



Optimización de los costos a partir de los procesos de importación
en la empresa importadora Yosef Tools S.A.S

Autores:

Victoria González Del Castillo Reyes

Wilson Alfonso Cardona García

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Antioquia y Chocó

Sede / Centro Tutorial Bello (Antioquia)

Programa Contaduría Pública

Abril de 2024

Optimización de los costos a partir de los procesos de importación
en la empresa importadora Yosef Tools S.A.S

Autores:

Victoria González Del Castillo Reyes

Wilson Alfonso Cardona García

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar con el título de Contador
Público.

Asesor(a)

Mg. Sandra Yaneth Cañas Vallejo

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Antioquia y Chocó

Sede / Centro Tutorial Bello (Antioquia)

Programa Contaduría Pública

Mayo de 2024

Dedicatoria

A Dios, nuestro Padre celestial, le dedicamos este trabajo como una expresión de nuestra fe y confianza en Su amor infinito. En los momentos de desafío, hemos encontrado consuelo en Su palabra y en Su promesa de fortaleza. En los momentos de alegría, hemos encontrado gratitud por Sus incontables bendiciones y gracias.

A la Virgen María, Madre de Misericordia, le dedicamos este trabajo como un acto de devoción y amor filial. En nuestra Madre celestial encontramos consuelo y protección, y en su ejemplo de humildad y entrega, encontramos inspiración para seguir adelante con fe y esperanza.

También dedicamos este trabajo nuestros padres, como un tributo a sus sacrificios, dedicación y amor infinito, porque han sido apoyo constante y su confianza en nosotros nos ha dado la fuerza para perseguir nuestros sueños con valentía y determinación.

En este momento de culminación y logro, queremos dedicarnos a nosotros mismos este trabajo, como un recordatorio de nuestro compromiso, perseverancia y pasión por el conocimiento y el crecimiento personal. Que este trabajo sea un recordatorio constante de nuestra capacidad para lograr grandes cosas cuando nos comprometemos plenamente con nuestros objetivos y perseguimos nuestros sueños.

Agradecimientos

En primer lugar, deseamos expresar nuestra profunda gratitud a Dios, Quien con Su amor infinito y Su constante provisión nos ha colmado de fortaleza, sabiduría y perseverancia para superar los desafíos y alcanzar este logro.

Agradecemos también a nuestra familia, por su amor incondicional, comprensión y apoyo constante a lo largo de este camino. Su aliento y motivación han sido un faro de esperanza en los momentos más desafiantes y han sido la fuerza impulsora detrás de cada logro alcanzado.

A nuestra asesora Sandra Yaneth Cañas, quien con sus conocimientos, paciencia y dedicación ha sido una inspiración constante, nos ha ayudado a alcanzar los más altos estándares de excelencia académica, los cuales han sido fundamentales en cada etapa de este proyecto.

Agradecemos a todos aquellos que han formado parte de este viaje, especialmente a nuestros compañeros Luci, Betty y Blas que han sido una fuente constante de apoyo, complicidad y alegría.

Finalmente, gracias a todos los profesores que han guiado nuestros pasos y enriquecido nuestro aprendizaje a lo largo de estos años y a la Corporación Universitaria Minuto de Dios, por brindarnos la oportunidad de realizar nuestros estudios académicos en un ambiente altamente calificado y con recursos excepcionales.

Con profunda gratitud y cariño,

Vicky y Wil.

Contenido

Resumen.....	10
Abstract.....	11
Introducción.....	12
CAPÍTULO I. CONTEXTO PROBLEMÁTICO	14
1 Planteamiento del problema.....	14
1.1 Descripción del problema.....	14
1.2 Justificación.....	16
1.3 Objetivos.....	18
1.3.1 Objetivo general.....	18
1.3.2 Objetivos específicos.....	18
CAPÍTULO II. SUSTENTO TEÓRICO	19
2 Marco referencial.....	19
2.1 Antecedentes.....	19
2.1.1 Evolución del comercio internacional y su impacto en las empresas.....	19
2.1.2 Importancia de las importaciones en la economía global.....	20
2.1.3 Desafíos y oportunidades del comercio internacional para las empresas.....	22
2.1.4 Características del mercado ferretero colombiano.....	22
2.1.5 Oportunidades y desafíos para las empresas ferreteras en Colombia.....	23
2.2 Marco teórico.....	23
2.2.1 Teoría de la ventaja absoluta y comparativa.....	24
2.2.2 Teoría de Heckscher-Ohlin.....	25
2.2.3 Teoría del arancel óptimo.....	26
2.2.4 Teoría del ciclo de vida de producto.....	27
2.3 Marco normativo.....	28
CAPÍTULO III. DISEÑO METODOLÓGICO.....	31
3 Diseño metodológico.....	31
3.1 Enfoque y tipo de investigación.....	31
3.2 Población y muestra.....	32
3.3 Técnicas e instrumentos.....	32

CAPÍTULO IV. RESULTADOS.....	34
4 Análisis de resultados.....	34
4.1 Proceso de importación en la importadora Yosef Tools S.A.S	34
4.2 Tipos de importaciones.....	36
4.3 Tipo de importación que se articula al proceso de importaciones en la empresa Yosef Tool S.A.S	41
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	45
5 Conclusiones.....	45
6 Recomendaciones.....	47
Referencias	48

Lista de tabla

Tabla 1 Matriz comparativa tipos de importación	36
Tabla 2 Matriz comparativa entre mecanismos de importación directos e indirectos	37
Tabla 3 Matriz comparativa de costos entre mecanismos de importación directa e indirecta	41

Lista de figuras

Lista de anexos

Anexo 1 Entrevista.....	53
Anexo 2 Grabación de entrevista.....	57

Resumen

En el contexto actual de globalización, las empresas enfrentan la constante necesidad de desarrollar estrategias que les permitan mantener su competitividad y eficiencia en un entorno caracterizado por una competencia intensa y una profunda interconexión. En este escenario, el proceso de importación surge como un elemento fundamental en la estrategia comercial de muchas organizaciones, ofreciéndoles acceso a una amplia gama de productos y mercados internacionales. No obstante, este proceso conlleva desafíos importantes, desde los costos logísticos hasta las complejidades regulatorias.

Por lo tanto, comprender cómo estos factores inciden en los costos operativos y determinan qué tipo de importación se ajusta mejor a su realidad específicas donde se vuelven fundamentales. Esta investigación propone analizar los tipos de importación más apropiados para la Importadora Yosef Tools S.A.S con el objetivo de optimizar sus costos y fortalecer su competitividad en el mercado. Se empleó un enfoque metodológico basado en un estudio de caso y un análisis cualitativo a partir del estudio de caso, explorando además el marco normativo colombiano en materia de comercio internacional y aplicando técnicas de recolección de datos para proporcionar herramientas que impulsen la competitividad de la empresa.

Palabras claves: comercio internacional, importación, costos, optimización, competitividad.

Abstract

In the current context of globalization, companies face the constant need to develop strategies that allow them to maintain their competitiveness and efficiency in an environment characterized by intense competition and deep interconnectedness. In this scenario, the importation process emerges as a fundamental element in the commercial strategy of many organizations, providing them access to a wide range of products and international markets. However, this process brings significant challenges, from logistical costs to regulatory complexities.

Therefore, understanding how these factors affect operational costs and determining which type of importation best suits their specific needs becomes essential. This study aims to analyze the most appropriate types of importation for Importadora Yosef Tools S.A.S in order to optimize its costs and strengthen its competitiveness in the market. A methodological approach based on a case study and qualitative analysis will be employed, further exploring Colombia's regulatory framework in international trade and applying data collection techniques to provide tools that boost the company's competitiveness.

Keywords: international trade, importation, costs, optimization, competitiveness.

Introducción

En un contexto globalizado, donde la competencia y la interconexión son inevitables, las empresas se encuentran en una perpetua búsqueda de estrategias para mantener su competitividad y eficiencia. En este sentido, el proceso de importación se alza como un pilar fundamental en la estrategia comercial de muchas organizaciones, proporcionándoles acceso a una amplia gama de productos y mercados internacionales. Sin embargo, este entorno global de importación no está exento de desafíos, desde los costos logísticos hasta las complejidades regulatorias que plantean un desafío adicional.

Para las empresas colombianas, como la Importadora Yosef Tools S.A.S, el proceso de importación adquiere una dimensión aún más compleja debido al marco normativo aduanero, los aranceles e impuestos. Estos elementos no solo influyen en los costos y la eficiencia de la importación, sino que también determinan la viabilidad y competitividad de las operaciones comerciales. Por tanto, es crucial comprender cómo las importaciones impactan los costos operativos de la empresa y qué tipo de importación se adapta mejor a sus necesidades y contexto comercial específico.

El propósito fundamental de esta investigación es analizar los tipos de importación que se ajustan a la realidad de Importadora Yosef Tools S.A.S, con el fin de optimizar sus costos. Para lograrlo, se llevará a cabo un exhaustivo examen del proceso de importación en la empresa, identificando los tipos de importaciones directas realizadas y determinando cuál es el más adecuado para sus operaciones. Al comprender de manera más profunda cómo las importaciones inciden en los costos operativos, Importadora Yosef Tools S.A.S estará en una posición más sólida para mejorar su competitividad, ofrecer precios más atractivos y fortalecer su posición en el mercado ferretero de Medellín y más allá.

Para abordar este estudio de manera efectiva, es esencial contextualizar el comercio internacional, explorar el entorno específico del sector ferretero en Colombia y examinar las teorías del comercio internacional que ofrecen un marco conceptual para

comprender los patrones y tendencias en el mercado global. Además, se explorará el marco normativo colombiano en materia de comercio internacional, proporcionando una comprensión más amplia de las reglas y regulaciones que afectan el proceso de importación.

Se seguirá una metodología basada en un estudio de caso mediante un análisis cualitativo, dado su potencial para proporcionar una comprensión profunda de los factores involucrados. Por último, se detallarán las técnicas e instrumentos de recolección de datos que se utilizarán en la investigación para obtener información relevante y validar los objetivos planteados. En última instancia, este estudio busca equipar a Importadora Yosef Tools S.A.S con las herramientas necesarias para optimizar su proceso de importación, adaptándolo a sus necesidades específicas y mejorando su competitividad en el mercado.

CAPÍTULO I. CONTEXTO PROBLEMÁTICO

1 Planteamiento del problema

1.1 Descripción del problema

En un mundo cada vez más interconectado, las empresas enfrentan una competencia feroz y el desafío constante de mantenerse competitivas. En este contexto, el proceso de importación se convierte en una parte trascendental de la estrategia comercial de muchas empresas, permitiéndoles ingresar a diversos productos y mercados internacionales. Sin embargo, el proceso de importación global plantea muchos desafíos, desde costos asociados con el transporte y la logística hasta la incertidumbre causada por las fluctuaciones del mercado y los cambios en las regulaciones del comercio internacional. Optimizar este proceso es fundamental para garantizar la eficiencia y rentabilidad de las operaciones comerciales a nivel global.

En el caso de Colombia, las empresas enfrentan desafíos adicionales durante el proceso de importación, debido al complejo marco de administración aduanera, aranceles e impuestos. Estos aspectos críticos no sólo afectan el costo y la eficiencia del proceso de importación, sino que también determinan en gran medida la viabilidad y competitividad de las operaciones comerciales. Además, la política comercial y las regulaciones gubernamentales desempeñan un papel vital en el establecimiento del marco regulatorio que rige las transacciones comerciales internacionales y da forma al acceso de las empresas a los mercados globales, por esta razón, la capacidad de adaptarse y cumplir con estas regulaciones es fundamental para las empresas.

A partir de lo mencionado anteriormente, el mercado ferretero de Medellín tiene una serie de características que impactan significativamente en el proceso de importación y los costos asociados, una de estas características es la diversidad de productos. Esta diversidad puede crear desafíos logísticos para los importadores, porque deben gestionar una variedad de productos. Asimismo, la dinámica competitiva en el mercado ferretero de

Medellín también influye en los costos asociados con la importación, la presencia de numerosos proveedores locales, junto con la competencia de empresas internacionales, pueden afectar los márgenes de beneficio y los precios finales de los productos importados. Los importadores deben realizar un análisis de mercado exhaustivo para identificar oportunidades y desafíos, y desarrollar estrategias efectivas para seguir siendo competitivos.

Para Importadora Yosef Tools S.A.S, una empresa sólidamente establecida en el sector ferretero de Medellín que se encuentra en un entorno empresarial dinámico y desafiante, la globalización ha ampliado el alcance de los mercados y ha intensificado la competencia, mientras que la volatilidad de los mercados presenta desafíos adicionales en la gestión de la cadena de suministro y la estabilidad financiera. En este escenario, las importaciones se han convertido en un pilar fundamental de las operaciones de Yosef Tools S.A.S porque permiten a la empresa obtener amplia variedad de productos, tanto en términos de calidad como de variedad, lo que contribuye a mantener su posición competitiva en el mercado ferretero de Medellín.

El papel de las importaciones va más allá de simplemente ampliar el catálogo de productos, se constituyen en la columna vertebral de la estrategia de precios competitivos de Yosef Tools S.A.S, permitiéndoles ofrecer productos atractivos a precios competitivos, fortaleciendo su posición en el mercado y fomentando la lealtad de los clientes. Además, las importaciones brindan flexibilidad y adaptabilidad a la empresa, permitiéndole ajustar su oferta de productos para satisfacer las cambiantes demandas y preferencias del mercado local. No obstante, este beneficio no está exento de desafíos, la gestión eficaz de las importaciones implica una comprensión detallada de cómo estas impactan en los costos operativos de la empresa, desde los costos de adquisición y transporte hasta los aranceles y los costos de almacenamiento, cada etapa del proceso de importación puede tener un impacto significativo en los costos totales de operación de Yosef Tools S.A.S

Las importaciones son una pieza clave de la estrategia comercial de Yosef Tools S.A.S, ya que proporciona acceso a productos variados y competitivos. Sin embargo, su gestión efectiva es esencial para garantizar que los beneficios superen los desafíos, por lo tanto, es crucial para la empresa comprender en profundidad cómo estas importaciones afectan sus costos operativos y qué medidas pueden tomarse para optimizarlos y mejorar su eficiencia y rentabilidad a largo plazo, de ahí surge la pregunta ¿Cuál es el tipo de importación óptimo para la empresa Importadora Yosef Tools S.A.S?

1.2 Justificación

La Importadora Yosef Tools S.A.S se desenvuelve en un entorno empresarial altamente dinámico y competitivo, donde la eficiencia en el proceso de importación es esencial para mantener su posición en el mercado ferretero de Medellín y garantizar su rentabilidad a largo plazo. En un contexto globalizado, donde las fronteras comerciales se desvanecen, el proceso de importación se convierte en una piedra angular de la estrategia comercial de la empresa, debido a que la importación no solo permite acceder a una amplia gama de productos a nivel internacional, sino que también le brinda la oportunidad de diversificar su oferta y satisfacer las demandas cambiantes de los clientes.

Sin embargo, el proceso de importación no es ajeno a desafíos significativos, a nivel global la Importadora Yosef Tools S.A.S se enfrenta a obstáculos que pueden obstaculizar su eficiencia operativa y aumentar sus costos. Los costos asociados con el transporte y la logística pueden ser considerablemente altos, especialmente cuando se trata de importaciones desde ubicaciones lejanas. Además, la volatilidad del mercado y los cambios en las regulaciones comerciales internacionales pueden generar incertidumbre y dificultades adicionales en la planificación y ejecución del proceso de importación.

En el contexto específico de Colombia, las empresas enfrentan desafíos únicos en el proceso de importación. La gestión aduanera puede ser compleja y costosa, con

regulaciones y procedimientos que deben seguirse meticulosamente para evitar retrasos y costos adicionales. Los aranceles y los impuestos también pueden representar una carga significativa para las empresas importadoras, impactando directamente en su rentabilidad y competitividad en el mercado local.

Además, Las políticas comerciales y regulaciones gubernamentales en Colombia son un factor determinante en el panorama empresarial, influyendo en gran medida en las operaciones de importación y exportación. Los cambios en estas regulaciones pueden surgir tanto a nivel nacional como internacional, lo que obliga a las empresas como Importadora Yosef Tools S.A.S a mantenerse constantemente actualizadas y adaptarse rápidamente para cumplir con los requisitos legales. Esta adaptabilidad es esencial para garantizar el acceso continuo a los mercados internacionales y evitar sanciones o problemas legales que puedan afectar la reputación y la viabilidad comercial de la empresa.

La investigación de la ruta de importación más óptima para Importadora Yosef Tools S.A.S es imprescindible dada la complejidad y la importancia estratégica del proceso de importación para la empresa. Esta investigación no solo permitirá una comprensión más profunda de los desafíos y oportunidades asociados con el proceso de importación, sino que también proporcionará una base sólida para la toma de decisiones informadas, al identificar áreas de mejora y oportunidades de optimización, la empresa Importadora Yosef Tools S.A.S estará en una posición más sólida para mantener su competitividad y rentabilidad a largo plazo.

Comprender en profundidad cómo afectan las importaciones los costos operativos de la empresa es fundamental para su éxito continuo en el mercado ferretero de Medellín y más allá. Esta comprensión permitirá a la Importadora Yosef Tools S.A.S implementar estrategias más efectivas para minimizar costos y maximizar la eficiencia en el proceso de importación. Al mejorar la gestión de costos asociados con las importaciones, la empresa

podrá ofrecer precios más competitivos, mejorar la calidad del servicio y fortalecer su posición en el mercado, lo cual garantizará su éxito y crecimiento.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

- Analizar los tipos de importación que se articula a la realidad de la organización de cara a la optimización de los costos en la empresa Importadora Yosef Tools S.A.S.

1.3.2 Objetivos específicos

- Reconocer el desarrollo del proceso de importaciones en la empresa Importadora Yosef Tools S.A.S.
- Identificar los mecanismos de importación que se pueden realizar en la empresa considerando los tipos de importación.
- Determinar el tipo de importación que se articula al proceso de importaciones en la Importadora Yosef Tools S.A.S.

CAPÍTULO II. SUSTENTO TEÓRICO

2 Marco referencial

2.1 Antecedentes

2.1.1 *Evolución del comercio internacional y su impacto en las empresas*

El comercio internacional emergió por primera vez durante el surgimiento del mercado mundial y su desarrollo es una de las etapas más importantes de la economía mundial. El término comercio internacional fue utilizado por primera vez en el siglo XVII por el economista italiano Antonio Margaretti, autor del tratado económico “El poder de las masas populares en el norte de Italia”. El comercio internacional es, en el sentido amplio de la palabra, aquella parte de los bienes y servicios producidos por las economías nacionales de los países que es objeto de diversos tipos de transacciones en los mercados (Guajardo, 1999).

Actualmente, el comercio internacional moderno representa un sistema complejo de relaciones entre productos y dinero, respaldado por tratados y acuerdos (Riesgo, 2011). El proceso de globalización se caracteriza por la ampliación y profundización de las relaciones internacionales en los campos de la inversión, la producción, las finanzas, el suministro y las ventas (Fanjul, 2020). Este proceso se caracteriza por altas tasas de crecimiento del comercio internacional, y todo esto ocurre en el contexto de una división cada vez más profunda del trabajo, la especialización y la cooperación. En consecuencia, la globalización es un proceso complejo y multifacético que requiere atención y control.

Para Pérez (2000) el comercio internacional también incluye varios segmentos del movimiento de capital, mano de obra y propiedad intelectual. El volumen del comercio mundial, la estructura de los productos básicos y la dinámica de las exportaciones e importaciones, así como la estructura geográfica del comercio internacional son sus principales características. El comercio exterior de un país es aquella parte de los bienes y servicios producidos que el país saca fuera de su territorio con fines de venta, así como

aquella parte de los bienes, servicios y demás elementos de propiedades tangibles e intangibles que el país importa del exterior.

Los cambios estructurales que acontecieron en las economías de las naciones industrializadas, motivados por el avance en la ciencia y la tecnología, así como por la especialización y cooperación en la producción industrial, jugaron un rol fundamental en fortalecer la conexión entre las economías a nivel nacional. Las empresas transnacionales han comenzado a ocupar una posición central en la economía mundial y representan una porción cada vez mayor de los flujos comerciales.

En la investigación de Alban Paredes y García Humala (2020) la base de la globalización son las corporaciones transnacionales, que son la fuerza impulsora de la economía mundial, estas corporaciones transnacionales crean vastos imperios económicos, dentro de los cuales circulan de manera estrictamente organizada las últimas tecnologías y flujos financieros. Debido a esto, la producción y las exportaciones están creciendo al ritmo más rápido. Así mismo, las corporaciones transnacionales suelen tener redes de producción global, donde diferentes partes del proceso se ubican en distintos países. Esto implica la importación de componentes, materias primas o productos semiterminados desde donde se producen a menor costo o con mayor eficiencia, para luego ensamblarlos o terminarlos en otro lugar.

2.1.2 Importancia de las importaciones en la economía global

En el ámbito del comercio internacional, las importaciones y exportaciones desempeñan un papel fundamental, la importación implica la adquisición de bienes y servicios de otros países, mientras que la exportación implica la venta de bienes y servicios fuera del propio país (Guarín Grisales y Franco López, 2008). Estos dos procesos están estrechamente interconectados y tienen un impacto significativo en la actividad económica de cada país. Sin embargo, el comercio internacional está sujeto a

reglas y requisitos específicos que deben cumplirse, como el requisito de que las importaciones y exportaciones solo pueden aparecer en el nivel superior.

Además, las importaciones y exportaciones son elementos vitales en las relaciones económicas entre países. Permiten la expansión del mercado de productos, facilitan el acceso a recursos y tecnologías, y contribuyen al desarrollo económico y la prosperidad de las empresas nacionales (Haro, 2013). Las importaciones abastecen al mercado interno con bienes, servicios y capitales que no pueden ser completamente satisfechos por la producción nacional, proporcionando así una variedad de opciones en el mercado interno (Arcilla, 2022). Asimismo, pueden mejorar la eficiencia de la producción y el nivel de vida al brindar acceso a tecnología, conocimientos especializados e innovación extranjera.

Paralelamente, Toledo (2017), precisa que las importaciones y exportaciones impactan en varios aspectos de la economía nacional:

- **Balanza de Comercio Exterior:** El estado del comercio exterior de un país se ve influenciado por las importaciones y exportaciones. Una balanza comercial exterior positiva, donde las exportaciones superan a las importaciones, contribuye al crecimiento económico, la creación de empleo y el aumento de los ingresos.
- **Inversión:** Las operaciones de comercio exterior pueden atraer inversión extranjera al país. El éxito de las exportaciones hacia los países compradores puede generar demanda de capacidad de producción nacional, lo que a su vez puede resultar en un aumento de la inversión en diversos sectores de la economía.
- **Precios e inflación:** Los bienes y servicios importados pueden impactar en el nivel de precios de un país. La competencia de los productores extranjeros puede reducir los precios y frenar la inflación. Sin embargo, un aumento significativo de las importaciones también podría presionar a los productores nacionales y causar la pérdida de empleos en el país.

2.1.3 Desafíos y oportunidades del comercio internacional para las empresas

Las importaciones pueden tener efectos adversos en la economía, como la reducción de la producción nacional, la pérdida de empleos, el aumento de la deuda externa y el desequilibrio en el comercio exterior (Jiménez, 2010). Por lo tanto, es esencial equilibrar las importaciones y exportaciones, establecer derechos de aduana y contingentes, y tomar medidas para impulsar la producción nacional y apoyar los sectores económicos.

En términos generales, las importaciones y exportaciones desempeñan un papel crucial en el desarrollo económico al aumentar la producción, mejorar la calidad de bienes y servicios, atraer inversiones extranjeras y crear empleo. Sin embargo, su regulación y equilibrio son fundamentales para garantizar un crecimiento estable y sostenible de la economía nacional (World Trade Organization, 2023).

2.1.4 Características del mercado ferretero colombiano

En los últimos años, las ferreterías en Colombia han experimentado un incremento sostenido, consolidándose como un factor relevante en la economía y una fuente significativa de oportunidades laborales. A pesar de enfrentar desafíos como la informalidad laboral y la competencia, estas ferreterías mueven cerca del 50% de los materiales de construcción y contribuyen significativamente al Producto Interno Bruto (PIB) con un aporte del 2,5% (Bernal, 2023).

El canal ferretero en Colombia está dominado por pequeñas empresas familiares, con el 99% del sector conformado por pymes (Godoy, 2020). Estas ferreterías no solo estimulan la actividad económica local, sino que también generan empleo, con alrededor de 235.000 puestos de trabajo dependientes del comercio de artículos de ferretería y materiales de construcción (Bernal, 2023).

2.1.5 Oportunidades y desafíos para las empresas ferreteras en Colombia

A pesar del crecimiento constante del sector debido a su estrecha relación con las actividades de construcción, para Fierro (2023) las empresas ferreteras en Colombia enfrentan desafíos significativos, como:

- **Alta informalidad:** La industria ferretera enfrenta niveles altos de informalidad, lo que dificulta la competencia justa y puede afectar la calidad de productos y servicios.
- **Intensa competencia:** El sector es altamente competitivo, lo que dificulta la diferenciación y la obtención de ventajas competitivas.
- **Contrabando y piratería:** Estas prácticas ilegales afectan los márgenes de ganancia y la calidad de los productos.
- **Falta de innovación:** La falta de innovación es otro desafío para las empresas ferreteras en Colombia (Argos,2023). La falta de inversión en investigación y desarrollo limita la capacidad de adaptación a nuevas tendencias y necesidades del mercado.

Además de estos desafíos, el sector ferretero en Colombia también se ve afectado por la tasa de cambio, ya que muchos de los productos comercializados en las ferreterías son importados (Botero, 2019). A pesar de estos desafíos, es importante mencionar que el sector ferretero en Colombia resiliencia y ha sido respaldado por importantes marcas de insumos ferreteros, contribuyendo a mantenerlo a flote a pesar de las limitaciones.

2.2 Marco teórico

Las teorías del comercio internacional han experimentado diferentes etapas a lo largo del desarrollo del pensamiento económico. Inicialmente, se basaban en la visión mercantilista, la cual asociaba la riqueza mundial principalmente con la cantidad de oro y plata disponibles (Lugones et al, 2022). Por lo tanto, la política comercial bajo estas ideas se centraba en fomentar las exportaciones y restringir las importaciones para así

mantener el flujo de dinero fuera del país. Esta estrategia se fundamentaba en la creencia de los mercantilistas de que el beneficio económico de algunos actores en la transacción, como los exportadores, ocasionaba daño económico a otros, como los importadores (Rubio, 1996).

Posteriormente, la teoría clásica del comercio internacional, establecida a finales del siglo XVIII y principios del XIX por economistas como Adam Smith y David Ricardo, marcó un cambio significativo en el enfoque (Gaytán, 2005). Adam Smith, en particular, abogaba por la liberalización del comercio y argumentaba que cada país tenía una ventaja absoluta tanto en la importación como en la exportación de bienes. Smith se dedicó a responder preguntas sobre qué bienes eran rentables para exportar y cuáles para importar. Una de las ideas centrales de Smith fue que la división del trabajo era fundamental para la prosperidad de una nación y su gente (Myint, 1962). A continuación, se evidencian las teorías del comercio:

2.2.1 Teoría de la ventaja absoluta y comparativa

La teoría de la ventaja absoluta, propuesta por el economista Adam Smith a finales del siglo XVIII, plantea que, si cada país concentra su inversión en las industrias donde es más eficiente y puede producir bienes a un costo más bajo que otros países, se abriría un mercado global que beneficiaría a todas las naciones económicamente (Guerrero, 1996). Esto no solo favorecería a los consumidores finales al ofrecerles productos de mejor calidad a precios más bajos, sino que también requeriría una reducción significativa del proteccionismo por parte de otros países.

Por otro lado, a principios del siglo XIX, el economista David Ricardo desarrolló la teoría de la ventaja comparativa, la cual sostiene que un país tiene una ventaja comparativa en el comercio internacional si puede producir ciertos bienes a un costo relativo más bajo que otros países (Escobar, 2010). Esto significa que el comercio es

beneficioso para ambos países, incluso si ninguno tiene una ventaja absoluta en la producción de ciertos bienes.

La teoría de la ventaja comparativa se basa en el concepto de precio de oportunidad, que se refiere al tiempo de trabajo necesario para producir una unidad de un bien en términos del tiempo de trabajo necesario para producir una unidad de otro bien. Esta teoría sugiere que los países deberían especializarse en la producción de bienes que puedan producir de manera más eficiente y comerciar con otros países para obtener aquellos bienes que no pueden producir eficientemente (Alonso, 2021).

2.2.2 Teoría de Heckscher-Ohlin

En la década de 1930, los economistas suecos Elie Heckscher y Bertel Ohlin presentaron su propia teoría del comercio internacional, conocida como la teoría de la relación entre los factores de producción. En ese momento, se estaban produciendo cambios significativos en el sistema de división internacional del trabajo y el comercio internacional (Ruiz Nápoles, 2020). La importancia de las diferencias naturales como factor de especialización internacional había disminuido considerablemente, y los productos manufacturados se habían vuelto predominantes en las exportaciones de los países desarrollados.

El modelo Heckscher-Ohlin busca explicar las causas del comercio internacional de productos manufacturados. Estas diferencias en los costos relativos se deben a dos factores principales: primero, en la producción de diferentes mercancías, los factores de producción se utilizan en diferentes proporciones; segundo, la dotación relativa de factores de producción en los países no es uniforme (Bianco, 2019). Esto lleva a la ley de proporcionalidad de los factores, que establece que, en una economía abierta, cada país tiende a especializarse en la producción de bienes que requieren más de los factores con los que está relativamente mejor dotado.

El intercambio internacional implica la transferencia de factores de producción entre países, lo que se caracteriza por la movilidad de bienes y servicios como sustituto de la movilidad limitada de los propios factores de producción (Schwartz, 2001). De esta manera, los factores excedentes de un país se exportan indirectamente a través de los bienes y servicios que produce, mientras que los factores de producción escasos se importan (Andrés, 2016). Este movimiento de mercancías entre países compensa la movilidad limitada de los factores de producción a nivel global, lo que conduce a una asignación más eficiente de recursos y un aumento del bienestar económico de las naciones participantes.

Paul Samuelson realizó una contribución significativa al desarrollo y refinamiento del modelo Heckscher-Ohlin, en 1948 presentó un teorema que sintetizaba esta corriente de pensamiento económico: en condiciones de homogeneidad de los factores de producción, identidad de tecnología, competencia perfecta y movilidad completa de bienes, el intercambio internacional iguala los precios de los factores de producción entre los países.

Durante el comercio internacional, los precios de los factores de producción tienden a igualarse. Inicialmente, el precio del factor de producción en exceso será relativamente bajo. Esto conduce a la especialización en la producción de bienes intensivos en ese factor y a la transferencia de dicho factor a las industrias exportadoras (Dornbusch et al, 1980). A medida que aumenta la demanda de ese factor, su precio también aumenta. Si hay una abundancia de otro factor en el país, se exportan bienes intensivos en ese factor, lo que también conduce a un aumento en su precio.

2.2.3 Teoría del arancel óptimo

Desarrollada por Harry Gordon Johnson, tiene como objetivo determinar el arancel más favorable para los bienes y servicios importados (Johnson, 1969). Según esta teoría, el arancel que maximiza el bienestar de un país se calcula como el producto de la

elasticidad de la demanda interna de los bienes importados y la elasticidad de la demanda externa de los bienes exportados, menos uno (Panchamukhi, 1961). En resumen, cuanto menor sea la elasticidad precio de las importaciones (es decir, cuanto menos cambien los volúmenes de importación en respuesta a cambios en los precios), mayor será el arancel óptimo, y viceversa.

En términos generales, el arancel que maximiza el bienestar de un país suele ser igual o menor que el arancel que maximiza los ingresos provenientes del comercio exterior. Por ejemplo, la demanda de petróleo tiende a mostrar una baja elasticidad respecto a los precios. Por lo tanto, el arancel de importación aplicado a este producto podría ser más elevado que el de bienes con una elasticidad más alta, como los alimentos (Samponelesi, 1994).

2.2.4 Teoría del ciclo de vida de producto

A mediados de la década de 1960, el economista estadounidense Raymond Vernon propuso la teoría del ciclo de vida del producto, con el objetivo de explicar el desarrollo del comercio mundial de productos terminados basado en las diferentes etapas de vida de estos productos. Una etapa de vida es un período de tiempo durante el cual un producto es viable en el mercado y garantiza que se cumplan los objetivos del vendedor (Barrios, 2017).

Según Godás (2006), este ciclo comprende cuatro etapas distintas:

- Fase de Introducción: Durante esta etapa, se desarrolla un nuevo producto para satisfacer una necesidad doméstica específica. La producción se lleva a cabo a pequeña escala, empleando mano de obra altamente cualificada y centrándose en el país donde se originó la innovación. El fabricante goza de una posición casi monopolística y solo una fracción mínima del producto se exporta al extranjero.
- Fase de Crecimiento: Aquí, la demanda del producto comienza a aumentar, lo que conduce a una expansión en su producción y a su introducción en otros países

desarrollados. El producto se estandariza, y la competencia se intensifica, dando lugar a una expansión de las exportaciones.

- Fase de Madurez: Esta etapa se caracteriza por una producción a gran escala, donde el precio se convierte en el factor predominante en la competencia. El país de origen ya no conserva una ventaja competitiva, lo que lleva a que la producción se traslade a países en desarrollo con mano de obra más económica.
- Fase de Declive: En los países desarrollados, la producción comienza a disminuir, y los mercados de venta se desplazan hacia los países en desarrollo. El país de origen del producto se convierte en un importador neto.

2.3 Marco normativo

En el contexto de los principios fundamentales sobre los cuales se basan las relaciones internacionales de Colombia, como la soberanía nacional, el respeto a la autodeterminación de las naciones y la adhesión a los principios del derecho internacional reconocidos (Constitución política de Colombia, Art. 9. 1991), se destaca la relevancia de la investigación sobre la práctica comercial de la Importadora Yosef Tools S.A.S, al comprender qué tipo de importaciones realiza la empresa, cómo estas se ajustan a los principios establecidos en la constitución y el derecho internacional.

Además, busca explorar de qué manera la empresa contribuye al cumplimiento de los objetivos nacionales en materia de relaciones exteriores y comercio internacional, donde la Ley 67 de 1979 establece "las normas generales a las que deberá sujetarse el presidente de la República, para fomentar las exportaciones a través de las sociedades de comercialización internacional, y se dictan otras disposiciones para el fomento del comercio exterior" (Ministerio de relaciones exteriores, Ley 67 de 1979) con la finalidad de promover las exportaciones a través de las sociedades de comercialización internacional e impulsar el comercio exterior en general, lo cual puede influir significativamente en el proceso de importaciones de la empresa Importadora Yosef Tools S.A.S.

Para concentrar esfuerzos y recursos en el impulso y fortalecimiento de la economía del país a través del comercio exterior el Estado Colombiano reconoció la importancia estratégica del comercio internacional como motor de crecimiento económico, generador de empleo y catalizador de desarrollo, “por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior” (Congreso de la República, Ley 07 de 1991). Facilitando así la planificación de estrategias para promover la competitividad y el desarrollo de la empresa en el ámbito de las importaciones a nivel nacional.

En consonancia con este enfoque, la Ley 1609 (2013) representa una actualización significativa de la legislación aduanera en Colombia tras más de cuatro décadas, su objetivo principal es regular las aduanas y la tributación aduanera del país, respondiendo a las necesidades actuales del contexto aduanero, por medio de la modificación de los aranceles, facilitar el desarrollo y aplicación de convenios y tratados internacionales. Además, la ley también promueve el uso de tecnologías modernas, lo que puede influir en la forma en que la empresa Importadora Yosef Tools S.A.S gestiona sus importaciones y en cómo se articula a su realidad organizativa para optimizar los costos.

En respuesta a esta dinámica de evolución del comercio internacional y la necesidad de fortalecer la eficiencia en los procesos aduaneros, el Gobierno de Colombia promulgó el Decreto 1165 de 2019 “Por el cual se dictan disposiciones relativas al Régimen de Aduanas en desarrollo de la Ley 1609 de 2013” (Presidencia de la República, Decreto 1165 de 2019). En términos simples, esta acción gubernamental refleja un esfuerzo por mantener actualizado y armonizado el marco legal relacionado con el comercio internacional y la gestión aduanera, con miras a mejorar la eficiencia y la transparencia en estos procesos, lo cual proporciona el marco normativo que guía y

regula el proceso de importaciones de la empresa, siendo fundamental para alcanzar los objetivos planteados en la investigación.

CAPÍTULO III. DISEÑO METODOLÓGICO

3 Diseño metodológico

El propósito esencial del marco metodológico es establecer, en términos de investigación, los métodos e instrumentos que se utilizarán en el estudio propuesto, este marco aborda aspectos como el tipo de estudio, el diseño de investigación, la población y la muestra seleccionada. Su objetivo es guiar la presentación y el análisis de los resultados de manera clara y detallada, proporcionando al lector una comprensión exhaustiva del enfoque y la ejecución de la investigación.

3.1 Enfoque y tipo de investigación

La metodología en una investigación es fundamental porque establece un conjunto de procedimientos para realizar un estudio riguroso y sistemático, cuya finalidad consiste en garantizar la calidad y la confiabilidad de los resultados obtenidos. Por esta razón, la metodología por la cual se ha optado por desarrollar en este trabajo es un estudio de caso a través de un análisis cualitativo, dado que implica un análisis exhaustivo y detallado del caso en cuestión (Hernández Sampieri y Mendoza, 2008). Esta metodología permite obtener una comprensión profunda de las características, contextos y procesos involucrados. En este sentido, se ha identificado a la Importadora Yosef Tools S.A.S. como un caso de estudio relevante para examinar detalladamente el proceso de importaciones y determinar el tipo de importación que mejor se ajusta a su realidad organizacional.

Asimismo, el enfoque en una investigación es primordial para asegurar la coherencia con los objetivos y la naturaleza del problema de investigación, así como para garantizar su validez e integridad, en consecuencia, a partir de los objetivos planteados el tipo adaptado a esta investigación es de corte correccional dado que su objetivo radica en examinar la conexión que pueda haber entre dos o más ideas, grupos o factores en un entorno específico (Hernández, et al, 2023). Particularmente en esta investigación, se

analizará los tipos de investigación que pueden articularse con la Importadora Yosef Tools S.A.S. sin intervenir en las condiciones naturales del proceso.

3.2 Población y muestra

Uno de los aspectos más importante para llevar a cabo una investigación es identificar la población y la muestra a la cual va dirigida u orientada la misma, este paso inicial se reviste de una importancia crucial, ya que la elección adecuada de la población y muestra determinará en gran medida la validez y la generalización de los resultados obtenidos, para lograr determinar un adecuado procesamiento y seguir contribuyendo en busca de dar una respuesta oportuna a los objetivos planteados.

La población se describe como el conjunto completo del fenómeno bajo estudio, donde las unidades que la componen comparten una característica común que es objeto de estudio y que da origen a los datos de la investigación (Tamayo 2012). Lo cual permite entender en el contexto de la investigación, que la población es la empresa Importadora Yosef Tools S.A.S. Consecuentemente, la muestra se puede definir como una reducida parte o subgrupo de la población y se considera finita cuando se tiene conocimiento preciso del número de unidades que la conforman (Arias 2006). La muestra de esta investigación está conformada por los tres (03) trabajadores que integran el departamento de importación de la empresa mencionada anteriormente.

3.3 Técnicas e instrumentos

En el ámbito de la investigación, las técnicas e instrumentos de recolección de datos desempeñan un papel trascendental en la obtención de información relevante sobre los datos recopilados, la adecuada selección de las técnicas e instrumentos, validan el enfoque metodológico del estudio y garantizan el cumplimiento de los objetivos planteados, la validación y justificación de los resultados obtenidos. En esta investigación, se emplearán diversas técnicas, tales como, la entrevista, revisión sistemática y análisis desde un enfoque comparativo, con la finalidad de recopilar y analizar los datos de

manera eficaz y determinar el tipo de importación que se articula al proceso de importaciones en la Importadora Yosef Tools S.A.S.

En primer lugar, se utilizará la técnica de grupo focal, en esta técnica se involucrará la interacción directa con los trabajadores que conforman el departamento de importación, teniendo como instrumento una entrevista estructurada con preguntas abiertas, diseñadas para obtener información detallada y reconocer cómo se lleva a cabo el proceso de importaciones en la empresa. Adicionalmente, se realizará una revisión sistemática, utilizando como instrumento un sistema de búsqueda de información que incluya regulaciones gubernamentales, fuentes especializadas en bases de datos académicas, entre las cuales se resaltan, Dialnet, PorQuest, EBSCOhost y ScieELO, a través de los siguientes criterios de búsqueda: importación, tipos de importaciones, mecanismos de importaciones, exportación, comercio internacional, economía global, costos de importación, entre otros. Para identificar los mecanismos de importación que se pueden realizar en la empresa considerando los tipos de importación

Además, se complementará con la técnica de análisis desde un enfoque comparativo para establecer las variables en la que se diferencian los diferentes tipos de importaciones identificados a través de la entrevista y la revisión sistemática, por medio del análisis a partir de una matriz comparativa, de manera que esto contribuya a una comprensión más profunda y contextualizada al establecer el tipo de importación que se articula mejor a la realidad de la organización de cara a la optimización de los costos en la Importadora Yosef Tools S.A.S.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4 Análisis de resultados

El análisis de resultados es fundamental en toda investigación, este análisis desempeña un papel crucial al validar hipótesis, interpretar datos para extraer conclusiones fundamentadas, y proporcionar retroalimentación al proceso de investigación o gestión empresarial al identificar fortalezas y debilidades. En el contexto particular de Importadora Yosef Tools S.A.S., el análisis de resultados se vuelve esencial para evaluar el impacto de las importaciones en los costos operativos de la empresa, dada la complejidad y dinamismo del entorno empresarial. Además, permite entender el impacto de las importaciones en los costos operativos, y brinda una base sólida para la toma de decisiones estratégicas que impulsen el crecimiento y la competitividad de la empresa.

4.1 Proceso de importación en la importadora Yosef Tools S.A.S

Luego de la entrevista realizada al departamento de importación de Importadora Yosef Tools S.A.S proporciona una respuesta clara y detallada al primer objetivo específico de la investigación al reconocer cómo se lleva a cabo el proceso de importaciones en Importadora Yosef Tools S.A.S, por medio de la cual se revela un proceso meticuloso y complejo en la importación de productos. Es relevante señalar que la empresa no gestiona directamente este proceso, sino que recurre a una empresa importadora externa para llevar a cabo todos los trámites aduaneros, de legalización y nacionalización de los productos.

La selección de proveedores se fundamenta en criterios rigurosos como el precio competitivo, la calidad del producto y la posibilidad de obtener crédito en China, lo que refleja el compromiso de la empresa con la calidad y rentabilidad, y es estratégico para mantener una ventaja competitiva y garantizar la satisfacción del cliente. Asimismo, la externalización de la gestión aduanera y arancelaria a través de una empresa

especializada y propiamente importadora demuestra una estrategia de la empresa Importadora Yosef Tools S.A.S, para minimizar riesgos con la importación de productos, reducir la carga administrativa en sus actividades principales, aprovechar la experiencia y el servicio de terceros.

A pesar de estos esfuerzos, la entrevista también destaca una serie de desafíos, como los plazos de entrega ajustados y las eventualidades en el puerto, que pueden afectar la puntualidad y eficiencia de las operaciones de importación, así como el incremento de los costos al no contar con una bodega propia en el puerto y tener que acarrear con un costo adicional como el de bodegaje. Estos obstáculos subrayan la importancia de la planificación cuidadosa y gestión efectiva de riesgos para garantizar el éxito a largo plazo de las operaciones de importación.

En síntesis, el análisis de la entrevista proporciona una visión profunda del proceso de importación de Importadora Yosef Tools S.A.S. Se destaca que la empresa realiza un tipo de importación indirecta, utilizando los servicios de una empresa importadora externa para llevar a cabo todo el proceso, actualmente este proceso de importación le ha permitido a la empresa optimizar su eficiencia y competitividad en el sector ferretero, especialmente en la ciudad de Medellín, aun cuando dependan implícitamente de un tercero.

4.2 Tipos de importaciones

Tabla 1

Matriz comparativa tipos de importación

Aspectos	Importación Directa	Importación Indirecta
Responsabilidad de la Importación	Totalmente a cargo del importador.	Parcialmente compartida con el agente o intermediario.
Negociación de términos y precios	Directa entre el importador y el proveedor extranjero.	Generalmente llevada a cabo por el agente o intermediario en nombre del importador.
Control sobre la logística	Total control por parte del importador.	Control compartido o gestionado por el agente o intermediario.
Costos	Dependiente de la capacidad de negociación y la eficiencia logística del importador.	Pueden ser mayores debido a los honorarios del agente o intermediario, pero pueden reducirse por la economía de escala o la experiencia del agente.
Flexibilidad	Dependiente de la capacidad de negociación y la eficiencia logística del importador.	Media a alta, dependiendo de la flexibilidad del agente o intermediario y los servicios ofrecidos.
Riesgos	Totalmente asumidos por el importador.	Parcialmente compartidos con el agente o intermediario, pero pueden transferirse ciertos riesgos.

*Tabla 1. Matriz comparativa de tipos de importación directa e indirecta.
Elaboración propia*

Tabla 2*Matriz comparativa entre mecanismos de importación directos e indirectos*

	Importación Directa		Importación Indirecta	
Aspectos	Mecanismo por Compra Directa	Mecanismo de Consortios de Importación	Mecanismo de Agentes de Importación	Mecanismo de Intermediarios Comerciales
Responsabilidad de la Importación	Totalmente a cargo del importador.	Compartida entre los miembros del consorcio y el consorcio mismo.	Compartidos entre los miembros del consorcio.	Compartidos entre los miembros del consorcio.
Negociación de términos y precios	Directa entre el importador y el proveedor extranjero.	Conjunta entre los miembros del consorcio y el proveedor extranjero.	A cargo del agente de importación.	A cargo del intermediario comercial.
Control sobre la logística	Total control por parte del importador.	Control compartido entre los miembros del consorcio y el consorcio mismo.	Control por parte del agente de importación.	Control por parte del intermediario comercial.
Costos	Dependiente de la capacidad de negociación y la eficiencia logística del	Pueden ser reducidos debido a la compra conjunta y la negociación	Pueden ser mayores debido a los honorarios del agente de importación.	Pueden variar dependiendo de los servicios proporcionados por el

	importador.	colectiva.		intermediario.
Flexibilidad	Alta, ya que el importador tiene control total sobre el proceso de importación.	Media, debido a la necesidad de coordinación entre los miembros del consorcio.	Media, ya que el agente de importación actúa en nombre del importador.	Alta, ya que los intermediarios pueden proporcionar una variedad de servicios personalizados.
Riesgos	Totalmente asumidos por el importador.	Compartidos entre los miembros del consorcio.	Parcialmente asumidos por el agente de importación.	Parcialmente asumidos por el intermediario comercial.

Tabla 2. Matriz comparativa entre tipos de mecanismos directos e indirectos.
Elaboración propia

Con el fin de cumplir el segundo objetivo de la investigación, que busca identificar los mecanismos de importación que se pueden realizar en la empresa considerando los tipos de importación, este objetivo abarca tanto las importaciones directas como las indirectas, adaptándose a la realidad específica de la empresa. Se busca profundizar especialmente en estos dos tipos de importaciones para facilitar una evaluación precisa de los costos, riesgos y oportunidades asociados a cada uno de ellos, lo cual es crucial para la toma de decisiones que se ajusten a la situación particular de la empresa.

Para abordar este objetivo, se ha realizado una revisión sistemática utilizando sistemas de búsqueda de información que incluyen regulaciones gubernamentales, fuentes especializadas y bases de datos académicas. El propósito es comprender en qué consisten los diferentes tipos de importación y determinar los mecanismos que podrían ser aplicables a la empresa Yosef Tools S.A.S. En este orden, a través de esta búsqueda,

se ha identificado que la importación directa implica que una empresa adquiera bienes o servicios directamente desde proveedores extranjeros, asumiendo todos los aspectos del proceso de importación, desde la negociación con proveedores hasta el pago de aranceles e impuestos.

Asimismo, en el caso de la importación directa, se pueden encontrar dos tipos de mecanismos aplicables para la empresa importadora Yosef Tools S.A.S. El primero es el mecanismo de compra directa, que implica que la empresa adquiera bienes o servicios directamente desde proveedores extranjeros sin la intervención de intermediarios, lo que le permite tener un control total sobre el proceso de importación y negociar directamente con los proveedores extranjeros. El segundo mecanismo es el de los consorcios de importación, donde varias empresas se unen para realizar compras conjuntas de bienes o servicios extranjeros, lo que les permite beneficiarse de economías de escala y aumentar su poder de negociación frente a los proveedores extranjeros.

Por otro lado, la importación indirecta implica que la empresa adquiera bienes o servicios extranjeros a través de intermediarios locales, como agentes de compras, distribuidores o importadores/exportadores. Este tipo de importación delega parte de la responsabilidad y la gestión del proceso en los intermediarios locales, lo que puede reducir la carga administrativa y logística para la empresa. En este sentido, se han identificado dos tipos de mecanismos aplicables para la importación indirecta en la empresa.

El primer mecanismo, es el de los agentes de importación, que representan a empresas importadoras en el país de origen de los bienes o servicios y actúan en nombre de la empresa importadora en la negociación con proveedores extranjeros y en la gestión de la logística internacional. El segundo mecanismo, es el de los intermediarios comerciales, que facilitan la transacción entre el proveedor extranjero y la empresa

importadora, proporcionando servicios que van desde la búsqueda de proveedores hasta la gestión logística y la asistencia en la negociación de contratos.

En este orden, se identifica que tanto la importación directa como la indirecta ofrecen opciones para las empresas importadoras como Yosef Tools S.A.S., permitiéndoles adaptarse a diferentes contextos y necesidades comerciales. La elección entre importación directa e indirecta dependerá de diversos factores, como la experiencia de la empresa en el comercio internacional, los recursos disponibles y, sobre todo el tipo y mecanismo de importación que más se articula a la realidad de la empresa de cara a la optimización de los costos.

4.3 Tipo de importación que se articula al proceso de importaciones en la empresa Yosef Tool S.A.S

Tabla 3

Matriz comparativa de costos entre mecanismos de importación directa e indirecta

Costos	Mecanismo por Compra Directa	Mecanismo de Consorcios de Importación	Mecanismo de Agentes de Importación	Mecanismo de Intermediarios Comerciales
Aranceles de importación	\$70.000.000	\$70.000.000	\$70.000.000	\$70.000.000
Impuestos locales y otros	\$20.000.000	\$20.000.000	\$20.000.000	\$20.000.000
Tarifas portuarias, manipulación y almacenamiento	\$14.030.000	\$15.900.000	\$13.456.000	\$16.147.200
Inspección aduanera y otros gastos de inspección	\$4.580.000	\$4.990.000	\$5.020.000	6.024.000
Costos de documentación y trámites aduaneros	\$3.590.000	\$3.950.000	\$4.434.000	\$5.320.800
Honorarios del agente de aduanas	\$3.720.000	\$3.945.000	\$4.520.000	\$4.520.000
Honorarios legales y de consultoría	\$17.380.000	\$19.750.000	\$16.590.000	\$19.908.000
Carga, descarga y manipulación en el puerto	\$4.500.000	\$5.650.000	\$5.050.000	\$6.060.000
Otros gastos diversos	\$4.240.000	\$4.980.000	\$3.950.000	\$4.740.000
Total	\$142.040.000	\$149.165.000	\$143.020.000	\$152.715.000

Tabla 3. Matriz comparativa de costos entre mecanismos de importación directa e indirecta.

Elaboración propia

Posterior al análisis detallado para determinar el tipo de importación que se articula al proceso de importaciones en la Importadora Yosef Tools S.A.S. según los costos asociados con cada par de mecanismo de importación que ofrece los tipos de importación directa e indirecta, se resaltan consideraciones fundamentales para la empresa, puesto que al desglosar estos costos en elementos específicos, es posible discernir las ventajas y desventajas de cada mecanismo en términos de rentabilidad y eficiencia operativa.

Inicialmente, los aranceles de importación y los impuestos locales representan un costo fijo en los cuatro mecanismos, lo que garantiza una previsibilidad en los gastos, pero también restringe las oportunidades de reducir costos mediante estrategias específicas de importación. En lo que respecta a las tarifas portuarias, manipulación y almacenamiento, se observan notables disparidades entre los mecanismos, mientras que la compra directa suele ofrecer costos más bajos en estos aspectos, los intermediarios comerciales tienden a incurrir en gastos más elevados debido a la amplia gama de servicios especializados que ofrecen.

Por otro lado, los consorcios de importación podrían reducir los costos individuales al compartirlos entre varias empresas, pero esto conlleva una coordinación adicional que podría resultar desafiante. Los costos relacionados con la inspección aduanera y otros gastos de inspección también varían según el mecanismo de importación, los intermediarios comerciales tienden a tener costos más altos en este aspecto, lo que puede reflejar una mayor complejidad en sus operaciones y procesos. No obstante, es esencial evaluar si estos costos adicionales se traducen en un servicio más completo y una menor incidencia de problemas aduaneros.

En términos de documentación y trámites aduaneros, la compra directa tiende a ser más económica en comparación con los otros tres mecanismos, aunque agentes de importación pueden ofrecer servicios especializados que justifiquen los costos

adicionales, la elección entre estos enfoques depende de la capacidad de la empresa para gestionar internamente los procesos de importación y la necesidad de servicios especializados.

Los honorarios del agente de aduanas son consistentes entre los diferentes mecanismos, salvo los intermediarios comerciales, que podrían ofrecer servicios más especializados con un costo adicional, asimismo, los honorarios legales y de consultoría pueden ser necesarios para garantizar el cumplimiento de las regulaciones comerciales internacionales y resolver disputas legales relacionadas con las importaciones, es decir, la inversión en asesoramiento legal especializado puede ser crucial para evitar multas y sanciones. Cabe señalar, que la carga, descarga y manipulación en el puerto representan un costo significativo para las empresas, especialmente si no se gestionan de manera eficiente.

Tras analizar los pros y los contras de los cuatro mecanismos de importación en términos de optimización de costos para la empresa Importadora Yosef Tools S.A.S., aparentemente el mecanismo de agentes de importación, actualmente manejado por la empresa, no representa una diferencia significativa en comparación con el mecanismo de compra directa, siendo la diferencia \$980.000 COP, por lo que a primera vista podría ser relevante que la empresa considerara si este ahorro financiero es representativo en comparación con la carga administrativa adicional que podría sumarse al realizar la importación de manera directa.

Sin embargo, es importante destacar que la empresa en este año 2024 ha comenzado a realizar importaciones de manera mensual, por lo cual el ahorro anual podría ser de \$11.760.0000 COP representando un ahorro del 8% de costos en sus importaciones anuales. Adicionalmente, la importadora tiene proyectado para el año 2025 realizar al menos 2 importaciones al mes, lo que en un supuesto caso de que los costos

de importación se mantuvieran iguales a los del año 2024, se podría decir que el ahorro sería del 16% de sus costos de importaciones anuales.

Por estas razones, se podría considerar como la opción más adecuada, el mecanismo por compra directa, debido a que ofrece costos más bajos en documentación y trámites aduaneros, permitiendo a la empresa gestionar internamente estos procesos y reducir los gastos asociados. Al encargarse directamente de las gestiones aduaneras y documentales, la empresa tiene un control total sobre los tiempos y procesos, lo que puede resultar en una mayor eficiencia y menores costos, asimismo al prescindir de intermediarios, se eliminan los costos adicionales asociados con sus honorarios.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5 Conclusiones

- La importación es un pilar fundamental en la estrategia comercial de la Importadora Yosef Tools S.A.S., al permitirle acceder a una amplia gama de productos, no solo amplía su catálogo, sino que también le otorga la capacidad de mantener precios competitivos en el mercado ferretero de Medellín. Esta diversificación de productos contribuye directamente a su posición competitiva y, en última instancia, a la satisfacción del cliente, al ofrecerles una variedad más amplia para elegir y productos de calidad.
- El proceso de importación está repleto de desafíos que pueden impactar significativamente la operatividad y rentabilidad de la empresa, desde los altos costos asociados con el transporte y la logística hasta la complejidad de las regulaciones gubernamentales, estos desafíos deben ser abordados con eficacia para garantizar el éxito a largo plazo de la empresa. Es crucial implementar estrategias que mitiguen estos desafíos y permitan un flujo operativo más eficiente y rentable.
- En la actualidad, la Importadora Yosef Tools S.A.S confía en un mecanismo de importación indirecta, utilizando los servicios de una empresa importadora externa para gestionar todo el proceso. Aunque este enfoque puede ofrecer cierta conveniencia inicial, también conlleva limitaciones, como la falta de control directo sobre el proceso y potenciales incrementos en los costos a largo plazo. Es crucial evaluar si este enfoque sigue siendo el más adecuado para los objetivos y necesidades actuales de la empresa.
- Dentro del contexto de la empresa, se identifican dos tipos de importación aplicables: importación directa e indirecta, cada uno de estos enfoques posee sus propias características y consideraciones. La elección entre ellos dependerá de factores internos, como la capacidad operativa y los objetivos estratégicos de la empresa. Evaluar

cuidadosamente estas opciones garantizará una selección que se alinee adecuadamente con las metas comerciales de la empresa.

- Previo a la transición hacia un mecanismo de importación directa, es fundamental que la empresa evalúe minuciosamente su capacidad interna para gestionar los trámites aduaneros y la documentación relacionada, esto implica contar con personal capacitado y recursos adecuados para garantizar una transición sin contratiempos y asegurar el cumplimiento de las regulaciones legales.
- La Importadora Yosef Tools S.A.S debe mantenerse constantemente actualizada sobre los cambios en las regulaciones comerciales internacionales, esta vigilancia permitirá ajustar los procesos de importación de manera oportuna, asegurando el cumplimiento de los requisitos legales y evitando posibles sanciones o problemas legales que puedan surgir debido a la falta de conformidad.
- Además de la gestión aduanera, la empresa debería buscar formas de optimizar la logística en general, esto incluye la gestión eficiente de inventario, el transporte y el almacenamiento de productos importados. Al mejorar la eficiencia operativa en todos los aspectos del proceso de importación, la empresa puede reducir costos y fortalecer su posición competitiva en el mercado ferretero de Medellín

6 Recomendaciones

- Mantener relaciones sólidas con los proveedores extranjeros es crucial para asegurar un suministro confiable y negociar condiciones comerciales favorables, la Importadora Yosef Tools S.A.S debería invertir en el establecimiento y mantenimiento de relaciones a largo plazo con sus socios comerciales, lo que puede traducirse en beneficios mutuos, como acceso a nuevos productos y mejores precios.
- La adopción de tecnología en el proceso de importación puede mejorar la eficiencia operativa y reducir los costos asociados, herramientas como sistemas de gestión de inventario, software de seguimiento logístico y plataformas de comercio electrónico pueden optimizar las operaciones y brindar mayor visibilidad sobre todo el proceso de importación.
- Se hace necesario realizar importaciones de manera directa, asumir el control total del proceso de importación puede ofrecer una mayor flexibilidad operativa, reducir costos a largo plazo y mejorar la eficiencia en la gestión de inventario. Este cambio podría representar una evolución significativa en la estrategia comercial de la empresa y contribuir a su crecimiento sostenible.
- Es fundamental proporcionar capacitación continua al personal sobre los procesos de importación, las regulaciones comerciales y las mejores prácticas en gestión logística. Un equipo bien capacitado estará mejor equipado para enfrentar los desafíos del comercio internacional y contribuir al éxito de la empresa.
- Evaluación de riesgos: debería realizar evaluaciones periódicas de riesgos relacionados con el proceso de importación para identificar y mitigar posibles amenazas a la operatividad y rentabilidad del negocio. Esto incluye riesgos operativos, financieros, legales y logísticos que podrían surgir durante el proceso de importación

Referencias

- Alban, J., Garcia, D., & Tapia, J. (2020). *Costos de importación de productos textiles y su incidencia en la utilidad empresarial*. Universidad Ciencia y Tecnología, 24(105), 12-19.
- Alonso, V. (2021). *El comercio internacional de armamento y las ventajas comparativas*. RESI: Revista de estudios en seguridad internacional, 7(2), 83-104.
- Andrés, C. P. (2016). *Manual de transporte para el comercio internacional*. Marge Books.
- Arcilla, C. (2022). *INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL*. Obtenido de UNAM: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2951/4.pdf>
- Arias Odón, F. G. (2006). *El proyecto de investigación*. Espistememes. https://tauniversity.org/sites/default/files/libro_el_proyecto_de_investigacion_de_fidias_g_a_rias.pdf
- Argos. (2022). *Desafíos de la Industria Ferretera*. Obtenido de olombia.argos.co: https://colombia.argos.co/wp-content/uploads/2021/10/Luis-Prado_Desafios-de-la-industria-Ferretera.pdf
- Barrios, E. (2017). *Ciclo de vida de un producto y sus estrategias relacionadas*. . Argentina: Universidad Nacional de la Patagonia Austral.
- Bernal, J. (23 de 06 de 2023). *Ferreterías en Colombia impulsan la economía y generan empleo*. Obtenido de www.fierros.com.co: <https://www.fierros.com.co/es/noticias/ferreterias-en-colombia-impulsan-la-economia-y-generan-empleo>
- Bianco, C. (2019). *La síntesis neoclásica de la teoría del comercio internacional: un modelo sencillo de Heckscher-Ohlin*. Universidad Nacional de Quilmes. Unidad de Publicaciones del Departamento de Economía y Administración.

Botero, K. S. (2019). *Oportunidades y retos de las pymes ferreteras frente a la Industria 4.0*. Obtenido de repositorio.esumer.edu.co:
<https://repositorio.esumer.edu.co/bitstream/esumer/2021/1/Oportunidades%20y%20retos%20de%20las%20pymes%20ferreteras%20frente%20a%20la%20Industria%204.0.pdf>

Constitución Política de Colombia [Const.]. Art. 9. Julio 7 de 1991.

Decreto 1165 de 2019 [Presencia de la República]. Por el cual se dictan disposiciones relativas al Régimen de Aduanas en desarrollo de la Ley 1609 de 2013. Julio 02 de 2019. <https://www.mincit.gov.co/minindustria/temas-de-interes/zonas-francas/normatividad/2019/decreto-1165-de-2019>

Dornbusch, R., Fischer, S., & Samuelson, P. A. (1980). *Heckscher-Ohlin trade theory with a continuum of goods*. . The Quarterly Journal of Economics, 95(2), 203-224.

Escobar, A. G. (2010). *De la ventaja comparativa a la ventaja competitiva: una explicación al comercio internacional*. Publicaciones Icesi.

Fanjul, E. (2020). *Qué es la globalización*. Escuela de Comercio exterior, (2), 1-18.

Fierros, R. (2023). *Oportunidades y retos de 2023 para las ferreterías*. Obtenido de fierros: <https://www.fierros.com.co/es/noticias/oportunidades-y-retos-de-2023-para-las-ferreterias>

Gaytán, R. T. (2005). *Teoría del comercio internacional*. Siglo XXI.

Godás, L. (2006). *El ciclo de vida del producto*.
https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24792w/TV/GODAS_ciclo.pdf

Godoy, J. A. (2020). *Evaluación de la gestión financiera de la pyme del sector ferretero en Colombia (2013-2018)*. NOVUM, 2(10), 214-237.

Guajardo, C. A. (1999). *Comercio internacional y globalización*. Ediciones Jurídicas Cuyo.

Guarín Grisales, Á., & Franco López, D. (2008). *La sustitución de importaciones como medio para un desarrollo sostenible*. <http://hdl.handle.net/10784/16742>.

Guerrero, D. (1996). *La técnica, los costos, la ventaja absoluta y la competitividad*. Comercio Exterior, 46(5), 400-407.

Haro, M. J. (2013). *La importancia de los costos predeterminados en el manejo y crecimiento de las importaciones y exportaciones*. Universidad Autónoma de Querétaro.

Hernández, Sampieri. C. R. (2014). *Metodología de la Investigación (sexta edición)*. McGraw-Hill Interamericana.

Hernández Sampieri, C.R, Fernández Collado, C. y Babtista, Lucio, P. *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill Interamericana.

https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Metodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n_Sampieri.pdf

Jiménez, A. (2010). *Los procesos de globalización e integración económica: retos y oportunidades para el mercadeo internacional de las empresas*. Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 16(2), 95-113.

Johnson, H. G. (1969). *The Standard Theory of Tariffs*. Published by: Wiley on behalf of the Canadian Economics Association.

Ley 67 de 1979. "Por la cual se dictan las normas generales a las que deberá sujetarse el presidente de la República, para fomentar las exportaciones a través de las Sociedades de Comercialización internacional, y se dictan otras disposiciones para el fomento del comercio exterior". Diciembre 26 de 1979. DO. No. 35443.

<https://www.mincit.gov.co/getattachment/ee7f0de0-bca6-4a0f-9ce8-1966f5582140/Ley-007-de-1991-Por-la-cual-se-dictan-normas-gener.aspx>

Ley 07 de 1991. "Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras

disposiciones". Enero 16 de 1991. DO. No. 39631.

<https://www.mincit.gov.co/getattachment/ee7f0de0-bca6-4a0f-9ce8-1966f5582140/Ley-007-de-1991-Por-la-cual-se-dictan-normas-gener.aspx>

Ley 1609 de 2013. " Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno para modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al Régimen de Aduanas". Enero 02 de 2013. DO. No. 48661.

http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1609_2013.html

Lugones, G. E., Bianco, C., & Peirano, F. (2022). *Teorias Del Comercio Internacional*. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2024). *¿Cómo importar a Colombia?*

Obtenido de mincit: <https://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/como-importar-a-colombia>

Myint, H. (1962). *La teoría clásica del comercio internacional y los países subdesarrollados*. El Trimestre Económico, 29(113 (1), 125-149.

Panchamukhi, V. R. (1961). *A Theory of Optimum Tariff Policy*. Indian Economic Journal, 9(2), 178.

Pérez, M. C. (2000). *Las aduanas y el comercio internacional*. Esic Editorial.

Riesco, J. L. (2011). *Comercio internacional*. Esic editorial.

Rubio, O. B. (1996). *Teorías del comercio internacional: una panorámica*.

Ekonomiaz: Revista vasca de economía, (36), 12-27.

Ruiz Nápoles, P. (2020). *El teorema Heckscher-Ohlin y la economía mexicana. Una visión crítica de la economía neoliberal*. . El trimestre económico, 87(345), 99-131.

Samponelesi, A. (1994). *Arancel optimo bajo competencia imperfecta*. Universidad Naciona de la Plata.

Schwartz, P. (2001). *El comercio internacional en la historia del pensamiento económico*. . Documento de trabajo, 3.

Tamayo y Tamayo, M. (2012). *El proceso de la investigación científica*. Limusa Noriega Editores.

Toledo, W. (2017). *El rol de las exportaciones en el crecimiento económico: evidencia de una muestra de países de América Latina y el Caribe*. Obtenido de scielo: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2395-87152017000200078

Uscátegui, A., & Marulanda, S. (2024). *Pasos para realizar una importación en Colombia*. Obtenido de legiscomex: <https://www.legiscomex.com/pasos-para-realizar-importacion-colombia>

World Trade Organization. (2023). *Los efectos del comercio en el funcionamiento del mercado de trabajo*. Obtenido de www.wto.org: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr17-4_s.pdf

Anexos

Anexo 1

Entrevista

ENTREVISTA DEPARTAMENTO DE IMPORTACIÓN: IMPORTADORA YOSEF TOOLS S.A.S	
Nombres y Apellidos	Jhon Jairo Berdugo / Daniel Alejandro Muñoz / Tatiana Martínez
Cargos en la empresa	Gerente de importación / Administrador de importación / Contadora Pública
1	<p>¿Podría describir brevemente el proceso general de importaciones en Importadora Yosef Tools S.A.S. desde la selección de proveedores hasta la entrega final de los productos importados?</p> <p>R/ El proceso empieza desde la selección de productos, se hace una lista de empaque en la cual se miran que productos hacen falta. Por medio de unos traductores en China se manda. Se llena el contenedor, se envía la mercancía al puerto cierto, desde China nos envían el DL para rastrear el envío y la empresa que hace el proceso como tal de importación hace el ingreso y todo el proceso aduanero de la mercancía y de 10 a 15 días entregan el contenedor a la empresa.</p>
2	<p>¿Cuáles son los criterios utilizados para seleccionar los proveedores para sus importaciones?</p> <p>R/ Pues yo creía que son tres, el primero es el precio del producto, que permita competir con el precio acá en Medellín, el segundo es la calidad del producto, uno busca que el producto pues sea de buena calidad y que garantice la fidelización del cliente, que el cliente esté contento pidiendo la mercancía de uno. Y tercero, pues que es proveedor nos pueda generar un crédito en China para poder trabajar así.</p>
3	<p>¿Qué documentos y trámites son necesarios para realizar una importación en la empresa?</p> <p>R/ Bueno la empresa tiene cuenta con una con un tercero con una empresa que se encarga de todos los relacionado con la importación desde la excelente marítimo, una nacionalización, la gestión en Puerto y todos los impuestos necesarios. Pues en ese momento y ya eh nos realiza el cobro a nosotros de la nacionalización y pues del Impuesto al valor agregado IVA.</p>

	<p>Y nos entrega pues como todos los soportes facturen importación de manifiestos y todos los soportes legales necesarios.</p>
4	<p>¿Cómo se gestionan los aspectos aduaneros y arancelarios relacionados con las importaciones?</p> <p>R/ Todo eso se deja en manos de ese tercero de esta empresa importadora que es la que se encarga de todo el tema de importación y nacionalización de la mercancía. Ya la mercancía se nos entrega a nosotros en la bodega y después de haber surtido, pues como todos estos efectos legales.</p>
5	<p>¿Qué medidas toma la empresa para garantizar el cumplimiento de las regulaciones y normativas de importación?</p> <p>R/ La empresa importadora, nos cobran por el servicio de nacionalización de importación de la mercancía. Nosotros solo tenemos como tal que pagar el descargue de la mercancía cuando llega a Medellín. Pero, de todas formas, nosotros sí conocemos cuánto nos cuesta la mercancía directamente al proveedor de China, entre además la conversión, pues con la tasa de cambio que hayamos hecho la transacción y también conocemos exactamente cuál es el valor de nacionalización que nos es dado por esta empresa, para así nosotros más el descargue la mercancía y así poder determinar el precio de venta.</p>
6	<p>¿Qué tipo de logística se utiliza para transportar los productos importados desde el país de origen hasta las instalaciones de Importadora Yosef Tools S.A.S.?</p> <p>R/ Bueno hay que aclarar aquí que básicamente es una importación de tipo marítimo, todo se maneja por medio de este medio, principalmente la empresa que está ayudándonos con esta importación, se contacta con los proveedores en China, esperando pues que la mercancía esté lista para su despacho para Colombia, esto se agenda se programa, se recoge esta mercancía, se asigna un VL para dicho despacho y aproximadamente en 20 o 25 días que dura el trayecto marítimo desde China hasta Colombia se esperan esos 25 días que llegue a Colombia, después de eso ya en el puerto, la misma empresa pues importadora se encarga de todo el asunto de</p>

	<p>papeleo, pasar el contenedor a inspección, a todo esto y luego se le asigna un transporte local, en ese transporte local nos pasan a nosotros la información de la mula, placa de la mula, capacidad, bueno todos los datos concretos y ya se espera, pues aquí en Medellín como tal para el posterior descargue.</p>
7	<p>¿Cómo se manejan los costos asociados con las importaciones, como aranceles, impuestos y gastos de transporte?</p> <p>R/ Todos estos gastos los asume la empresa, el tercero y adicional ellos nos cobran por el servicio de legalización y de importación de la mercancía y ya nosotros tenemos que pagar como tal el descargue de la mercancía cuando llega a la bodega. Pero de todas formas nosotros si conocemos cuánto nos cuesta la mercancía directamente al proveedor de China en renminbi, hacemos la conversión, pues con la tasa de cambio que hayamos hecho la transacción y también conocemos exactamente cuál es el valor del flete marítimo y del costo de nacionalización que nos es dado por esta empresa para así nosotros más el descargue la mercancía distribuirlos a al costo de la mercancía y poder determinar el precio de venta.</p>
8	<p>¿Cuáles son los principales desafíos o dificultades que enfrenta la empresa en el proceso de importación?</p> <p>R/ Bueno en cuanto a esto siempre obviamente estamos corriendo contra muchos factores. A veces el factor tiempo plazos de entregas muchas veces eh los proveedores no tienen lista la mercancía para entregar a tiempo para que logre tenerse como una periodicidad de entrega de mercancía, a veces también cuando hay alguna eventualidad en el puerto nos retrasa mucho este asunto de la entrega de la mercancía aquí en Medellín, entonces básicamente pues los desafíos son más de tiempo que de otra cosa.</p>
9	<p>¿Qué estrategias o prácticas ha implementado la empresa para optimizar el proceso de importación y mejorar su eficiencia?</p>

	<p>R/ Nosotros tenemos cuatro puntos que han hecho que la empresa crezca. El primero es siempre tener mercancía en inventario. El segundo es siempre tener una cartera. Un tercer punto, siempre tener un flujo económico y que el cuarto sea siempre estar bien en mercancía. Digamos cuando se tener estos cuatro puntos han hecho que la empresa crezca porque siempre ha habido una mercancía, siempre ha habido cartera, inventario. Entonces de esa manera la empresa se ha constituido y pues estamos mucho más estable y esto ha permitido, pues que claro el proceso importación sea más constante, la mercancía llegue más rápido, pues ante la mercancía llegaba cada tres cuatro cinco meses, ahorita llega cada mes y eso ha hecho que los procesos de importación sean muchos más rápido y que estén llegando mercancía más constante.</p>
10	<p>¿Cómo se realiza el seguimiento y control de los productos importados una vez que llegan al puerto comercial?</p> <p>R/ Bueno básicamente cuando la mercancía llega al puerto comercial la empresa importadora nos colabora pues con todo el asunto de inspección, de entrada, del levante el contenedor todas las especificaciones y todas las cosas que pide la DIAN, que pide la aduana, todo eso. La empresa importadora nos ayuda con esto en todo momento y nos están notificando en todo momento el contenedor está en este proceso, ahora paso aquí, que está en inspección, que ya va a salir, listo ya salió para Medellín, todo esto nos lo están notificando por ese medio, así mismo nos pasa los datos de la tracto mula, el chofer, la placa, todo, para nosotros gestionemos la logística del descargue ya dentro de la empresa, para que nosotros no tengamos ningún inconveniente ni que estemos como en el aire de que quién sabe cuándo llegará o esperemos que el día que llegue y que llegue y ya organicemos, no eso ya todos se gestionan por medio de un trabajo logístico articulado.</p>

Anexo 1. Contiene las preguntas de la entrevista a realizar en la investigación.

Fuente: Elaboración propia

Anexo 2

Grabación de entrevista

<https://drive.google.com/file/d/13Ln8B7paZBAkWwuQObQRpjB4WPm93G2l/view?usp=drivesdk>

Anexo 2. Grabación de entrevista realizada al personal del departamento de importación.

Fuente: Elaboración propia