



UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
BIBLIOTECA EDUARDO COTE LAMUS



RESUMEN TESIS DE GRADO

AUTOR (ES):

NOMBRE (S): SUNER LILIANA

APELLIDOS: MORA CASTELLANOS

NOMBRE (S): LENDY LICETH

APELLIDOS: MARTÍNEZ VELÁSQUEZ

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIOS: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DIRECTOR:

NOMBRE (S): NELSON EMILIO

APELLIDOS: GARCÍA TORRES

TITULO DE LA TESIS: PLAN EXPORTADOR DE SUELAS PARA CALZADO FEMENINO DE LA EMPRESA INNOVASUELAS, DESDE CÚCUTA HACIA EE.UU. DENTRO DEL MARCO DEL TLC

RESUMEN:

Se analizó el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos según marco legal, requisitos, ventajas y desventajas, con relación al producto a exportar, evaluando la situación socio-económica y el comercio exterior del calzado y productos complementarios en San José de Cúcuta y en Miami, Fla. Estados Unidos. Igualmente, se efectuó un diagnóstico estratégico de la Fabrica de suelas INNOVASUELAS E.U. por medio de la identificación de la oferta exportable y su diagrama logístico, de acuerdo a parámetros internacionales de Distribución Física Internacional e INCOTERMS. Por ultimo, se diseñaron estrategias de mercadeo para el posicionamiento de las suelas en el mercado de interés.

Palabras clave: exportador, suelas, calzado, Cúcuta, TLC.

CARACTERÍSTICAS:

PAGINAS: 138

PLANOS:

ILUSTRACIONES:

CD-ROM: 1

PLAN EXPORTADOR DE SUELAS PARA CALZADO FEMENINO DE LA
EMPRESA INNOVASUELAS, DESDE CÚCUTA HACIA EE.UU. DENTRO DEL
MARCO DEL TLC

SUNER LILIANA MORA CASTELLANOS
LENDY LICETH MARTÍNEZ VELÁSQUEZ

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PLAN DE ESTUDIOS DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SAN JOSÉ DE CÚCUTA
2013

PLAN EXPORTADOR DE SUELAS PARA CALZADO FEMENINO DE LA
EMPRESA INNOVASUELAS, DESDE CÚCUTA HACIA EE.UU. DENTRO DEL
MARCO DEL TLC

SUNER LILIANA MORA CASTELLANOS
LENDY LICETH MARTÍNEZ VELÁSQUEZ

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de
Administrador de Empresas

Director
NELSON EMILIO GARCÍA TORRES
Magíster en Finanzas y Comercio Internacional

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PLAN DE ESTUDIOS DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SAN JOSÉ DE CÚCUTA
2013

San José de Cúcuta, 22 de noviembre de 2013

www.ufps.edu.co

LUGAR: CREAD SALA 4

PLAN DE ESTUDIOS: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO DEL PROYECTO: "PLAN EXPORTADOR DE SUELAS PARA CALZADO FEMENINO DE LA EMPRESA INNOVASUELAS, DESDE CÚCUTA HACÍA EE.UU. DENTRO DEL MARCO DEL TLC"

MODALIDAD: TRABAJO DE GRADO

JURADOS:

FRANCISCO ESTEBAN RODRÍGUEZ ISIDRO

ENTIDAD: U.F.P.S.

JAVIER CORREDOR BELTRÁN

ENTIDAD: U.F.P.S.

HAROLD DE JESÚS RAMÍRES MORENO

ENTIDAD: U.F.P.S.

DIRECTOR: NELSON EMILIO GARCÍA TORRES

NOMBRE ESTUDIANTE

	CÓDIGO	NÚMERO	CALIFICACIÓN LETRAS	A - M - L
SUNER LILIANA MORA CASTELLANOS	0214308	TRES OCHO	3,8	X
LENDY LICETH MARTÍNEZ VELÁSQUEZ	0214324	TRES OCHO	3,8	X

FRANCISCO ESTEBAN RODRÍGUEZ ISIDRO

Jurado

Javier Corredor B.

JAVIER CORREDOR BELTRÁN

Jurado

HAROLD DE JESÚS RAMÍRES MORENO

Jurado

VºBº

LUZ STELLA ARENAS PÉREZ
Coordinadora Comité Curricular
Administración de Empresas

Luz P.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	13
1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	15
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	16
1.3 JUSTIFICACIÓN	16
1.4 OBJETIVOS	17
1.5 ALCANCES Y LIMITACIONES	18
2. MARCO REFERENCIAL	19
2.1 ANTECEDENTES	19
2.2 MARCO TEORICO	20
2.3 MARCO LEGAL	21
3. METODOLOGÍA	24
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	24
3.2 POBLACIÓN	24
3.3 MUESTRA	24
3.4 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	25
3.5 TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	25
3.6 PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN	25
4. TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA-ESTADOS UNIDOS	26

4.1 MARCO LEGAL Y REQUISITOS	26
4.2 ANÁLISIS DE VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TLC	28
4.3 ORGANISMOS DE APOYO AL COMERCIO INTERNACIONAL	31
5. ANÁLISIS SOCIO-ECONÓMICO	34
5.1 COLOMBIA	34
5.1.1 Situación social	34
5.1.2 Situación económica	35
5.1.3 Comercio exterior	36
5.2 ESTADOS UNIDOS	39
5.2.1 Situación social	39
5.2.2 Situación económica	41
5.2.3 Comercio exterior	42
6. DIAGNÓSTICO DE LA FÁBRICA INNOVASUELAS	44
6.1 RESULTADOS DEL CUESTIONARIO	44
6.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	55
6.3 CAPACIDAD PRODUCTIVA	56
6.4 SITUACIÓN COMERCIAL	57
6.5 SITUACIÓN FINANCIERA	58
7. OFERTA EXPORTABLE	61
7.1 BASES DE LA EXPORTACIÓN	61
7.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	62
7.3 NORMAS DE CALIDAD	63
7.4 OFERTA EXW	63

7.5 OFERTA FOB	64
7.6 OFERTA CIF	65
7.7 OFERTA DDP	66
7.8 LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN	67
7.8.1 Distribución física internacional	70
7.8.2 Proceso de exportación	73
8. ESTRATEGIAS PARA EL POSICIONAMIENTO	78
8.1 ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN	78
8.2 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	78
8.3 MARKETING RELACIONAL	79
9. CONCLUSIONES	80
10. RECOMENDACIONES	82
BIBLIOGRAFÍA	84
ANEXOS	86