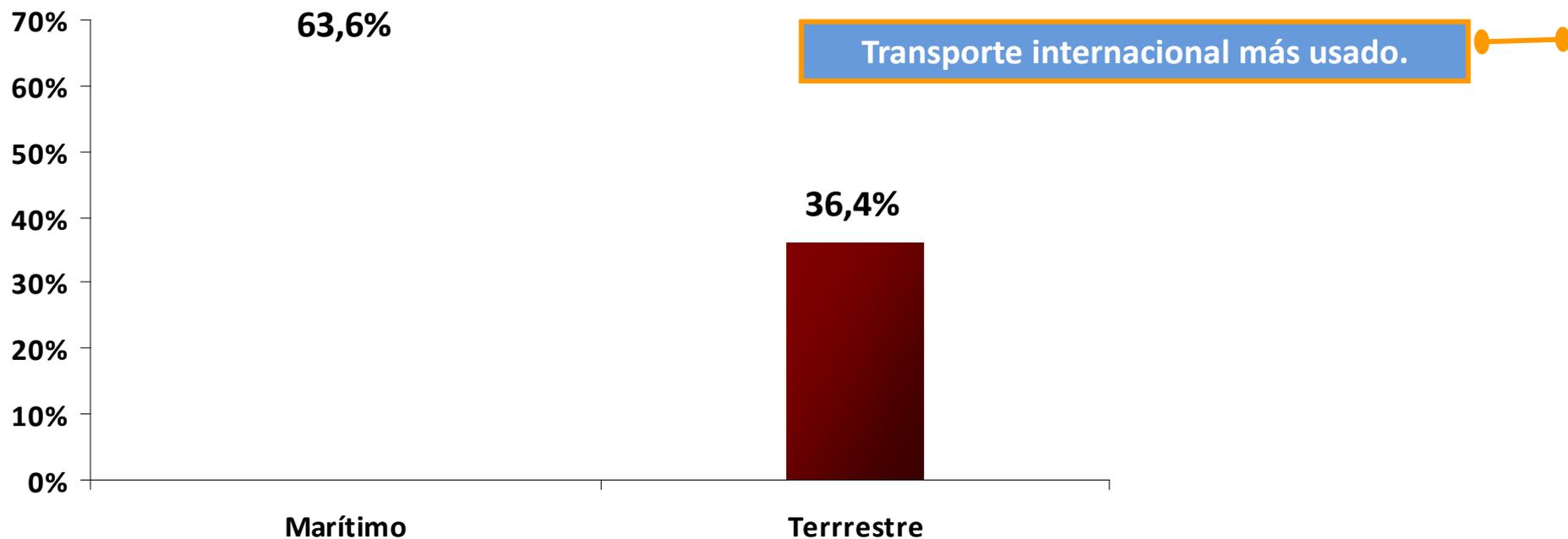
Transporte interno más usado.



Transporte interno más usado.

<b>Porcentaje de uso de transporte interno (nacional) utiliza con mayor frecuencia</b>		
<b>Sector</b>	<b>Tipo de transporte</b>	<b>Porcentaje de uso</b>
<b>Autopartes</b>	<b>Terrestre</b>	<b>90% - 100%</b> <b>0 - 10%</b>
<b>Llantas y Neumáticos</b>	<b>Terrestre</b>	<b>90% - 100%</b>
<b>Construcción</b>	<b>Terrestre</b>	<b>80% - 90%</b> <b>90% - 100%</b>
	<b>Aéreo</b>	<b>0% - 10%</b>
<b>Papel y Cartón</b>	<b>Terrestre</b>	<b>90% - 100%</b>
<b>Cosméticos</b>	<b>Terrestre</b>	<b>90% - 100%</b>
<b>Azúcar</b>	<b>Terrestre</b>	<b>80% - 90%</b>
	<b>Férreo</b>	<b>10 - 20%</b>

El modo de transporte internacional más utilizado es **marítimo (63,6%)** y el terrestre cuenta con un participación del **36,4%**, este último solo es utilizado por las empresas del sector de autopartes en un **66,7%**.





# Gestión Aduanera Exportación

1. Aduana usada.
2. Agente de aduana.
3. Conocimiento de tramites y sanciones

Porcentaje de uso de Aduana		
Sector	Nombre de Aduana	Porcentaje de uso
Autopartes		10% - 20%
	Cúcuta	20% - 30%
		30% - 40%
	Pasto	20% - 30%
		80% - 90%
	Paraguachón	0 - 10%
	Ipiales	80%-90%
Llantas y Neumáticos	Cúcuta	20% - 30%
	Pasto	10% - 20%
	Paraguachón	0 - 10%
	Guajira	10%-20%
Construcción	Cúcuta	70% - 80%
	Ipiales	10% - 20%
Cosméticos	Cúcuta	40% -50%
	Pasto	10% -20%
Azúcar	Ipiales	0% - 10%

Porcentaje de uso de Aduana		
Sector	Nombre de Aduana	Porcentaje de uso
Autopartes	Buenaventura	0 - 10%
	Cartagena	10% - 20%
Llantas y Neumáticos		0 - 10%
	Buenaventura	30% - 40%
		90% - 100%
	Cartagena	10% - 20%
Construcción		40% - 50%
	Buenaventura	40 - 50%
	Cartagena	90% - 100%
Papel y Cartón		40% - 50%
	Buenaventura	90% - 100%
Cosméticos	Buenaventura	10% - 20%
	Cartagena	0% - 10%
Azúcar	Buenaventura	90% - 100%

*P. En términos porcentuales. ¿Qué tanto utiliza las siguientes aduanas para realizar su proceso de exportación?*

El **90,9%** de las empresas encuestadas realizan la exportación de su mercancía a través de un **agente de aduana**, el **9,1%** restante lo realiza a través de **ALTEX**.

Exportación de mercancía a través de		
Sector		Porcentaje
Autopartes	Agente de aduana	66,7%
	ALTEX	33,3%
Llantas y Neumáticos	Agente de aduana	100%
Construcción	Agente de aduana	100%
Papel y Cartón	Agente de aduana	100%
Cosméticos	Agente de aduana	100%
Azúcar	Agente de aduana	100%

El **81,8%** emplea un agente de aduanas Nivel I, el **9,1%** emplea un agente de aduana Nivel II.

Nivel de agente de Aduana		
Sector		Porcentaje
Autopartes	Nivel I	66,7%
Llantas y Neumáticos	Nivel I	100%
Construcción	Nivel I	100%
Papel y Cartón	Nivel I	100%
Cosméticos	Nivel I	100%
Azúcar	Nivel II	100%

*Pregunta:* Frente a la declaración de exportación ¿La conoce y entiende?

De manera general se observa que el **100%** de las empresas encuestadas conocen y entienden las diez modalidades de exportación.



Por su parte el **81,81%** de las empresas encuestadas no aplican las diez modalidades de exportación, del **18,18%** de las empresas que las aplican, hace parte una empresa del sector de llantas y neumáticos, y una del sector cosméticos.

Al preguntarle a las empresas sobre el conocimiento de trámites, sanciones y permisos se obtuvo la siguiente información:

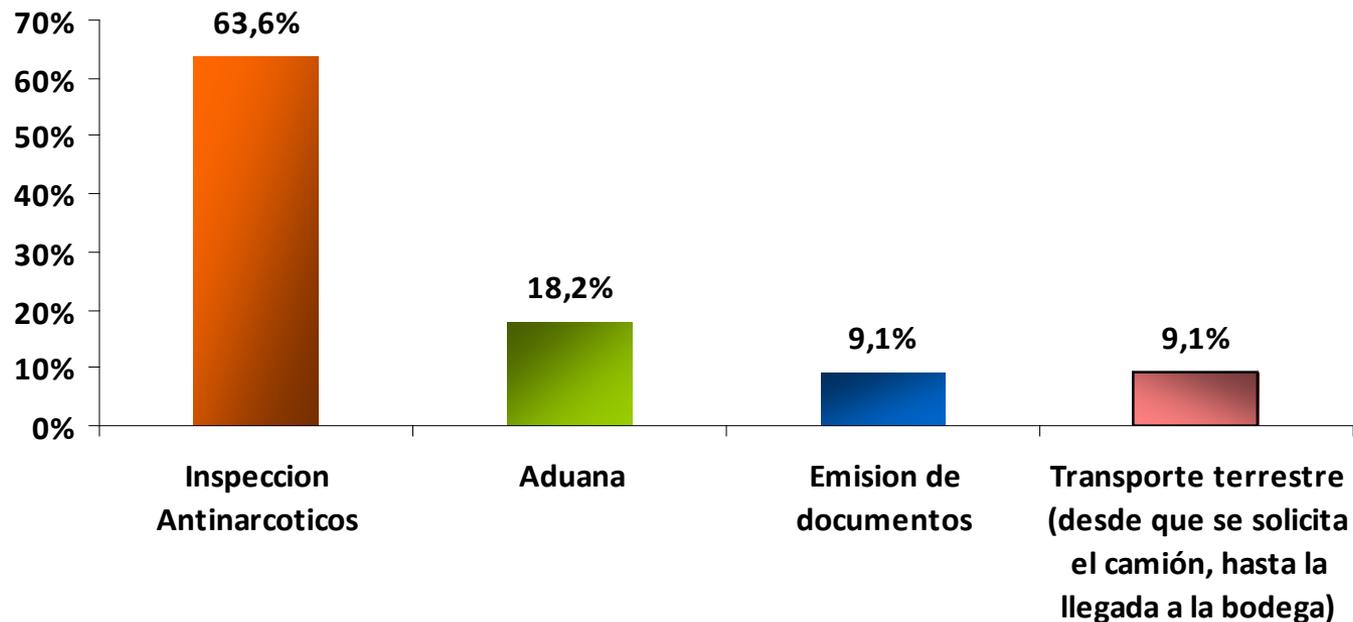
<b>CONOCIMIENTOS</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
<b>Tramites frente a la DIAN</b>	<b>100%</b>	
<b>Sanciones por infracciones en el régimen de exportación</b>	<b>100%</b>	
<b>Sanciones por infracciones aduaneras</b>	<b>81,8%</b>	<b>18,2%</b>
<b>Permiso de Inspección zona</b>	<b>36,4%</b>	<b>63,6%</b>



# **Costos y tiempo Exportación**

1. Lugar donde se presenta mayor demora en el proceso.

Se identifico que el lugar donde se presenta mayor demora en el proceso de exportación es en la inspección antinarcoáticos (**63,6%**), seguido de aduanas (**18,2%**) y por ultimo la emisión de documentos y el transporte terrestre con un **9,1%** cada una.



*¿Identifique en donde se presenta la mayor demora en su proceso de exportación?*



**Diagnostico de DFI sectores  
productivos**  
*Importación*

# Factores Evaluados

**Gestión  
Organizacional**

**Gestión  
de Compra**

**Gestión  
de Transporte  
Internacional**

**Gestión  
Aduanera**

**Costos  
Y  
Tiempos**

## Gestión Organizacional

Pregunta: ¿Existe un departamento/área/división encargada de los procesos de **Comercio Exterior** y **Logística**?

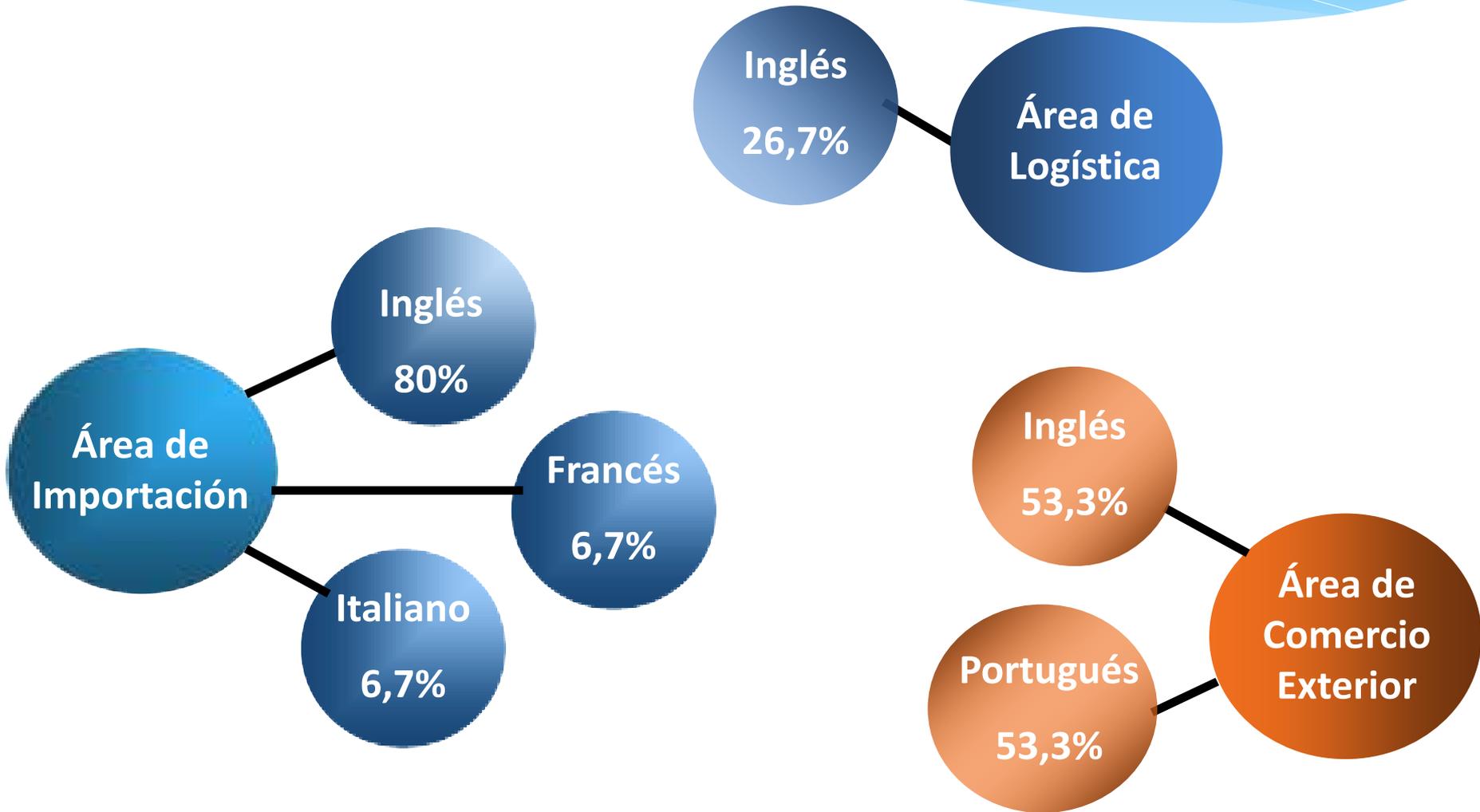
El **100%** de cuentan con un área encargada de **comercio exterior**.

Solo el **86,7%** tienen consolidado un **departamento de logística**.

# Gestión Organizacional

Nivel educativo más alto alcanzado				
Sector	Nivel de Escolaridad	Importación	Logística	Comercio Exterior
Autopartes	Técnico / Tecnológico	28,6%	14,3%	14,3%
	Universitario	28,6%	14,3%	42,9%
	Especialización	14,3%	28,6%	28,6%
Llantas y Neumáticos	Universitario	66,7%	33,3%	33,3%
	Especialización	33,3%		33,3%
	Maestría		33,3%	
Construcción	Técnico / Tecnológico		66,7%	
	Universitario	100%	33,3%	
	Especialización			33,3%
Cosméticos	Universitario	100%		100%
	Especialización		100%	
Azúcar	Universitario	100%		100%
	Especialización		100%	
	Maestría			

*¿Cuál es el nivel de escolaridad más alto alcanzado por las personas de las siguientes áreas?*



*¿Qué idioma diferente al español domina la persona encargada de las siguiente áreas?*



# Gestión de Compra Importación

- 1.Producto Principal de Importación
2. Frecuencia de compra
- 3.Región principal de origen
- 4.Termino de negociación más utilizado
- 5.Forma de pago más utilizada

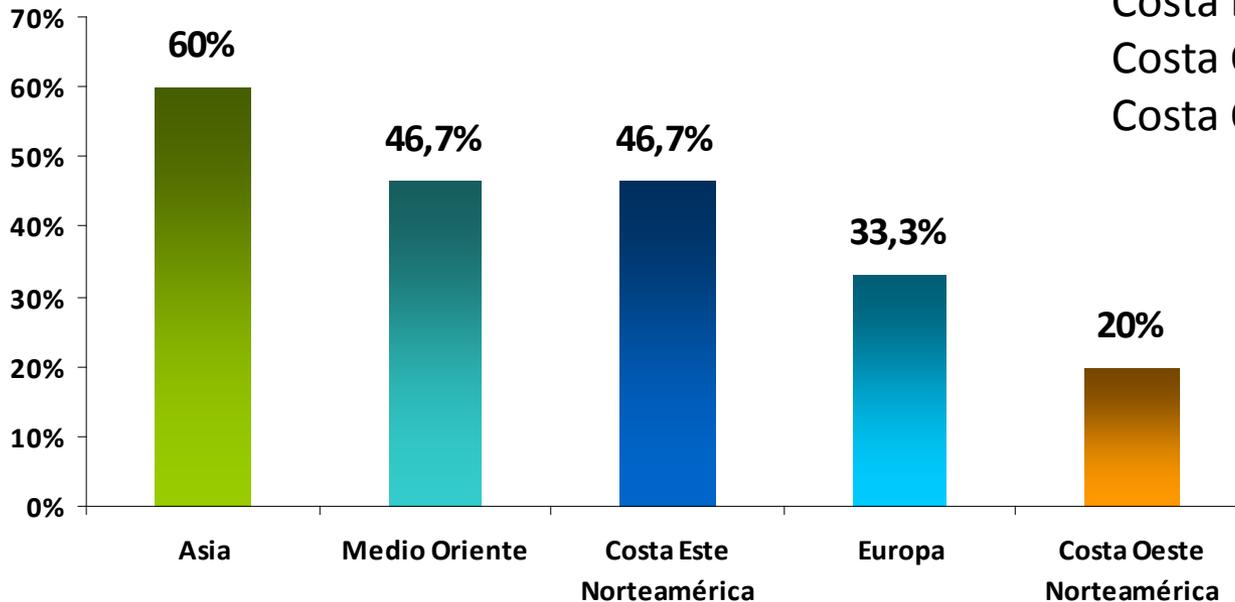
Respecto al principal producto que importa, se obtuvo que el **46,7%** de las empresas encuestadas, importan ***producto terminado***, seguido de ***materia prima e insumos*** (**33,3%**) y por último ***maquinaria y equipos*** (**13,3%**).

Producto Principal de importación		
Sector		Porcentaje
Autopartes	Producto Terminado	42,9%
	Materia Prima e Insumos	28,6%
	Maquinaria y Equipo	28,6%
Llantas y Neumáticos	Producto Terminado	33,3%
	Materia Prima e Insumos	33,3%
Construcción	Producto Terminado	66,7%
	Materia Prima e Insumos	33,3%
Cosméticos	Producto Terminado	100%
Azúcar	Materia Prima e Insumos	100%

Referente a la frecuencia que realiza la compra del principal producto que importa se determino que el **33,3%** de las empresas lo hacen ***semanalmente***, el **26,7%** ***mensual*** y el **13,3%** ***trimestral***.

Frecuencia de venta de productos que Importa		
Sector	Frecuencia	Porcentaje
Autopartes	Mensualmente	42,9%
	Semanalmente	28,6%
	Bimensual	14,3%
	Trimestral	14,3%
Llantas y Neumáticos	Semanalmente	33,3%
	Quincenalmente	33,3%
Construcción	Semanalmente	66,7%
	Trimestral	33,3%
Cosméticos	Semestral	100%
Azúcar	Mensualmente	100%

Las principales zonas de origen de donde importa el principal producto, se tienen las siguientes:



Otras Zonas:

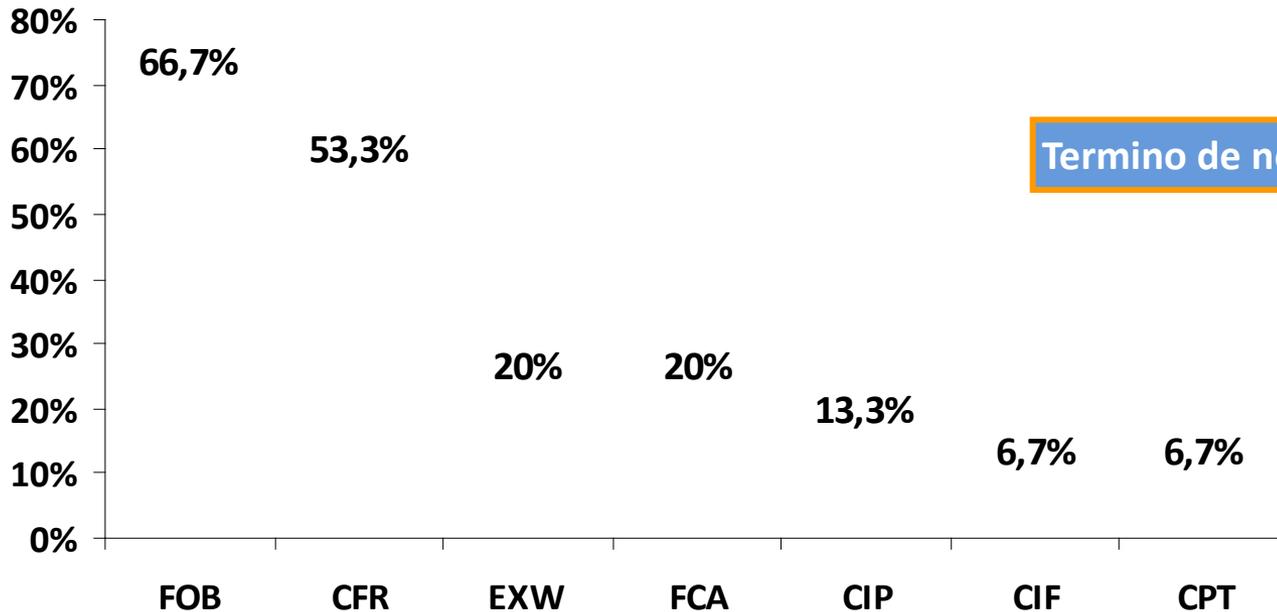
Costa Este Suramérica **20%**  
Costa Oeste Centroamérica **13,3%**  
Costa Oeste Suramérica **6,7%**

El **60%** de las empresas encuestadas hacen uso de los acuerdos comerciales que tienen establecidos Colombia actualmente con otros países en sus proceso de importación.

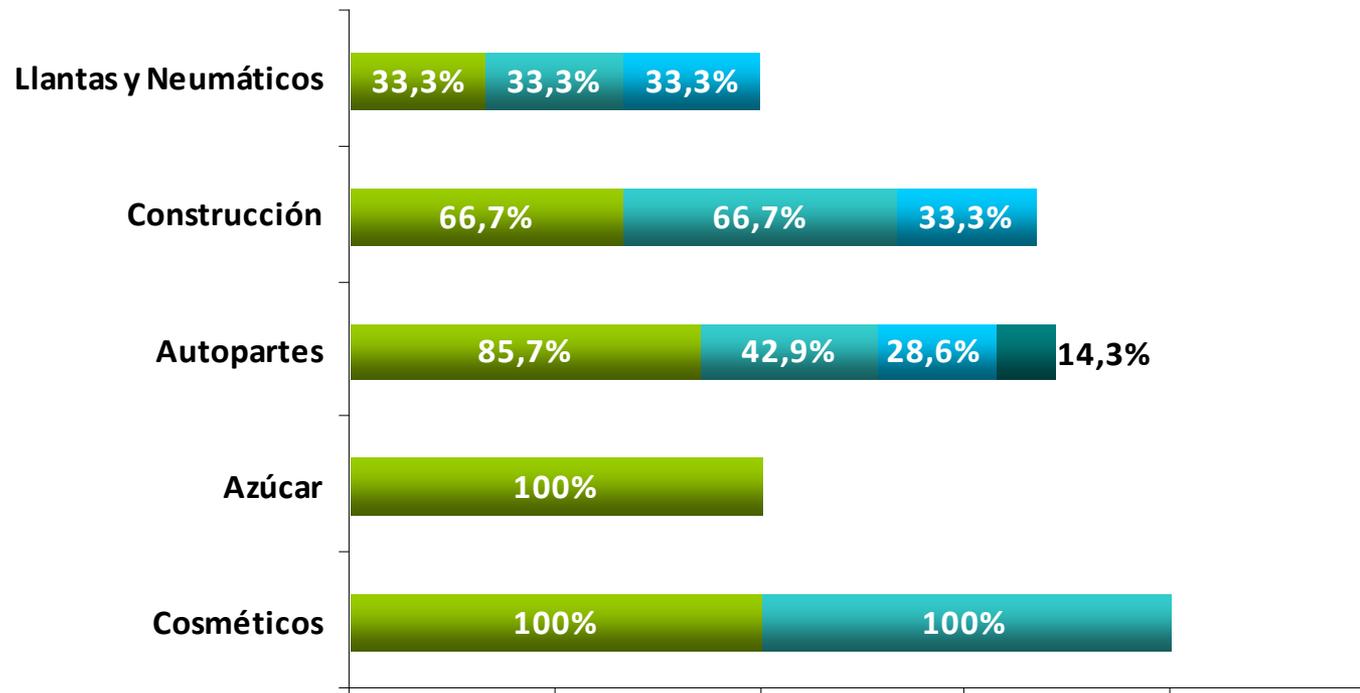
<b>Que tipo de acuerdos comerciales</b>		
<b>Sector</b>		<b>Porcentaje</b>
<b>Autopartes</b>	<b>CAN</b>	<b>14,3%</b>
	<b>G2</b>	<b>14,3%</b>
	<b>MERCOSUR</b>	<b>14,3%</b>
	<b>CARICOM</b>	<b>14,3%</b>
<b>Llantas y Neumáticos</b>	<b>CAN</b>	<b>66,7%</b>
	<b>MERCOSUR</b>	<b>66,7%</b>
	<b>México, Chile, Perú</b>	<b>33,3%</b>
<b>Construcción</b>	<b>México G2</b>	<b>33,3%</b>
	<b>MERCOSUR</b>	<b>33,3%</b>
	<b>Brasil</b>	<b>33,3%</b>
<b>Azúcar</b>	<b>Centroamérica</b>	<b>100%</b>

# Término de negociación

Los términos de negociación que más emplean las empresas encuestadas en sus procesos de exportación son: **FOB, CFR Y EXW.**



# Formas de pago



■ Giro directo

■ Giro anticipado

■ Carta Crédito

■ Cuenta compensación



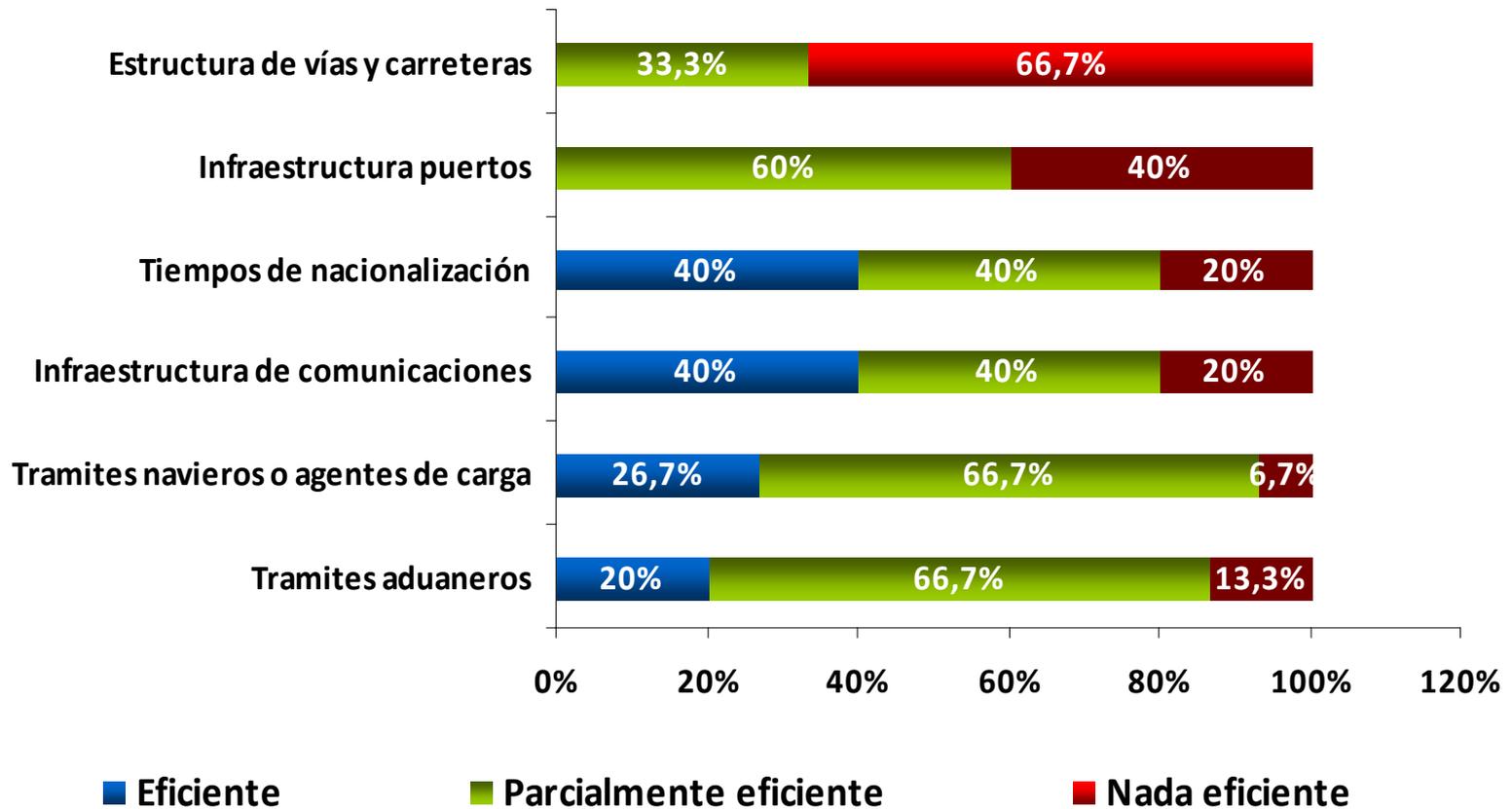
# **Gestión de Transporte Internacional Importación**

1. Tipo de carga y clasificación
2. Evaluación de la logística interna
3. Requerimiento de información
4. Transporte interno e internacional

# Unidades de embalaje

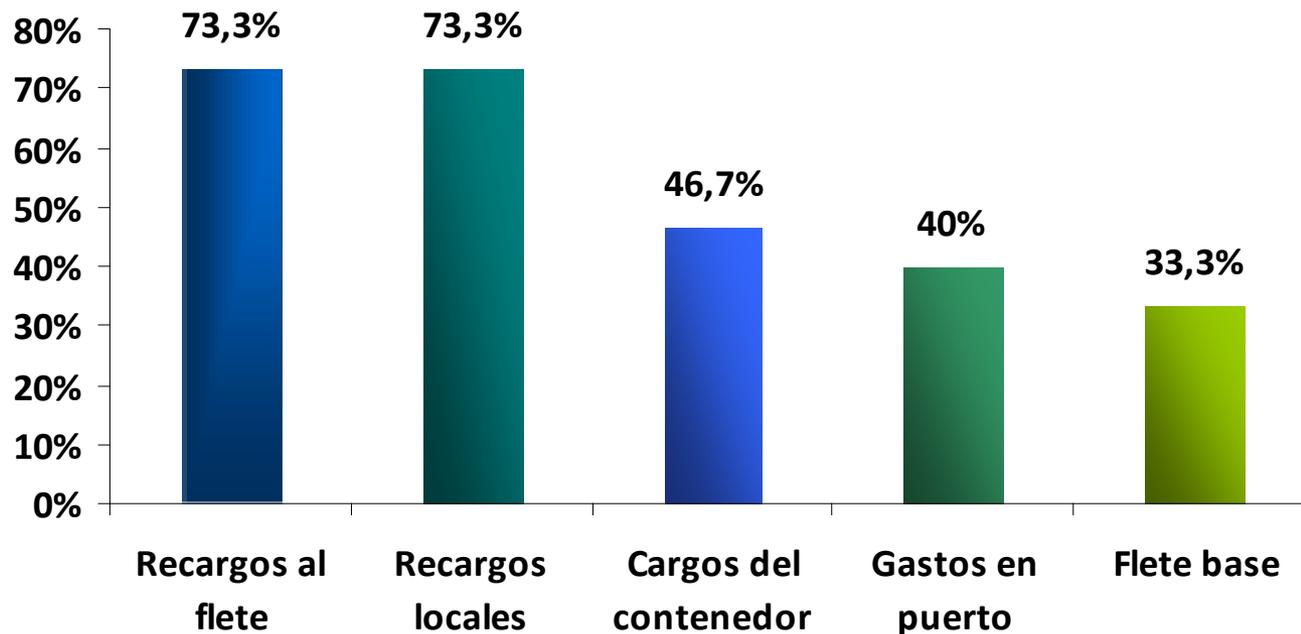
Sector	Clasificación		Granel Líquido	Clasificación		Granel Sólido
	Contenedor	Carga Suelta		Contenedor	Carga Suelta	
Autopartes	Carga General	42,9%	57,1%			
	Carga Peligrosa			14,3%	14,3%	
	Carga Perecedera					14,3%
Llantas y Neumáticos	Carga General	66,7%	33,3%			33,3%
	Carga Peligrosa					
	Carga Perecedera					
Construcción	Carga General	33,3%	66,7%			
	Carga Peligrosa					
	Carga Perecedera					
Cosméticos	Carga General		100%			
	Carga Peligrosa					
	Carga Perecedera					
Azúcar	Carga General					100%
	Carga Peligrosa					
	Carga Perecedera					

# Evaluación de la logística interna



# Requerimiento de información

Las empresas encuestadas consideran que el proveedor de transporte internacional debe suministrar mayor información en: *recargos al flete y locales (73,3%)* y *cargos en el contenedor (46,7%)*.



# Transporte interno

Porcentaje de uso de transporte interno (nacional) utiliza con mayor frecuencia			
Sector	Tipo de transporte	Porcentaje de uso	Porcentaje
Autopartes	Terrestre	80% - 100%	85,7%
		20% - 40%	14,3%
Llantas y Neumáticos	Terrestre	80% - 100%	66,7%
Construcción	Terrestre	80% - 100%	100%
Cosméticos	Terrestre	80% - 100%	100%
Azúcar	Terrestre	80% - 100%	100%

# Transporte internacional

<b>Medio De Transporte Mas Utilizado Para Principal Producto De Importación</b>		
<b>Sector</b>	<b>Tipo de transporte</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Autopartes</b>	<b>Marítimo</b>	<b>85,7%</b>
	<b>Aéreo</b>	<b>28,5%</b>
<b>Llantas y Neumáticos</b>	<b>Marítimo</b>	<b>66,7%</b>
<b>Construcción</b>	<b>Marítimo</b>	<b>100%</b>
	<b>Aéreo</b>	<b>66,7%</b>
	<b>Multimodal</b>	<b>33,3%</b>
<b>Cosméticos</b>	<b>Marítimo</b>	<b>100%</b>
<b>Azúcar</b>	<b>Marítimo</b>	<b>100%</b>

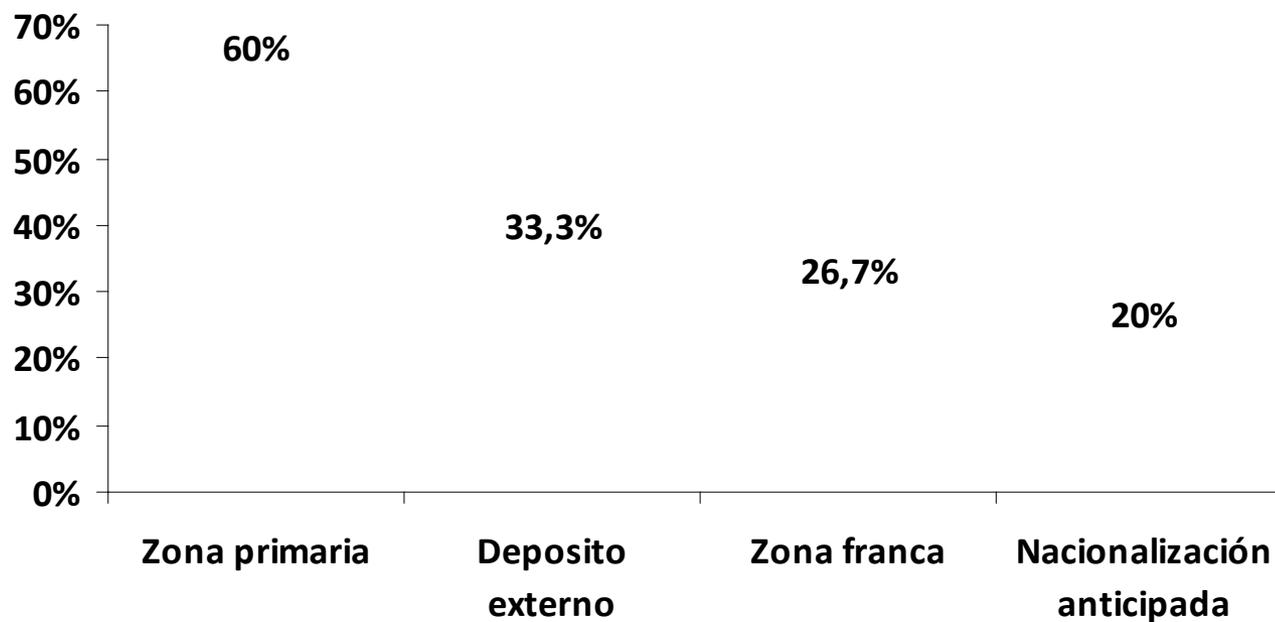


# **Gestión de Aduanera Importación**

1. Método de nacionalización
2. Aduana utilizada
3. Calificación de los tramites de nacionalización

# Método de nacionalización

El método más utilizado para la nacionalización de mercancías es: ***Nacionalización en zona primaria*** (60%), este es utilizado entre un **80%-100%** por el **40%** de las empresas.



# Uso de aduana

Porcentaje de uso de Aduana		
Sector	Nombre de Aduana	Porcentaje de uso
Autopartes	Buenaventura	80% - 100%
	Barranquilla	10% - 20%
	Cartagena	10% - 20%
Llantas y Neumáticos	Buenaventura	80% - 100%
	Buenaventura	1% - 20%
	Cartagena	1% - 20% 60% - 80%
Construcción	Buenaventura	80% - 100%
	Barranquilla	40% - 60%
	Cartagena	1% - 20% 20% - 40%
Cosméticos	Buenaventura	80% - 100%
	Cartagena	1% - 20%
Azúcar	Buenaventura	1% - 20%

Porcentaje de uso de Aduana		
Sector	Nombre de Aduana	Porcentaje de uso
Autopartes	Cali	80% - 100%
	Cali	10% - 20%
	Bogotá	10% - 20%
Llantas y Neumáticos	Cali	1% - 20%
	Cali	20% - 40%
	Bogotá	1% - 20% 40% - 60%
Construcción	Cali	80% - 100%
	Cali	20% - 40%
	Bogotá	20% - 40%
Cosméticos	Cali	80% - 100%



Se pidió a las empresas que según la experiencia en los tramites de nacionalización en puerto y aeropuerto, mencionaran en que proceso consideraban que se presentara mayor demora, en una escala de 1 a 10, donde 1 es el de *mayor demora*



Proceso que genera mayor demora.										
Tramites	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Liberación de documentos	20%	6,7%	6,7%			13,3%	13,3%	6,7%	13,3%	6,7%
Recibo de documentos originales (Factura cial, lista de empaque, conocimiento de embarque)	6,7%		6,7%		6,7%	6,7%			13,3%	40%
Emisión de factura de la línea naviera		13,3%	13,3%	13,3%	6,7%	6,7%		6,7%		20%
Radicación de documentos (Muisca)	6,7%	26,7%				6,7%	13,3%	20%		6,7%
Incorporación en el SYGA	13,3%		6,7%	13,3%			6,7%	20%	6,7%	13,3%
Selectividad			6,7%	6,7%		13,3%		20%	13,3%	13,3%
Inspección	13,3%	6,7%	6,7%	13,3%	13,3%	20%				6,7%
Levante				13,3%				20%	20%	26,7%
Emisión de factura sociedad portuaria	6,7%	6,7%	6,7%		13,3%	6,7%	6,7%	20%		20%
Retiro de contenedor del terminal	13,3%	6,7%	13,3%	13,3%	13,3%	6,7%		13,3%		6,7%

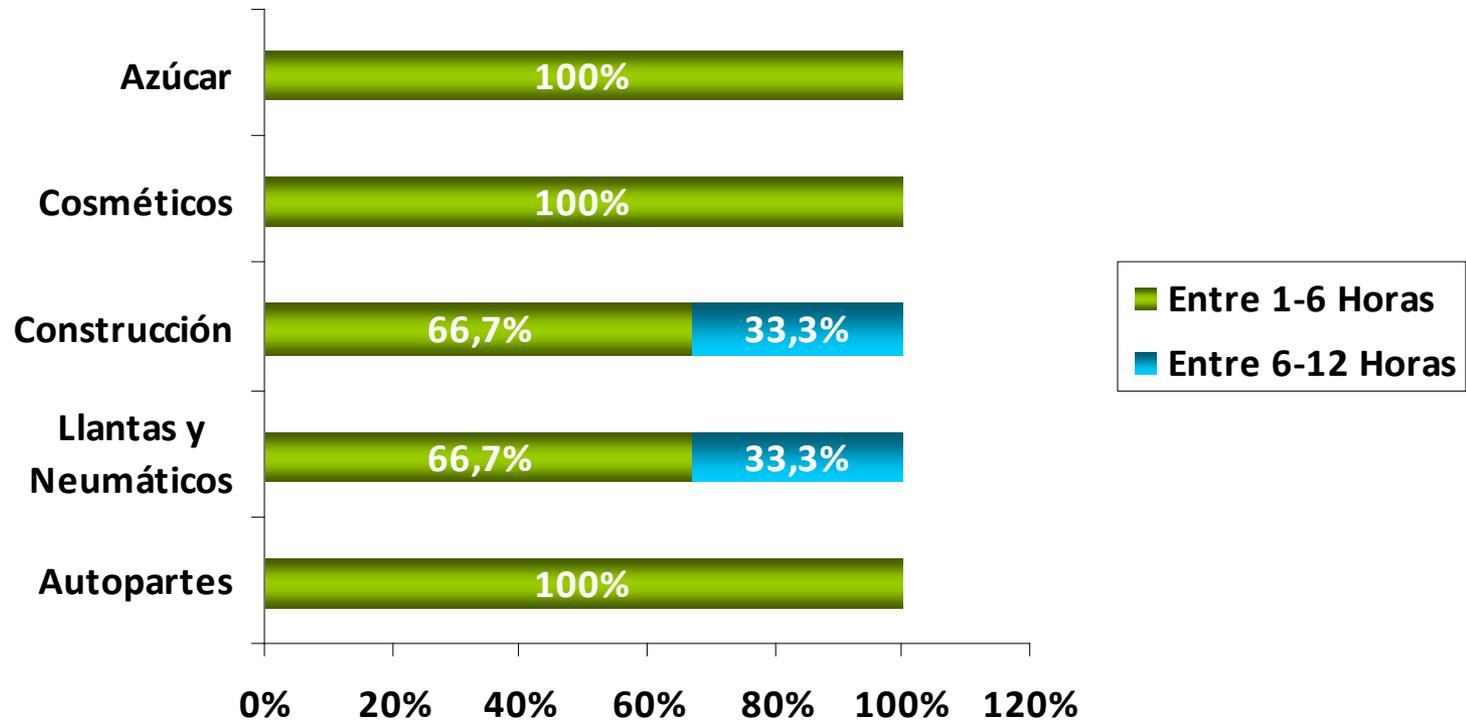
En una escala de 1 a 10, donde 1 es el de *mayor demora*



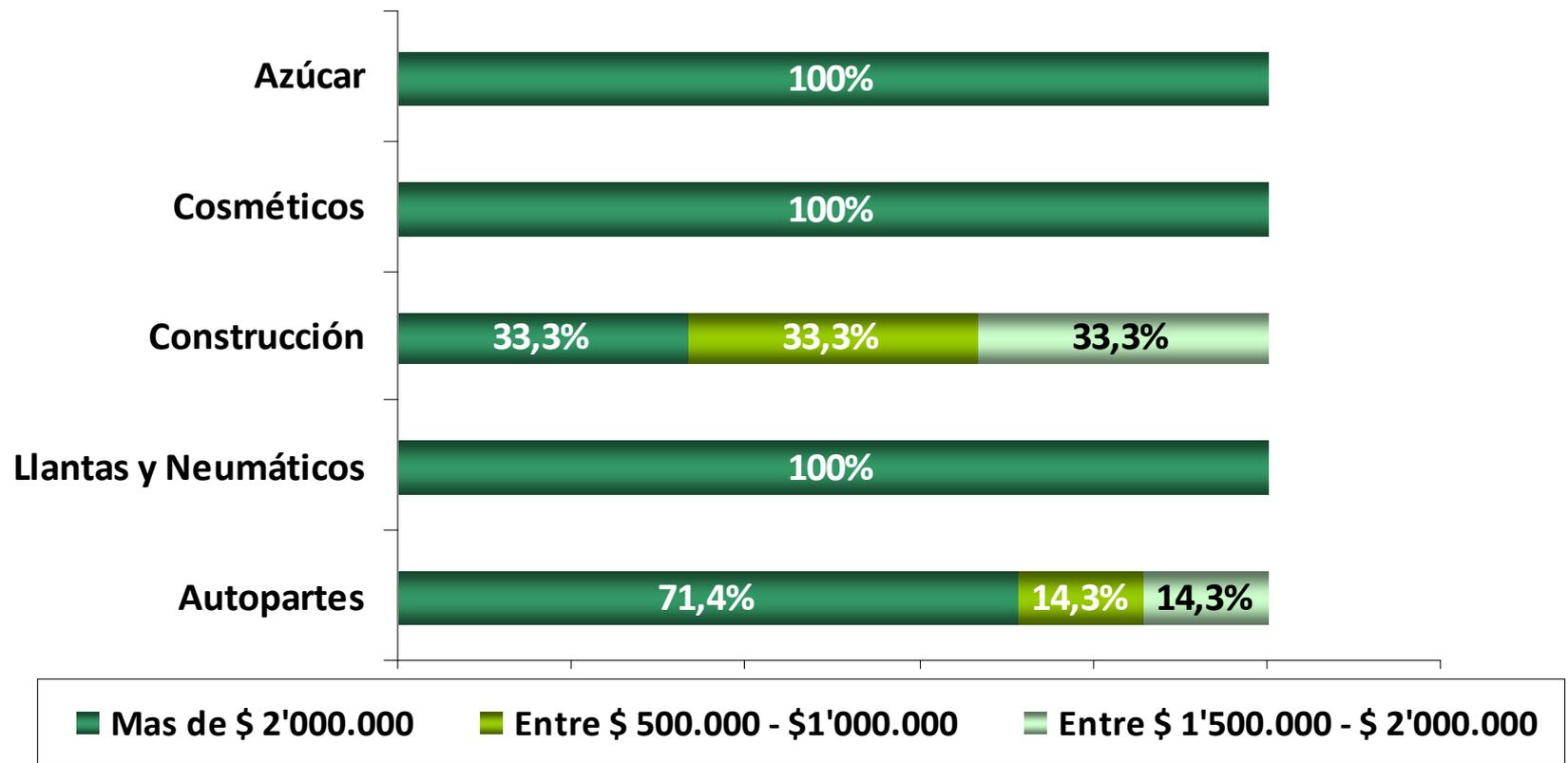
# **Gestión de costos y tiempos. Importación**

1. Tiempo de descargue.
2. Costos del proceso de nacionalización.
3. Proceso de mayor demora.

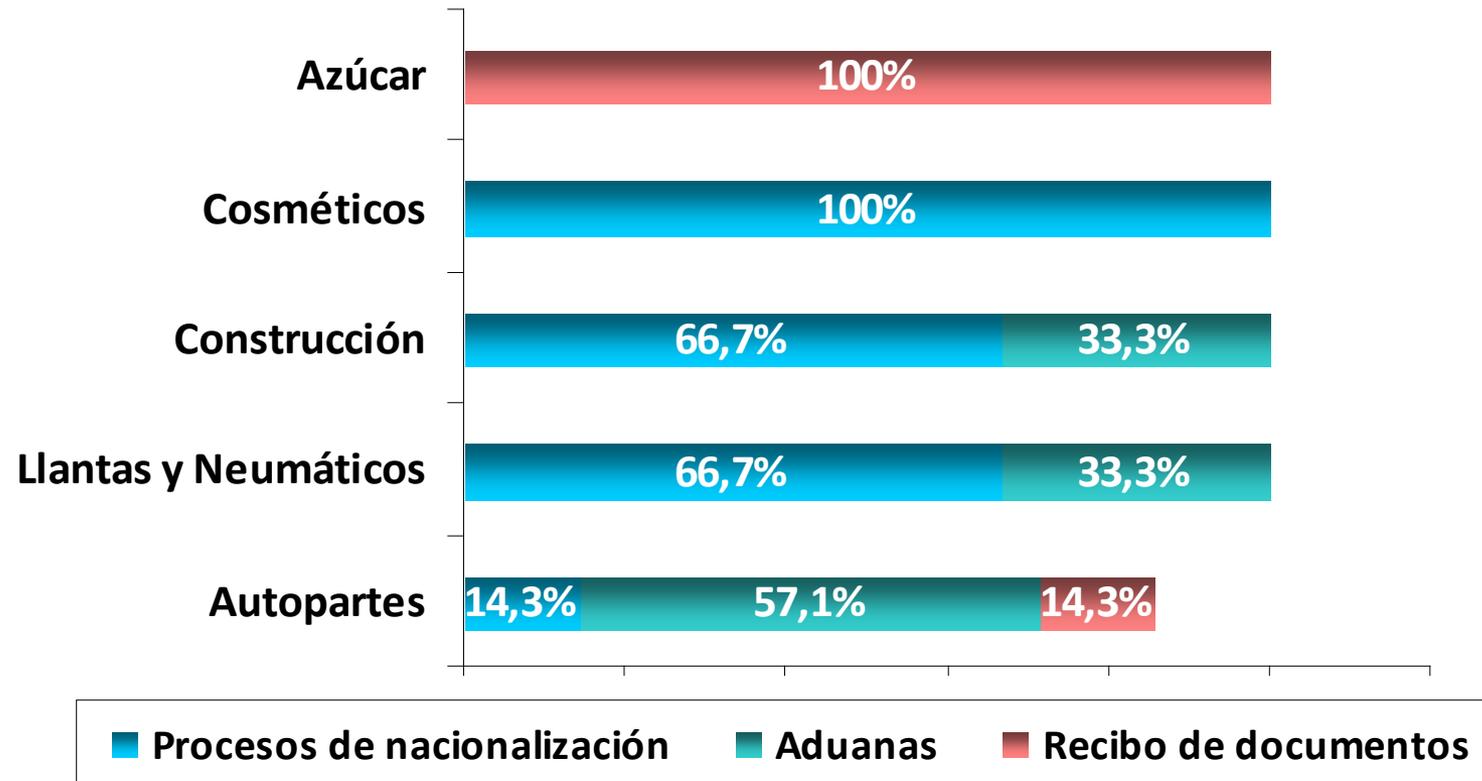
# Tiempo de descarga



# Costos nacionalización



# Proceso de mayor demora



## Proceso de mayor demora (otros)

Demoras en proceso de importación		
Sector	Proceso	Porcentaje
Autopartes	Almacenes de depósito / TC	14,3%
	Levante automático por UAP	14,3%
Llantas y Neumáticos	Transporte de puerto a planta	33,3%
	Transporte interno	33,3%
	Operación puerto	33,3%



# Conclusiones



La evaluación de DFI de las empresas de ***seis sectores productivos del Valle del Cauca***, con relación a la gestión organizacional arroja que:

El **100%** de las empresas cuentan con un departamento de *comercio exterior*, mientras que solo el **86,7%** de las empresas evaluadas en *importación* y el **81,8%** de las de *exportación* tienen una división encargada del proceso de logística.

Los niveles de escolaridad más altos alcanzados por el personal que se desempeña en las áreas de *importación, exportación, logística y comercio exterior*, es de **Maestría**; mientras que el nivel más básico es **Técnico/Tecnólogo**



*De manera general se obtuvo que el segundo idioma que dominan las personas de las áreas mencionadas anteriormente es el **Ingles**, otros idiomas son **Francés, Italiano y Portugués** en menores proporciones.*

En el diagnóstico de **DFI** para las empresas en el área de **exportación**, relación a la *gestión de mercadeo internacional*, se logró establecer que el producto principal de exportación es **producto terminado** (54,5%), y tienen una frecuencia de venta **diaria** (36,4%) principalmente.

El 100% exporta **carga general**, clasificada en **contenedor** (81,2%) y **carga suelta** (18,2%).

Y la *zona principal de destino*, es la región de la **Costa Este Suramérica** (45,4%).

# Exportación

En la gestión de compra, el **90,9%** de las empresas evalúan el clientes antes de realizar la negociación, de estos el **63,6%** lo hace *directamente la empresa*, mientras que le **9,1%** *a través de un tercero*.

En los países de destino principalmente se realiza **distribución directa de la mercancía (81,8%)**.

Y el término de negociación que más emplean, es **FOB (54,5%)**; las empresas también afirman que la forma de pago más empleada por sus clientes es **giro directo (90,9%)**.

En el caso de la gestión de transporte internacional se observa de manera preocupante, que las empresas (**100%**) **no conocen los rubros inherentes al flete internacional.**

Y a nivel *interno* emplean en un **100%** **el transporte terrestre**, e internacionalmente el modo de transporte principalmente es **marítimo (63,6%)**

# Exportación

Las empresas utilizan principalmente en sus procesos de exportación las aduanas de **Buenaventura (90,9%)** y **Cartagena (45,5%)**; las aduanas áreas de **Cali y Bogotá** las utilizan el **45,5%** de las empresas, mientras que las *terrestres* son utilizadas por un **63,6%**, especialmente la de la ciudad de **Cúcuta**.

El **90,9%** utiliza *un agente de aduana* para la exportación de las mercancías y de estas el **81,8%** emplea uno de **Nivel I**.

De manera general se observa que el **100%** de las empresas encuestadas *conocen y entienden* las diez modalidades de exportación, pero solo el **81,8%** *las aplica*.

El **100%** de las empresas conocen los tramites ante la **DIAN** y *las sanciones por infracciones de los declarantes en el régimen de exportación*.

Solo el **36,4%** cuentan con el *permiso para la inspección en zona secundaria*

***La inspección antinarcoóticos***, es la que le representa a las empresas la mayor demora en su proceso de exportación. **(63,6%)**

# Importación

Por su parte, el diagnóstico de **DFI** para las empresas en el área de **importación**, en relación a la **gestión de compra**, se logró establecer que el producto principal de importación es **producto terminado (46,7%)**, y tienen una frecuencia de compra **semanal (33,3%)** principalmente.

La **región principal de origen**, son los países **Asiáticos (60%)**.

Al igual que en exportación se emplea el término **FOB para negociar las importaciones (66,7%)**.

Para la forma de pago de la mercancía, **73,3%** de las empresas utiliza la modalidad de **giro directo**.

En la *gestión de transporte internacional*, se establece El 100% de las empresas encuestadas utilizan como medio de transporte interno nacional con mayor frecuencia el **terrestre**, el rango porcentual en que más utilizan este medio es de **80% a 100%** con un **86,7%**.

Existe mayor variedad de unidades de embalajes, las empresas utilizan: **Carga general (53,3%)**, **Granel liquido (14,3%)** y **Granel sólido (26,7%)**, para la carga que importa.

De los 6 factores evaluados en el apoyo a la logística internacional de Colombia solo tres fueron calificados como **eficientes** por parte de las empresas encuestadas **Infraestructura de comunicaciones (40%)** y **Tiempos de nacionalización (40%)**, por su parte entre los que consideran **nada eficientes** se encuentran: **Infraestructura en puertos (100%)** y **Estructura de vías y carreteras (100%)**

En una calificación de **diez** tramites de nacionalización en puerto y aeropuerto, en una escala 1 a 10 dónde **uno** es el proceso de mayor demora, las empresas coinciden en que es **Liberación de documentos (20%)** el que representa *mayor demora* y el **recibo de documentos originales (40%)** el de *menor demora*.

En la *gestión de costos y tiempos*, se observa que la **operación de descargue de mercancía** del contenedor en la bodega, demora entre 1 y 6 horas (86,7%).

Para el 73,3% de las empresas sus **costos del proceso de nacionalización** son superiores a los \$2'000.000 de pesos.

Y los procesos en el que se presenta mayor demora en su proceso de importación son **aduanas y proceso de nacionalización** (40%)



**Gracias**