

EXPORTACION DE BOLSOS EN CUERO DESDE COLOMBIA A LOS ESTADOS
UNIDOS.

VERONICA GIL VARGAS COD: 1421027110
JENNIFER GARCIA ROJAS COD: 1011071127
VIVIANA YISETH RODRIGUEZ COD: 1521021512
DIANA CONSTANZA VELAZQUEZ VELAZQUEZ COD: 1311790016
JOHN ELVER ANDRES VILLARRAGA CAPERA COD:1411025481

Plan de negocios presentado para optar por el título de:

NEGOCIOS INTERNACIONALES

Docente tutor:

PICO BONILLA CLAUDIA MILENA

INSTITUCION UNIVERSITARIA POLITECNICO GRANCOLOMBIANO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTA
2020

RESUMEN

En este trabajo se revisa los estándares de competitividad del sector cuero y sus derivados en Colombia, facilidades de comercialización, procesos aduaneros y la cadena de suministro, frente a otros mercados que exportan bolsos de cuero a Estados Unidos. Se encuentra que este sector en Colombia cuenta con múltiples beneficios en temas productivos, aliados como ProColombia, ACICAM, Fedecueros, entre otros han logrado articular un plan de transformación productiva de este sector con visión a 2028 realizada en compañía de la Universidad del Rosario.

Adicionalmente, los trámites aduaneros y procesos logísticos de exportación en Colombia resultan favorables en términos de ventas en unidades contenerizadas y con términos de negociación que permitan tener asociaciones con los diferentes actores de cadena de suministro como agente de carga, navieras, terminales portuarios obteniendo mejores tarifas para ejecutar las operaciones. En conclusión este trabajo nos permitió observar la participación actual de Colombia en el sector cueros y sus derivados en el mercado estadounidense frente a competidores de gran escala como China y Europa que tienen como principal ventaja la mano de obra y una calidad baja o estándar en sus productos, en cuanto a la proyección que se tiene en Colombia para este sector se espera ofrecer un catálogo amplio y calidad con altos estándares que permitan tener una participación mayor en el mercado estadounidense posicionándolos dentro del top 10.

ABSTRACT

This research reviews the competitiveness standards of the leather sector and its derivatives in Colombia, marketing facilities, customs processes and the supply chain, compared to other markets that export leather bags to the United States. It is found that this sector in Colombia has multiple benefits in productive issues, allies such as ProColombia, ACICAM, Fedecueros, among others, have managed to articulate a productive transformation plan for this sector with a vision for 2028 carried out in the company of the Rosario University. Additionally, customs procedures and logistic export processes in Colombia are favorable in terms of sales in containerized units and with terms of negotiation that allow for partnerships with different actors in the supply chain as cargo agent, shipping companies, port terminals obtaining better rates. to execute operations. In conclusion, this work allowed us to observe the current participation of Colombia in the leather sector and its derivatives in the US market against large-scale competitors such as China and Europe that have the main advantage of labor and low or standard quality in their products, in terms of the projection in Colombia for this sector, it is expected to offer a wide and quality catalog with high standards that allow for a greater participation in the US market, positioning them within the top 10.

PALABRAS CLAVE: Exportación, Competitividad, cadena de suministro, bolsos en cuero.

TABLA DE CONTENIDO

INDICE DE ILUSTRACIONES	4
FORMULACION DEL PROBLEMA.....	5
JUSTIFICACIÓN	5
OBJETIVOS	6
Objetivo general	6
Objetivos específicos.....	6
ANTECEDENTES	7
MARCO TEÓRICO.....	8
DISEÑO METODOLÓGICO.....	10
Análisis de la información:	11
Conclusión del análisis.....	12
ESTUDIO DE MERCADO	13
Producción de marroquinería en Colombia.....	13
Tendencias de producción en estados unidos.....	14
Características de las exportaciones de marroquinería hacia estados unidos.....	14
Caracterización de la importación.....	15
Relación comercial entre Colombia y Estados Unidos	16
Canales de producción y distribución del producto	17
Perfiles de la demanda.....	18
ESTUDIO TECNICO	18
Descripción del proceso productivo.....	19
1 elección de proveedor y Materia Prima	20
2 modelaje	21
3 diseño.....	21
4 corte y enumeración de los moldes.....	21
5 armado	21

6 costura	22
7 terminación	22
8 embalaje – Empaque -Almacenaje en fabrica	22
Normas de etiquetado	23
9 negociación y logística Internacional	24
Localización y vía de transporte.....	25
Rutas y tiempos de tránsito para la exportación.	26
10 proceso de exportación.	26
Entrevista al proceso de comercio exterior	27
ESTUDIO FINANCIERO.....	28
Monto de la inversión:.....	¡Error! Marcador no definido.
Costos de depreciación de activos fijos:.....	28
Presupuesto para la venta del producto:.....	¡Error! Marcador no definido.
REFERENCIAS.....	30
BIBLIOGRAFIA.....	31

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Principales países origen de las importaciones de EE. UU del sector Cueros, Pielés Y Derivados en valor CIF. Fuente: Legis Comex.....	5
Ilustración 2 Índice de producción de Marroquinería.....	13
Ilustración 3 Promedio de exportaciones a USA del sector cuero y sus derivados.....	15
Ilustración 4. Perfil económico de Estados Unidos. Fuente MINCIT.....	16
Ilustración 5 Cadena de Valor. Fuente: Propia.....	19
Ilustración 6 Proceso de producción de Bolsos en Cuero. Fuente: Propia.....	20
Ilustración 7 Requisitos de Exportación. Fuente DIAN.....	25
Ilustración 8 Principales aduanas de salida del producto en peso neto. Fuente: Legis Comex....	26
Ilustración 9 Participación Vía de Transporte. Fuente: Legis Comex.....	26
Ilustración 10 Rutas de transito Marítimo.....	26
Ilustración 11 Tiempos y frecuencias de tránsitos de las rutas marítimas.....	26

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Cifras del DANE muestran que 24 de las 39 actividades industriales con las que mide al sector manufacturero nacional cerraron 2019 con números positivos. Pero entre las 15 que perdieron el año, el subsector de curtido de cueros y pieles tuvo el peor desempeño. Su producción y ventas se redujeron en 22% y la generación de empleo en 8%. (Revista Semana, 2020)

El mercado de la marroquinería en la actualidad se ha visto débil y afectado por algunas dificultades como incremento en los costos de producción, aumento de competidores a nivel mundial y todas estas circunstancias ha hecho que pierda competitividad internacional.

Detrás de estas caídas también están los temas ambientales, de moda, el contrabando con más de 90.000 millones de pesos incautados en 2019 (INEXMODA, 2019) y la dura competencia de artículos chinos ya que son confeccionados en sintéticos afectando directamente al crecimiento de las compañías de cuero natural.

En la siguiente grafica se pueden observar los principales proveedores de EE. UU en este sector a nivel mundial evidenciando una fuerte participación del mercado chino.

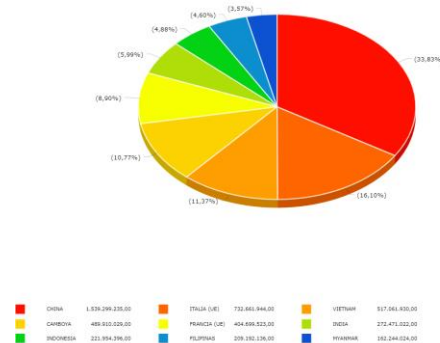


Ilustración 1 Principales países origen de las importaciones de EE. UU del sector Cueros, Pieles Y Derivados en valor CIF. Fuente: Legis Comex

En este trabajo se revisará ¿Cuáles son las condiciones competitivas globalmente del sector cuero para elevar la exportación de bolsos desde Colombia a Estados Unidos?

JUSTIFICACIÓN

Desde que se firmó el TLC con Estados Unidos en el 2012 ha sido favorable para el sector Cueros y sus derivados que cuenta con un arancel del 0% para ingreso de los productos en este

territorio, apoyados por el gobierno nacional con programas o alianzas que permiten impulsar el desarrollo de las regiones en este sector con diferentes entidades como lo son Sena, Procolombia y Cámaras de Comercio entre otras, ayudando al pequeño y mediano empresario a prepararse, capacitarse para desarrollar un proceso de exportación exitoso, de esa manera los mismos empresarios diseñan, administran y proyectan su empresa al comercio internacional.

Los programas de transformación del sector de la marroquinería buscan generar un desarrollo sostenible, aumentar la productividad, generar empleo de calidad, sostenibilidad y diversificación de la canasta exportadora con varios tipos de producto de cuero y marroquinería; aunque por mucho tiempo Colombia ha basado su desarrollo económico internacional especialmente por la exportación del petróleo y productos minero-energéticos, no puede el país olvidar la gran variedad de sectores que también pueden desempeñar un papel importante en el comercio internacional y la economía nacional.

De acuerdo con ACICAM (asociación colombiana de industriales del calzado, el cuero y sus manufacturas) en el informe a octubre de 2019 muestra una variación del 19% en millones de dólares exportados con respecto al 2018 el aumento se debe principalmente al crecimiento en ventas a Estados Unidos con el 69.4%.

Aunque muchos gobiernos se han empeñado en enfocarse tan solo en aprovechar recursos mineros y petroleros y a su vez esto ha provocado la desaceleración de algunos sectores, la poca modernización de los mismos, la industria de la marroquinería como muchas otras demuestran un nuevo comienzo nuevas propuestas de valor, donde propone procesos de valor agregado con innovación y diseño, enfocándose en posicionamiento de marca, mejorando la competitividad de cada uno de nuestros productos, nuestra labor es encontrar procesos más sostenibles y sofisticados para seguir impulsando este mercado y que nuestro país explore con mayor intensidad el mercado Norte americano y así pueda aumentar el número y de exportaciones de productos de cuero.

OBJETIVOS

Objetivo general

Generar propuestas de valor en los bolsos de cuero según las necesidades del mercado de Estados Unidos.

Objetivos específicos

- ✓ Identificar los obstáculos comerciales y requisitos para la exportación de bolsos desde Colombia a Estados Unidos
- ✓ Investigar entes capacitadores de la manufactura de cuero donde se evidencie cuáles son los mejores para adquirir ventajas competitivas con las cuales se pueda dar un valor agregado al producto.

- ✓ Analizar los costos y calidad de los materiales del producto a exportar basados en investigaciones previas de producción y comercialización, articulándola con los demás procesos de la cadena logística.

ANTECEDENTES

Con relación al tema del presente trabajo de investigación han sido encontradas diversas investigaciones relacionadas con la competitividad del sector y estrategias de mercado. A continuación, se presentan los autores más relevantes:

La investigación de (Velasco & Caicedo, 2017) plan de marketing internacional para carteras y accesorios en cuero, se realiza a través de un método tipo cualitativa descriptiva de la situación y características de la industria del cuero y la marroquinería en Colombia, seleccionando un mercado objetivo e identificando las variables económicas del sector. Este estudio permitió identificar a Canadá como el mercado objetivo óptimo de acuerdo con la demanda, también se identificó que el sector de marroquinería está constituido principalmente por MYPYMES y en Colombia cuentas con diferentes entidades soporte para la industria.

La investigación de (Tapia & Hernandez, 2019) se refiere a la factibilidad de la creación de una empresa exportadora de artículos de cuero para mujeres con destino a la ciudad Nueva York, Estados Unidos. Utilizando una metodología tipo descriptiva tuvo como enfoque la parte legal, financiera y logística, analizando la rentabilidad del proyecto y describiendo el impacto económico, ambiental y social. El resultado de la investigación da favorabilidad a este tipo de exportación concluyendo en una propuesta de producto específico, destino y tipo de venta en términos Incoterm EXW, FOB o CIF.

El artículo de (Paez, Jimenez & Buitrago, 2018) de tipo explicativo y exploratorio cualitativo habla sobre el nivel de competitividad que tiene el sector de los artículos de cuero, calzado y marroquinería en Colombia, de acuerdo con las teorías de competitividad. El resultado de esta investigación considera que la literatura sobre el tema es limitada, los trabajos encontrados carecen de marco teórico y las metodologías de investigación no están claramente definidas en una teoría, por otra parte, destaca la escasa participación de la industria a nivel nacional e internacional, tampoco se considera un mercado competitivo teniendo en cuenta la presencia de productores asiáticos.

La investigación de (Diaz & Vargas, s.f) sugiere una estrategia de negocio para determinar la viabilidad de implementar un clúster en las pymes del sector cuero, calzado y marroquinería con el fin de incrementar la competitividad. Analizando las bases de datos de las PYMES del sector cuero basado en el artículo de (Porter, 1998) titulado originalmente "The Dawn of the E-Lance Economy" donde define el concepto de clúster, con esta investigación se concluye que el sector

cuero, calzado y marroquinería no se encuentra en condiciones aptas para el desarrollo de un clúster por razones de tamaño, falta de conocimiento y reticencia para desarrollar relaciones con algunas entidades de su entorno, tales como el gobierno, los centros educativos, centros de capacitación, servicios de asesoría, entre otros.

Por último, el estudio de (Rivera, 2017) analiza por qué el sector de los cueros en Colombia no ha logrado consolidarse en la región: ¿por los altos riesgos que presenta la actividad industrial o por la poca ayuda gubernamental para el crecimiento y el desarrollo del sector? El Objetivo principal de la investigación fue demostrar cuales son los factores reales por los cuales el sector de los cueros no ha logrado una consolidación en la región, basados en diversos tipos de documentos tanto del gobierno como de las entidades relacionadas con el sector constatando la información con la teoría económica “la relación agente-principal, balance entre riesgo e incentivos y la interacción estratégica”, para lo cual se utilizaron algunos conceptos microeconómicos, como la teoría agente-principal y el riesgo compartido, planteado por Martín Ricketts, aplicados a todo el sector del cuero.

Las investigaciones revisadas permiten tener un panorama amplio de la situación del sector cueros y sus derivados en Colombia respecto a la ventaja comparativa, las barreras productivas y comerciales. Por esta razón este trabajo busca articular cada eslabón de la cadena productiva y comercial con el fin de potencializar y/o incentivar la exportación de bolsos de cueros en el mercado norteamericano.

MARCO TEÓRICO

Las teorías sobre las cuales se basa el presente proyecto son las siguientes:

Plan de negocios del Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería: Una respuesta para la transformación productiva

Respecto al sector de manufactura Cuero, Calzado Y Marroquinería, Colombia Productiva unidad creada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en el año 2008 con el fin de promover la productividad y competitividad en la industria diseño un plan de negocios enfocado en liderar la producción y exportaciones en la región y ser referente internacional en la creación de moda en manufacturas de cuero, basado en una industria a la vanguardia tecnológica, de alto valor agregado y con marcas posicionadas internacionalmente, consolidando la ‘Marca País’, la innovación tecnológica, la promoción del consumo interno, el fortalecimiento de los encadenamientos productivos y la formación especializada del talento humano, para tener empresas más competitivas y productos de alto valor agregado.

Teoría de competitividad: La ventaja competitiva de las naciones (1991). Michael Porter

"La prosperidad de una nación depende de su competitividad, la cual se basa en la productividad con la cual esta produce bienes y servicios. Políticas macroeconómicas e instituciones legales

sólidas y políticas estables, son condiciones necesarias, pero no suficientes para asegurar una economía próspera. La competitividad está fundamentada en las bases microeconómicas de una nación: la sofisticación de las operaciones y estrategias de una compañía y la calidad del ambiente microeconómico de los negocios en la cual las compañías compiten. Entender los fundamentos microeconómicos de la competitividad es vital para la política económica nacional".

Acuerdo de promoción comercial entre Colombia y los Estados Unidos

Decreto 0730 de 2012 - Cumplimiento a los Compromisos Adquiridos. DECRETO DE IMPLEMENTACIÓN

Decreto 1546 de 2012 - Entre la fecha de expedición del Decreto 730 de 2012 y la entrada en vigencia del Acuerdo de Promoción Comercial con los Estados Unidos de América se identificaron ciertos errores formales en el cronograma de desgravación de ciertas mercancías industriales incluido en el artículo 8 y 13 del Decreto y en la información mínima que debe contener el certificado de origen para efectos de hacer una solicitud de trato preferencial, contenida en el literal e) del artículo 67 del mismo. El presente decreto busca corregir dichos errores y sentar la regla de primacía de lo dispuesto en el Acuerdo sobre lo contenido en los decretos de implementación.

Decreto 993 de 2012 - Ministerio de Relaciones Exteriores. Decreto de Promulgación del TLC

Resolución No 000091 del 27 de septiembre de 2012

Por la cual se amplía el Programa del Operador Económico autorizado a todos los exportadores de cualquier sector de la economía

Decreto 1165 de 2019 “Por el cual se dictan disposiciones relativas al régimen de aduanas en desarrollo de la Ley 1609 de 2013”.

ART. 341. Exportación. Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación, además de las operaciones expresamente consagradas como tales en este decreto, la salida de mercancías a una zona franca, en los términos previstos en el presente decreto.

Proceso de exportación

1. Solicitud de autorización de embarque(SAE)	2. Aceptación de la SAE	3. Traslado al lugar de embarque o zonafranca con planilla de traslado	4. Ingreso a zona primaria aduanera o zonafranca
El declarante: ante la administración de aduanas con jurisdicción en el lugar donde se encuentre la mercancía.	La DIAN: previa verificación de las causales para no aceptar la SAE. Vigencia: 1 mes.	El declarante, exportador, transportador o responsable del depósito: dentro del término de vigencia de la SAE.	El puerto, el transportador o el usuario operador de zona franca:al momento de ingreso de la mercancía.
8. Certificación de embarque	7. Embarque	6. Autorización de embarque	5. Inspección aduanera
El transportador: dentro de las 24 horas siguientes al embarque. Si la DIAN reporta inconsistencias, estas deben ser corregidas por el transportador dentro las 24 horas siguientes.	Dentro del término de vigencia de la SAE.	La DIAN: cuando así lo determine por sistema o previa inspección documental, física o no intrusiva, si se establece conformidad entre lo declarado y lo inspeccionado.	La DIAN según el análisis de riesgo o a solicitud del declarante.Puede ser documental, física o no intrusiva. Se suspende el término de vigencia de la SAE. Debe realizarse en forma continua y concluirse a más tardar el día siguiente en que se ordenó su práctica.
9. Declaración de exportación definitiva			
El declarante: cumplidos los trámites anteriores.			

DISEÑO METODOLÓGICO

Para mejorar las condiciones competitivas de la producción de bolsos de cuero en Colombia y su exportación al mercado de Estados Unidos se realizará una investigación por medio de la recolección de datos en el mercado objetivo tanto a nivel interno desde el ejercicio de la creación y producción de los mismos hasta externo donde se identifica al consumidor y se analiza el mercado, todo esto haciendo una recolección de datos, organizándolos y su respectivo análisis por medio del enfoque cualitativo, para así tener unas conclusiones que dirijan a un mejoramiento del producto y unas características que lo hagan competitivo en el mercado de los estados unidos.

Por medio de investigación descriptiva de tres factores los cuales son:

1. Revisar los productos de exportación, las especificaciones que los bolsos deben tener para ser competitivos en el mercado de estados unidos para un afianzamiento del producto.
 - Analizar la construcción de bolsos de las marcas especializadas en el exterior que tienen gran demanda en el mercado.
 - Examinar los bolsos que se exportan de marcas locales y comparar su construcción con las marcas que producen para Estados Unidos.
 - Realizar una entrevista al administrador de un local comercial sobre los productos que ofrece y que considere calidad de exportación.
 - Estudio del mercado objetivo y las necesidades que tiene el cliente de estados unidos según estaciones del año y su utilización.

2. Como también analizar la elaboración de los bolsos según el conocimiento especializado en marroquinería internacional a la necesidad del consumidor actual y las tendencias de moda.
 - Verificar la construcción de los bolsos por medio del conocimiento en marroquinería de fuerza de trabajo SENA.
 - Describir la elaboración de bolsos de pequeñas y medianas empresas y su calidad frente a la competencia.
 - Comparar las características innovadoras de los bolsos colombianos a los extranjeros.

3. Realizar un estudio en costos de producción para minimizar el valor bruto de cada producto.
 - Verificar los precios que fijan las curtiembres de Bogotá, alrededores y Cartagena así identificar qué precios son los más competitivos para la producción de bolsos.
 - Indagar los precios y calidad de los herrajes que se usan en la producción de bolsos de las empresas colombianas.
 - Identificar las pieles que tienen más acogida por los consumidores de bolsos, para así realizar un enfoque de compras.

Análisis de la información:

1. Mediante la matriz DOFA, se realizará la planificación estratégica, que permita identificar mediante la información recolectada, que aspectos son potenciales y cuales con oportunidad de mejora.

Con la información que se obtenga de la entrevista, se logrará comparar la calidad del producto, sus debilidades y fortalezas y definir cuál es de preferencia del consumidor.

- ¿Qué diseños tienen más salida?
 - ¿Con qué cuero son elaborados?
 - ¿Qué bolsos son los más costosos y que tanto se venden?
 - ¿Que los hace más costosos y de mejor calidad a los demás?
 - ¿Cuáles cree que podrían estar a la altura de las mejores marcas?
2. Recopilar información de entes estatales con datos actualizada y de empresas dedicadas a la producción de bolsos en cuero, que permita identificar el comportamiento del mercado de la marroquinería, para poder alimentar un CUADRO COMPARATIVO que muestre las semejanzas, diferencias o características de la elaboración de bolsos.
Con la información recolectada el estudio de los costos de producción se obtendrá con un cálculo así: Costos de la materia prima, representación de la mano de obra por horas diarias de trabajo.

Conclusión del análisis

Con la investigación cualitativa realizada, se podrá recolectar datos que ayuden a identificar comportamientos y características del mercado y así poder tomar medidas de mejoramiento de los procesos para la producción de los bolsos de cuero, que se quiere exportar a los Estados Unidos.

Estudio Legal

En Colombia la elaboración de artículos de marroquinería (bolsos), el cuero natural es su principal componente este a su vez debe cumplir con cierta reglamentación y procedencia ya que la explotación de pieles en animales está controlada y maneja una serie de reglamentaciones en Colombia como en Estados Unidos el país donde se propone exportar, para esto deben cumplir con las siguientes características.

Las curtiembres deben cumplir con la resolución número 72 expedida en el año 2007 por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en el que establece lo siguiente:

Después de la extracción de las pieles de los bovinos el tratamiento de las mismas es de gran importancia para evitar cualquier clase de descomposición ya que se deben llevar dobladas y procesadas antes de 4 horas las cuales deben ser lavadas con agua fría antes de su transporte este a su vez debe ser limpio y libre de óxidos, descontaminando antes de cada carga.

Para el proceso de limpieza y salado de piel se debe seguir lo dicho en el código sanitario para los animales terrestres (artículo 3.6.2.4) donde especifica el número de días para deshidratación y cantidad de sal a usar dependiendo de la temperatura.

En el tratamiento de las pieles para curtir deben cumplir con la norma NTC – ISO 14001 que exige sobre la protección del medio ambiente como el manejo de los residuos y agua contaminadas por el proceso de las fábricas en las cuales generan residuos sólidos y químicos como cal y sulfuros que si no se manejan bien llegan a rellenos públicos generando malos olores y afectando factores a la salud humana

Con la norma NTC – ISO 14001 de 2015 se controla cada proceso en las curtiembres para la conservación y la calidad de las pieles.

También a nivel general en la Constitución Política de Colombia en los artículos 8, 79 y 80 es deber del estado la conservación del medio ambiente, en cuyo decretos desde el año 79 con el 2871 comenzaron a exigir el manejo del agua y los residuos líquidos, los últimos decretos se generaron en el 2008 con la ley 1259 con la aplicación de comparendo ambiental, decreto 1299 se reglamenta el departamento de gestión ambiental.

Con la implementación de estas medidas se garantiza que las pieles usadas en la elaboración de bolsos cumple con los requisitos internacionales en la conservación de las especies y del medio ambiente obteniendo aprobación y permiso Icontec para comercializar los artículos de acuerdo a lo establecido en la ley 80 de 1993.

Teniendo en cuenta estas normas cumplidas en cuanto a producción de los productos debemos tener en cuenta que para la exportación de artículos de marroquinería en este caso bolsos, estados unidos exige algunos requisitos para el ingreso de dichos artículos, además de contener el etiquetado que ya describimos en el estudio técnico en las normas del etiquetado, también exigen el nombre del tipo de animal que se usó para la piel, especificaciones de teñido natural o artificial y el uso de desperdicios en la elaboración como patas o cola de animal.

ESTUDIO DE MERCADO

Producción de marroquinería en Colombia

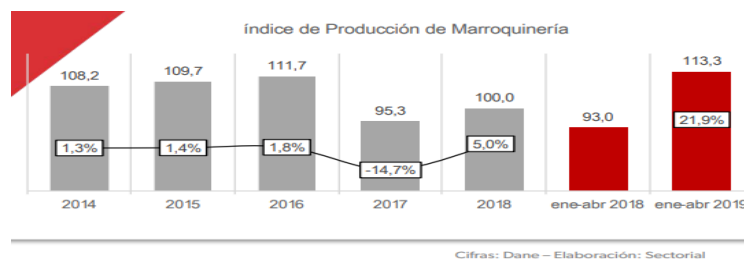


Ilustración 2 Índice de producción de Marroquinería

Para las tendencias de los productores para este año, debemos tener en cuenta que la producción para la primera parte del año 2019 tuvo un crecimiento del 1.2%, uno de los sectores con mejor comportamiento fue la fabricación de bolsos de mano y artículos similares en cuero. Bruce Mac Master presidente de la Andí, manifestó que “a pesar del contexto internacional y de algunos indicadores que muestran una tendencia menos favorable, la industria continúa manteniendo cifras positivas” (Inexmoda, 2019).

Según Vanguardia, periódico importante en Bucaramanga la moda dará un giro radical durante los próximos años en donde los accesorios (bolsos en cuero) serán unas de las prendas más importantes porque será reflejo de usted mismo y su forma de pensar (galeria, 2020) y es ahí donde se puede incursionar en todo el mercado internacional y aumentar la demanda ya que con las nuevas tendencias en materia prima como materiales reciclables y reutilizables y además que perduren más, esto dará un valor agregado para el sector donde se logrará que la manufactura colombiana aumente la demanda en el mercado internacional.

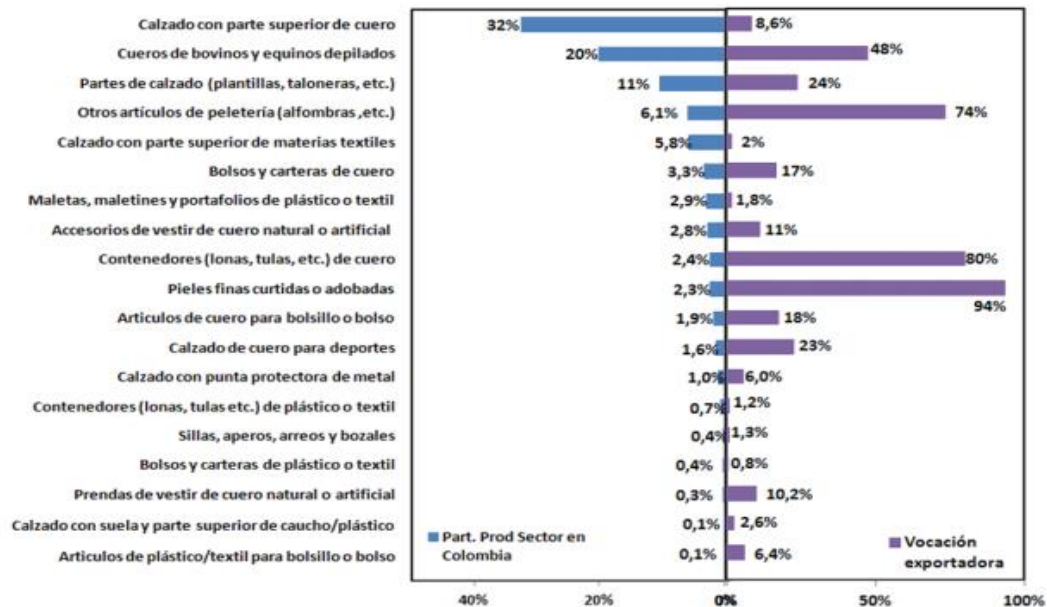
Tendencias de producción en Estados Unidos

Dentro de la producción realizada por Estados Unidos encontramos que está en un punto básico, no desarrollan productos innovadores, porque existen muchas empresas manufactureras en este país y así la invención de nuevos productos se hace más difícil.

En el caso particular de Estados Unidos, existe un gran mercado, especialmente en el sector del calzado y bolsos el que particularmente estamos analizando, pero la gran apertura del TLC ha hecho que las importaciones de estos productos sobrepasen la producción nacional y es ahí donde el mercado colombiano puede consolidarse y adaptarse a los cambios de patrones de consumo y suplir necesidades de estos nuevos comercios con las nuevas tendencias en productos y diseños que trae nuestra industria nacional.

Características de las exportaciones de marroquinería hacia Estados Unidos

Las exportaciones han tenido un comportamiento más estable en los últimos años, pero con un crecimiento relativamente bajo. Lo que nos indica el DANE en la siguiente grafica es que el incremento promedio de las exportaciones a Estados Unidos de la cadena de cuero, calzado y marroquinería entre 2000 y 2011 fue de 3,5%. Sobresale, sin embargo, el crecimiento promedio de más de 12% registrado en 2010 y 2011. Entre 2007 y 2011, las exportaciones a Estados Unidos de pieles y cueros crecieron a un promedio de 4,7% y los productos de calzado y marroquinería a una tasa de 2,7%. Esto nos permite analizar que esas variaciones en los valores de los incrementos de las exportaciones han sido de ayuda para que los productos colombianos sean más conocidos y así se amplíen nuestros compradores en este país.



Fuente: DANE. Cálculos propios.

Ilustración 3 Promedio de exportaciones a USA del sector cuero y sus derivados

Dentro de los productos que tienen mayor proyección tenemos en calzado, pero no podemos dejar de lado los bolsos en cuero que también ayudan a las exportaciones de nuestro país, es por eso por lo que, al analizar las exportaciones del 2011, se encuentra que Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia, con 31 millones de dólares y 12% del valor total. De este valor, el 86% corresponde a productos de calzado y marroquinería y 14% a cueros y pieles. En importaciones, el peso del mercado norteamericano es más bajo; en 2011 las importaciones de productos de cuero, calzado y marroquinería de Estados Unidos sumaron 6,8 millones de dólares, lo que equivale a cerca del 1% de las importaciones totales del sector. (unidos, 2011), gracias a estas cifras debemos tener en cuenta que no solo estamos compitiendo con el mercado nacional sino con más mercados extranjeros según el estudio realizado por la oficina de aprovechamiento del tlc con Colombia los principales competidores en la actualidad y que dan un valor agregado son China, Vietnam e Italia (unidos, 2011) como países europeos, pero también encontramos países como México y Brasil que tienen una participación importante y ellos representan la parte de Latinoamérica.

Caracterización de la importación

Estados Unidos es un mercado importante para los exportadores de bolsos en cuero, así mismo la competencia es grande y tiene una dinámica creciente, esto requiere que lo que se ofrezca al mercado estadounidense sea novedoso y flexible.

China representa el 52,8% de las importaciones promedio a 2018, México, Italia y Vietnam se encuentran por debajo de este promedio, Estados Unidos controla el diseño y el marketing. El mercado europeo para el consumidor de los Estados Unidos es atractivo.

Dentro de los productos que Estados Unidos importa, encontramos el cuero y Colombia se caracteriza a nivel mundial por la cría de ganado, esto hace que la producción de pieles sea de alta calidad, es así como se puede cubrir la necesidad de un mercado tan exigente con el estadounidense.

De acuerdo con las estadísticas que nos muestra el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se puede observar como el cuero es un potencial para exportar, es allí donde crece la necesidad de explotar este recurso

Descripción	Miles de dólares		
	Exportaciones promedio de Colombia hacia país destino (2013-2017)	Importaciones promedio de país desde el mundo (2013-2017)	Balanza comercial promedio colombiana del producto analizado (2013-2017)
Flores frescas y capullos, cortados, de una, para ramos o adornos (excepto rosas, claveles, ...	577.941	410.532	577.938
Café sin tostar ni descafeinar	986.947	4.712.620	986.948
Café tostado sin descafeinar	35.666	735.254	35.615
Pieles curtidas o adobadas, enteras, incl. sin la cabeza, cola o patas, sin ensamblar (exc. ...	3.791	28.307	3.791
Productos de panadería, pastelería o galletería, incl. con adición de cacao; hostias, sellos ...	14.324	2.601.511	7.487
Mamíferos vivos (exc. ??primates, ballenas, delfines y marsopas, manatíes y dugongos, focas, ...	1.492	26.522	1.432
Tejas	2.481	15.142	2.481
Barras y perfiles macizos, de aleaciones de aluminio, n.c.o.p.	14.550	488.563	14.256
Ñames "Dioscorea spp.", frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en pellets	2.381	66.241	2.381
Truchas "Salmo trutta", "Oncorhynchus mykiss", "Oncorhynchus clarki", "Oncorhynchus aguabonita", ...	4.041	37.007	4.041
Barquillos y obleas, incluso rellenos "gaufrettes, wafers" y "waffles [gaufres]"	6.074	404.195	5.337
Filetes frescos o refrigerados de tilapia "Oreochromis spp."	36.847	202.741	36.848
Placas, láminas, hojas y tiras, de polímeros no celulares de propileno y sin esfuerzo, estratificación ...	12.562	815.616	8.387
Pan tostado y productos simil. tostados	707	58.575	204
Perfiles huecos, de aleaciones de aluminio, n.c.o.p.	2.838	262.737	2.778
Manteca, grasa y aceite de cacao	4.822	554.627	4.822
Crisantemos "flores y capullos", cortados para ramos o adornos, frescos	118.118	176.780	118.119
Productos planos de hierro o acero sin alear, de anchura >= 600 mm, laminados en frío o en ...	5.906	1.806.700	5.901
Tolueno	11.872	283.631	11.862
Claveles "flores y capullos", cortados para ramos o adornos, frescos	95.592	89.903	95.592
Subtotal 20 productos	1.938.952	13.777.204	1.926.221

Ilustración 4. Perfil económico de Estados Unidos. Fuente MINCIT

Relación comercial entre Colombia y Estados Unidos

La vigencia del Tratado de Libre Comercio entre los dos países cumplió siete años, el pasado 15 de mayo, acuerdo que ha permitido que más empresas colombianas grandes, medianas, micro y pequeñas tengan entrada al mercado estadounidense.

El principal beneficio que se cubrió con este tratado es de 0% arancel, que cubre aproximadamente 10.634 posiciones arancelarias de las cuales 286 hacen referencia a productos nuevos que ingresaron al mercado entre 2012 hasta 2017, benefició a Colombia en materia

arancelaria y por permitir que más de 5.000 bienes ingresaran al mercado, logrando que muchos sectores entraran a competir con otros mercados de la población estadounidense, que posee 320 millones de consumidores.

La relación comercial entre Colombia y Estados Unidos es importante para lograr la diversidad en la canasta exportadora, generar cultura exportadora, el gran reto es aumentar las ventas al exterior esto sin tener dependencia de la tasa de cambio o los excedentes de producción.

Canales de producción y distribución del producto

La producción de artículos de marroquinería como son los bolsos tienen sus focos de producción donde se concentra la gran mayoría de curtiembres en zonas ganaderas del país como es la costa atlántica seguido por Bogotá y luego el Valle del Cauca, Bogotá tiene al menos 1.500 empresas de marroquinería en la que además de producir zapatos también hacen bolsos, correas y demás accesorios, que se ubican en el barrio Restrepo tienen sus principales proveedores de curtiembres provenientes de San Benito y sus plantas curtidoras en las afueras de la ciudad, esto hace que los costos de producción sean competitivos.

El sector de la marroquinería tiene un grupo llamado Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, (Acicam) este está conformado por pequeñas y medianas empresas (pymes) y representan el 98% del grupo, las cuales están en proceso para exportar sus productos a Estados Unidos y otros mercados potenciales, siendo así solo el 2% empresas grandes que tienen una experiencia en exportación a países europeos, la industria de marroquinería colombiana se encuentra ubicada en el 4 lugar frente a Latinoamérica pero aún tiene camino para mejorar en prácticas de producción menos dañinas al medio ambiente.

Colombia aun así cuenta con los recursos de producción para la elaboración de productos altamente competitivos frente a marcas que innovan en diseño y construcción tomando como ejemplo argentino que compite en calidad contra ingleses e italianos.

Las cadenas de distribución son pequeñas en Colombia las pymes ubicadas en Bogotá tienen su propio sitio de venta de locales comerciales y su producción adicional las venden a grandes superficies nacionales, en cuanto a las grandes empresas cuentan con distribución nacional y a otros países en los cuales tienen sus tiendas propias como en centros comerciales o tiendas exclusivas en las principales ciudades en los países donde incursionan, aun así tienen ventas virtuales en sus páginas con envíos internacionales.

Para la exportación de bolsos hacia Estados Unidos se realiza mediante vía terrestre nacional y luego marítima por puerto de Buenaventura ya que los costos de logística son moderados y los bolsos pueden competir con precios ajustados y no afecta el traslado de estos.

Perfiles de la demanda

Estados Unidos actualmente tiene una población un poco más de 328 millones de habitantes en donde la distribución por núcleos el 77% vive en ciudades y áreas metropolitanas como California, Texas y Nueva York entre las más pobladas, el consumidor promedio de los artículos de marroquinería como los bolsos en cuero tienen desde 25 años hacia arriba que viven en las grandes urbes, después de la coyuntura económica de la crisis hipotecaria la comercialización de artículos en cuero ha ido aumentando en estos centros urbanos tanto para universitarios y estudiantes en general a ejecutivos y oficinistas que demuestran gusto por los artículos en cuero en especial los europeos los cuales son de diseño elegante e innovadores.

Las mujeres estadounidenses tienen el control frente a las compras familiares ya que según estudios de agencias comerciales 2/3 de cada compra familiar es decidida por la mujer esto nos demuestra que podemos generar productos enfocados a la mujer para su uso diario, a su vez también los jóvenes tienen cada vez más la independencia económica y realizar sus compras según la moda y las tendencias que estén en el momento, como también la mujer es el principal consumidor de los artículos de marroquinería y tienen el poder adquisitivo del 75% de los gastos familiares.

Además de los bolsos, carteras también se está abriendo la oportunidad de maletas de viaje las cuales son agotadas en temporadas de verano y descanso de las familias en tiendas virtuales o grandes superficies, los bolsos para equipaje blando como son libros o portátiles para estudiantes es otra demanda en los últimos años en este país.

Existen cuatro características que el consumidor estadounidense tiene a la hora de comprar los artículos empezando por el precio ya que las empresas nacionales se ajustan a los precios de la competencia luego está la calidad que tenga un buen tiempo de uso le sigue el servicio que presta la marca y la devolución y garantía del producto y por último la innovación la cual debe estar consecuente a las tendencias.

En conclusión, el mercado acertado sería las personas de 25 a 50 años con poder adquisitivo medio y que esté dispuesta a pagar un precio acorde al mercado con productos competitivos de muy buen diseño, garantía y que este inspirado en moda e innovación.

ESTUDIO TÉCNICO

La industria de la marroquinería se ha venido posicionando gracias a la calidad inigualable reflejada en los productos colombianos, la mano de obra calificada, los detalles en cuanto a diseño que cataloga a Colombia como uno de los países que ofrece una gama de pieles con mejor calidad, cabe mencionar que las curtiembres tienen mucho que ver ya que son las proveedoras de la materia prima para la confección de los bolsos en cuero. Las curtiembres, realizan el curtido de las pieles

del bovino o ganado vacuno, la operación inicia con el remojo y lavado de la piel con el fin de eliminar el pelo, procedimiento llamado pelambre, los pasos siguientes son con la finalidad de obtener un calibre de piel deseado por ello se pasa por la maquina rebajadora donde se obtienen dos productos uno de ellos será el cuero que se utilizara para la confección de los bolsos en cuero, luego pasaría al re curtido el cual se asigna color se le proveerán de sustancias con el fin de lograr un producto más permeable, suavidad y evita los desgarros en la prenda, una labor en la cual el tratamiento que reciben estas pieles en las curtiembres tiene como principio base garantizar que se están realizando bajo las regulaciones ambientales las cuales garantizan la preservación del entorno y un tratamiento adecuado al cuero.

El diseño y la confección de los bolsos en cuero no siempre es con materia prima nacional también es importada, como es conveniente en la fase siguiente es la una de las más importantes, que será fundamental ya que garantiza el éxito de la operación, esta es el diseño y la confección de los bolsos en cuero, este paso será de gran importancia ya que le brindara el valor agregado al producto, haciéndolo más atractivo al consumidor del país destino. De esta manera se procede a realizar bocetos, forma con medidas, colores y herrajes con el fin de crear un prototipo o diseño inicial, se ensambla con diferentes insumos que se requieren para obtener el producto final, adicional se debe llevar una descripción detallada de cada uno de los pasos que se deben realizar para su elaboración, esta información es parte esencial para el control de tiempos, cantidades y el costo final de la confección en el ciclo de la producción. Hay que tener en cuenta que la evaluación de calidad del producto es de gran importancia ya que define si cuenta con una presentación y funcionalidad que se busca.

Para el desarrollo de las operaciones, es importante tener en cuenta la cadena de valor una empresa de este sector donde se definen los pilares principales, la actividad y los elementos de apoyo.

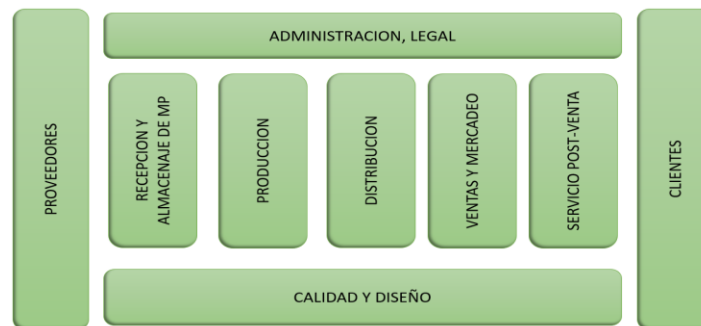


Ilustración 5 Cadena de Valor. Fuente: Propia

Descripción del proceso productivo

La descripción de fabricación de bolsos en cuero está basada en un plan de negocios para crear una empresa productora y Comercializadora de marroquinería, para jóvenes de estratos 4, 5,6 de la ciudad de Bogotá (Romero Perez Alejandra, Lyda Maria Corredor, 2009). El proceso

productivo inicia con la compra de materias primas e insumos, luego la fabricación de acuerdo con la línea de producto y verificación de calidad. Finalmente, se realiza el embolsado y/o empaquetado para poner el producto a disposición del mercado.

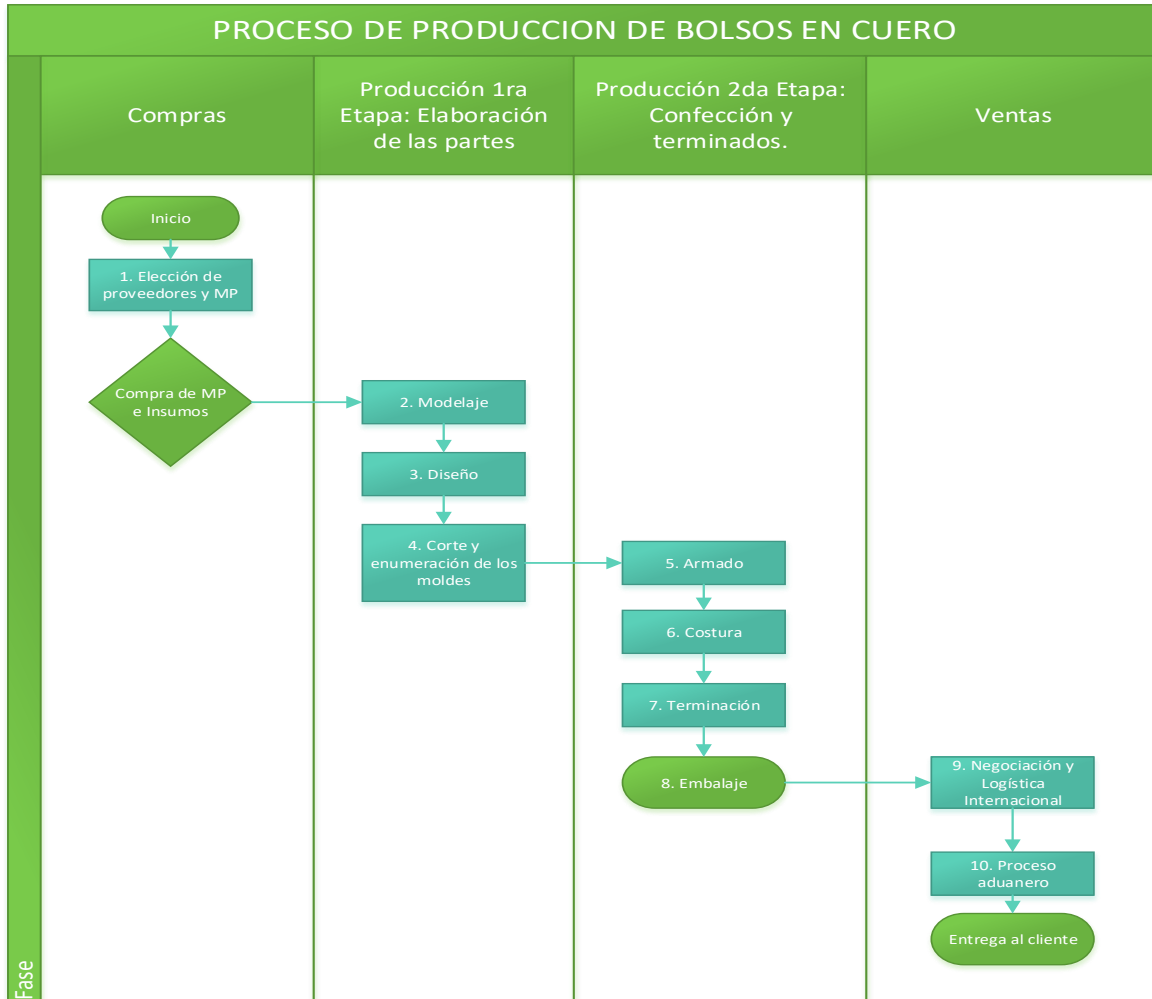


Ilustración 6 Proceso de producción de Bolsos en Cuero. Fuente: Propia

A continuación, se describen los procesos relacionados con la cadena de suministro desde la compra de la materia prima nacional/internacional, la fabricación del producto (materiales, maquinaria e infraestructura) y comercialización a los Estados Unidos teniendo en cuenta las formalidades aduaneras.

1 elección de proveedor y Materia Prima

Es la primera etapa del proceso productivo donde se realizan los requerimientos de materia prima o insumos necesarios para la fabricación de bolsos en cuero, los principales materiales son: Cuero cortado de acuerdo con el patrón de diseño establecido, Cierres, Botones, Herrajes, Cordón macramé, Pivotes, Etiquetas, Ganchos, Bolsas de polietileno, Hilo. La compra de los

materiales dependerá de la calidad y costo de estos dando prioridad al producto nacional y aliados de ACICAM y FEDECUERO.

2 modelaje

Consiste en sacar los moldes de las piezas que se requieren para elaborar el producto, cada molde debe llevar escritos la referencia, el material, el nombre de la pieza y la cantidad de estas que se deben cortar, además de marcados donde deben hacerse los dobleces y desbastes que requiera cada pieza. Los moldes según el tipo de producto se deben sacar en materiales rígidos como el latón o cartones de grueso calibre como el cartón piedra; esto se hace así para agilizar el proceso de corte, evitando marcar las piezas en el cuero antes de cortarlas.

3 diseño

Antes de la elaboración del producto es necesario llevar a cabo la concepción y diseño del producto, indicando cuales accesorios se emplearán y cómo será su acabado. En algunas ocasiones, la creación del diseño se torna más complicada y rigurosa que la fabricación de este, pues dicha producción sólo comprende procesos operativos pero el diseño puede ser definitivo en el momento de la elección por parte del cliente.

4 corte y enumeración de los moldes

En este proceso se cortan las piezas del producto a fabricar, se cortan directamente en el material del que va a quedar hecho el producto; para este proceso se colocan los moldes sobre el cuero y se procede a pasar el cortador siguiendo el perímetro del molde, por esta razón es que el molde debe ser en un material rígido como los citados anteriormente, evitando así dañar material y previniendo también posibles accidentes. La herramienta para realizar este proceso es el cortador, que consta de una hoja de acero muy afilada y un mango para su sujeción, la hoja de acero debe estar bien afilada para garantizar un corte perfecto, de lo contrario el corte va a quedar mordido o con motas de la parte inferior del cuero lo que requerirá otro proceso para terminar la pieza o en su defecto la pérdida de la pieza completa; para mantener el filo de la hoja en óptimas condiciones se debe pasar por sobre una piedra completamente plana, esta piedra es especialmente hecha para este tipo de actividad.

5 armado

Se realizan varias operaciones, primero que todo el desbaste, que consiste en rebajar el calibre de las piezas en las partes que necesitan posteriormente doblarse y coserse para evitar que el producto final quede demasiado grueso en los bordes; este proceso se puede realizar con dos tipos de máquinas dependiendo la transformación que necesite la pieza, como decía anteriormente si la pieza necesita doblarse para posteriormente coserse o coserse para luego abrir la costura, el desbaste se hace en la máquina desbastadora o máquina.

Después de tener desbastadas las piezas se procede a doblar los lados que se desbastaron, se debe tener en cuenta que las piezas al ser dobladas deben quedar de las medidas requeridas, el doblado de las piezas se realiza aplicando pegante en la zona desbastada y luego con la máquina

dobladora se procede a realizar el doblado de los bordes. Luego del desbaste si la pieza no requiere doblez viene el entintado, proceso en el cual se pintan los bordes de las piezas que van a ser cosidas al corte, se deben aplicar dos tipos de tintas, mordiente para endurecer el borde y luego tintas a la cera para brillarlos e impermeabilizarlos, el proceso se realiza en la máquina entintadora de bordes y luego en la máquina pulidora de bordes, este procesos se realiza generalmente para la producción de correas y bolsos y zapatos. Por último, en este proceso se efectúa el armado del producto que consiste en pegar todas las piezas para tener el producto final sin costura; este proceso se realiza manualmente, por lo general se utilizan pegantes que no sean permanentes pues las piezas van a ser posteriormente cosidas.

6 costura

Para este proceso se utilizan las máquinas de coser, de las cuales existen varios tipos, máquinas planas, en la cuales se realizan costuras de mucha longitud, por lo general se usa cuando las piezas están una sobre la otra ya sea para hacer costura abierta o simplemente para unir dos piezas. Las máquinas de codo son para trabajos un poco más complejos cuando el producto ya tiene costuras hechas y se requiere hacer una costura en la que por su dificultad no se pueden realizar en la máquina plana. En la máquina de poste también se realizan costuras lineales que no se puedan realizar en la máquina plana y costuras curvas de mayor dificultad. Por último, tenemos la máquina loca, que es para reparación de productos terminados, que puedan quedar con algún defecto en costura o haya que cambiar alguna pieza, esta máquina tiene la particularidad que cose en cualquier sentido, las tres descritas anteriormente cosen en un solo sentido.

7 terminación

En el terminado del producto se procede a quitar el exceso de pegantes e hilos, a dar brillo al cuero, es decir a dar acabados finales al producto según requerimientos.

8 embalaje – Empaque -Almacenaje en fabrica

- ✓ Transporte a ensamble y costura. Los paquetes de cuero cortado se transportan manualmente o en carros.
- ✓ Ensamble y costura. Se unen cada una de las piezas y su forro a través de la costura, en diversas máquinas (overlock, rectas, presilladora, entre otras).
- ✓ Acabado. Se instalan en los bolsos las habilitaciones que correspondan a través de diversas máquinas (para ojillos, broches, cierres y herrajes, entre otros). Así también la etiqueta correspondiente.
- ✓ Planchado. La prenda se plancha con equipo industrial, realizando si es que se requiere, dobleces especiales.
- ✓ Inspección. Una vez terminada la pieza se revisa en cada una de sus partes para verificar su correcto acabado.

- ✓ Empaque. Se colocan los bolsos dentro de bolsas de polietileno y se cuelgan en carros porta-ganchos.
- ✓ Transporte al almacén de producto terminado. Los bolsos en los carros porta-ganchos se trasladan manualmente al almacén de producto terminado.
- ✓ Almacenamiento. Se almacena el producto terminado en lugares secos que no estén expuestos al sol.
- ✓ Los bolsos no podrán estar arrumados de tal manera que pierdan su figura o que el cartón se parta, por lo cual es importante que se rellenen de periódico o bolsas infladas.
- ✓ Los herrajes deberán ser protegidos para que estos no se oxiden de manera apresurada.
- ✓ Los bolsos deben estar organizados por color de tal manera que los de color negro estén separados de los de colores más claros, para evitar que se transfiera el color y se manchen los artículos.

Respecto al embalaje de exportación, se debe contar con embalajes resistentes teniendo en cuenta que en el transcurso del envío de la mercancía se hacen necesarias varias y distintas manipulaciones. Si se usan cajas de madera o si se envía la mercancía paletizada usando estibas, estas deben ser tratadas térmicamente, deben ser fumigadas y deben cumplir con la NIMF 15 que describe las reglamentaciones fitosanitarias con el fin de disminuir el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias asociadas con la movilización en el comercio internacional de embalaje de madera fabricado de madera en bruto.

Normas de etiquetado

También hay una parte importante de la confección de bolsos la cual es infaltable e impredecible, para ello se debe consultar el reglamento de etiquetado de prendas de vestir **Resolución No. 1950, de fecha 17 de julio de 2009** por la cual se expide el reglamento técnico de etiquetado de confecciones, aunque a partir de diciembre de 2015 se modificó a 3023, en la cual se exige que ciertos elementos en cuero deben tener etiqueta permanente con la siguiente información en español:

- ✓ Número de registro NIT.
- ✓ Nombre del fabricante.
- ✓ País de Origen.
- ✓ Composición del material deberá indicarse recubrimiento, forro
- ✓ La composición del producto deberá indicarse mediante indicaciones textuales o el símbolo que designe de manera genérica o específica de los materiales usados en la elaboración del artículo.

La etiqueta debe ser legible y colocada en un sitio donde sea visible cuando no esté siendo usado, las dimensiones de las letras deberán permitir la comprensión de la información que contenga la etiqueta, también es importante tener claro que la etiqueta deberá ser estampada, cosida adherida,

sujeta, impresa o grabada Composición del material (Ej., Parte superior, forro y revestimiento para artículos de cuero), esta información ha sido tomada de normas INCONTEC etiquetado para la marroquinería y de la superintendencia de industria y comercio.

RESOLUCIÓN 933 DE 2008. Etiquetado de calzado y algunos artículos de marroquinería. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (abril 21). “Por la cual se expide el reglamento técnico sobre etiquetado de calzado y algunos artículos de marroquinería, y se derogan las Resoluciones 510 de 2004 y 1011 de 2005”. Objeto. El **objeto** fundamental del presente reglamento técnico es el de establecer los requisitos mínimos de etiquetado del calzado y algunos artículos de marroquinería, destinados a la comercialización en el país, y está orientado a prevenir prácticas que puedan inducir a error al consumidor.

Vistos buenos.

- Registro de fabricantes e importadores de la SIC y etiquetado

9 negociación y logística Internacional

Producto Terminado

- ✓ Nombre: Bolsos en cuero
- ✓ Características generales: Bolsos de mano (carteras), incluso con bandolera o sin asas
- ✓ Peso unitario: 1 kg Aprox.

Datos del sistema armonizado:

Subpartida arancelaria

- ✓ 4202.29.00.00 --Los demás

Sección: VIII Pielés, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa

Capítulo: 42 Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa

Subcapítulo: No aplica

Partida: 42.02 Baúles, maletas (valijas), maletines, incluidos los de aseo y los porta documentos, portafolios (carteras de mano), cartapacios, fundas y estuches para gafas (anteojos), binoculares, cámaras fotográficas o cinematográficas, instrumentos musicales o armas y continentes similares; sacos de viaje, sacos (bolsas) aislantes para alimentos y bebidas, bolsas de aseo, mochilas, bolsos de mano (carteras), bolsas para la compra, billeteras, portamonedas, porta mapas, petacas, pitilleras y bolsas para tabaco, bolsas para herramientas y para artículos de deporte, estuches para frascos y botellas, estuches para joyas, polveras, estuches para orfebrería y

continentes similares, de cuero natural o regenerado, hojas de plástico, materia textil, fibra vulcanizada o cartón, o recubiertos totalmente o en su mayor parte con esas materias o papel

Descripciones mínimas

Producto: Ejemplo: bozales, maletas, billeteras, chaquetas, guantes, correas de máquinas, cuerdas de tripa, etc.

Composición: Ejemplo: 55% cuero de becerro, 5% de cuero natural y 10% de materia textil, etc.

Marca: Si tiene.

Referencia: Si tiene.

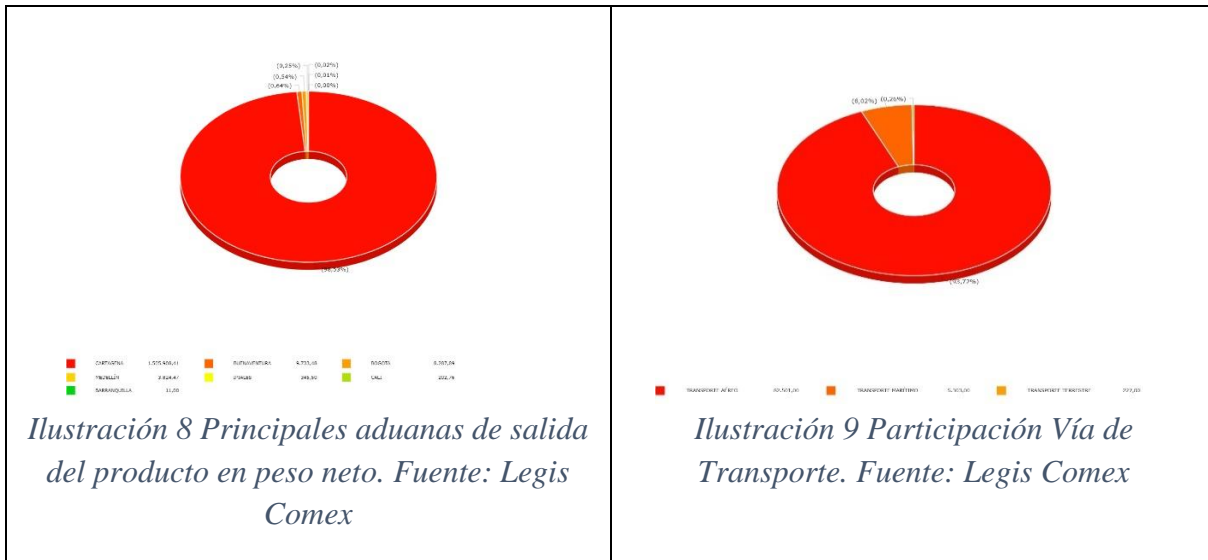
MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen	●	●	●
IVA	●	●	●
Otras tarifas generales	●	●	●
Gravámenes por acuerdos internacionales	●	●	●
Medidas de protección comercial	●	●	●
Régimen de comercio	●	●	●
Bienes de capital	●	●	●
Índice Alfabético Arancelario	●	●	●
Notas de nomenclatura	●	●	●
Correlativas por apertura	●	●	●
Correlativas por cierre	●	●	●
Requisitos Específicos de Origen (REO)	●	●	●
Documentos soporte	●	●	●
Características especiales	●	●	●
Restricciones	●	●	●
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial	●	●	●
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial	●	●	●
Modalidades permitidas	●	●	●
Descripciones de mercancías	●	●	●
Documentos soporte por zona de RAE	●	●	●
Cupos de Mercancía	●	●	●

Ilustración 7 Requisitos de Exportación. Fuente DIAN

Localización y vía de transporte

Teniendo en cuenta que el objetivo de este trabajo es lograr establecer un mercado más competitivo para exportar a Estados Unidos, se debe considerar una localización cerca de los puertos o aeropuertos que logren beneficiar la cadena logística tanto en el proceso de importación de materias primas como en la exportación del producto final, logrando reducir tiempos de tránsito y costos logísticos.

De acuerdo con las cifras suministradas por Legis Comex en la ilustración 5 se observa que los municipios con mayor porcentaje de participación (Principales aduanas de salida del producto en peso neto) son Cartagena, Buenaventura y Bogotá. En el mismo informe en la ilustración 6 se determina que el porcentaje más significativo de las vías utilizadas (Peso neto) es el transporte aéreo para las exportaciones por Bogotá y el Marítimo para las exportaciones por Buenaventura y Cartagena.



Rutas y tiempos de tránsito para la exportación.

Para realizar envíos vía marítima se cuenta con una base de rutas y promedio de días de tránsito que se deben tener en cuenta al momento de realizar una negociación con un agente de carga o directamente con la naviera, de acuerdo con el termino de negociación elegido se determinara la opción más adecuada en cuanto a los dos criterios mencionados y las tarifas ofertadas.



10 proceso de exportación.

Pasos para Exportar (LEGISCOMEX)

- ✓ Registro ante la Cámara de Comercio y la DIAN (RUT) y obtención del NIT: Cámara de Comercio y DIAN
- ✓ Envío de la cotización, aceptación y establecimiento del medio de pago: Exportador y comprador o importador

- ✓ Remisión de la factura y confirmación de la carta de crédito, si es el caso: Exportador y banco
- ✓ Contratación del transporte y seguro: Exportador o importador según el término de negociación utilizado
- ✓ Tramitación de requisitos, permisos o autorizaciones ante la VUCE: Invima, ICA, Min comercio, etc.
- ✓ Expedición del certificado de origen: Exportador y Min comercio
- ✓ Diligenciamiento del documento de exportación, DEX: Agencia de aduanas o declarante
- ✓ Presentación del DEX y los documentos soporte (documento de transporte, factura comercial, etc.) ante la DIAN: Agencia de aduanas o declarante
- ✓ Revisión documental y física de la mercancía: DIAN y demás autoridades competentes
- ✓ Autorización y despacho de la mercancía: DIAN, exportador y transportador
- ✓ Reintegro del pago de la exportación y diligenciamiento de la declaración de cambio: Exportador y banco

Entrevista al proceso de comercio exterior

Uno de los procesos más importantes para la exportación de un producto consiste en los trámites aduaneros que se realizan tanto en origen como en destino, por este motivo se realizó una entrevista virtual a la coordinadora de importaciones y logística de una empresa

Importadora/Exportadora ubicada en Acopi-Yumbo donde podemos analizar la dinámica de los procesos de comercio exterior, las bases de conocimiento que se deben tener en este proceso, principales asociados de negocio y tips de mejoramiento continuo.

En resumen, la orientación que da la señora Ingrid Camacho respecto a los procesos de comercio exterior de acuerdo con su experiencia como jefe de aduana en una reconocida agencia de aduanas del valle del Cauca y actualmente coordinadora de importaciones y exportaciones de una multinacional con sedes en más de 50 países son:

- ✓ Tener aliados estratégicos y en toda la cadena de suministros, desde el proceso de compras hasta la llegada al consumidor final, estos deben ser asociados completamente seguros y que pasen por todos los protocolos de compliance de la compañía.
 - ✓ Contar con certificación que acrediten una cadena de suministro seguro como BASC, ISO28000, OEA, etc.
 - ✓ Conocimiento de las normas que regulan el comercio exterior, asistir a las diferentes capacitaciones que ofrece la DIAN, proveedores aliados, AMCHAM, ANDI, etc.
- En su caso la compañía cuenta con un área liderada por un gerente de comercio exterior, en importaciones se coordina y da trazabilidad a las operaciones para las compras de materia prima, insumos y repuestos, cuentan con aproximadamente 5 agentes de carga aprobados por licitación anual para diferentes rutas y diferentes tipos de vías, dentro del protocolo de elección de agentes de carga por fuera de licitación para rutas nuevas se debe solicitar mínimo 3 cotizaciones que reflejen tiempos de tránsito, rutas y costos, para

la parte aduanera cuentan con una agencia de aduana que maneja todas sus operaciones en Cali, Buenaventura, Zona francas del pacifico, Bogotá, Cartagena e Ipiales, de acuerdo a la normatividad aduanera actual y la validación de operadores OEA todos los procesos de la agencia de aduana debe estar previamente revisada por ella y su equipo, esto disminuye los errores y sanciones dentro de la operación.

Para la parte de exportaciones, la empresa realiza directamente los trámites aduaneros por ser ALTEX, es decir que no tercerizan esta operación a un agente de aduanas tienen una coordinadora y dos analistas en Cali que realizan todo el trámite de reservas y documentos aduaneros y un analista en Buenaventura para realizar los trámites ante las terminales portuarias y /o presente ante las autoridades aduaneras en los requerimientos de inspección física de las cargas de exportación de la compañía.

ANALISIS FINANCIERO

El análisis permitirá identificar, que fuentes de los recursos financieros con necesarios para la ejecución y operación y así mismo se pueda proyectar las ventas por lo menos por los primeros 5 años, punto de equilibrio y capital de trabajo.

Costos de depreciación de activos fijos:

Se calcula la depreciación con el método de línea recta, así lo estipulado en la contabilidad colombiana, maquinaria y equipo vida útil de 10 años, igual que para muebles y enseres, en el caso de equipo de cómputo y oficina vida útil de 5 años.

IPC	3,51%					
Incremento	3%					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ventas Nacionales		612.000.000	630.360.000	649.270.800	668.748.924	688.811.392
Ventas Estados Unidos		453.600.000	453.600.000	453.600.000	453.600.000	453.600.000
TOTAL INGRESOS		1.065.600.000	1.083.960.000	1.102.870.800	1.122.348.924	1.142.411.392
EGRESOS						
Compras		306.000.000	315.180.000	324.635.400	334.374.462	344.405.696
Arriendo		45.600.000	47.200.560	48.857.300	50.572.191	52.347.275
Empleados		185.760.000	192.280.176	199.029.210	206.015.135	213.246.267
Prestaciones sociales		96.595.200	99.985.692	103.495.189	107.127.870	110.888.059
Administracion		62.000.000	63.836.000	65.727.080	67.674.892	69.681.139
Servicios		24.120.000	24.481.800	24.849.027	25.221.762	25.600.089
Costos y Gastos exportacion		232.351.236	240.506.764	248.948.552	257.686.646	266.731.447
TOTAL EGRESOS	(300.000.000)	952.426.436	742.964.228	766.593.206	790.986.314	816.168.524
FLUJO TOTAL	(300.000.000)	113.173.564	340.995.772	336.277.594	331.362.610	326.242.868
COSTO DE CAPITAL	35%					
VALOR PRESENTE NETO	280.132.266,35					
TIR	73,55%					
C/B	0,47					
VPN INGRESOS	\$ 2.425.028.664,19					
VPN EGRESOS	\$ 1.144.367.702,11					

CONCLUSIONES

Se concluye que los bolsos fabricados a base de cuero 100% natural es viable ya que Colombia tiene un gran potencial como país productor y exportador debido a su posición geográfica, capacidad de producción y apoyo gremial facilitando le generación de procesos que generen alto valor agregado. También se considera potencial exportador gracias al tratado de libre comercio.

La competencia internacional se encuentra concentrada en China debido a la mano de obra barata de ese mercado, la ventaja que puede sacar Colombia frente a este mercado es en innovación y diseños, sin embargo, se deben implementar estrategias de promoción en el país destino que ayuden a vender altos volúmenes de producción para manejar cara contenerizada y disminuir costos en la cadena logística.

REFERENCIAS

- cuero, a. y. (21 de 06 de 2018). *arte y cuero*. Obtenido de <https://www.arteycuero.com/como-hacer-un-bolso-de-piel/>
- Diaz & Vargas. (s.f). pág.
<https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/995/%09C1%C3%BAster%20como%20estrategia%20en%20las%20pymes%20del%20sector%20cuero%2C%20calzado%20y%20marroquiner%C3%ADa%20de%20Pereira%20para%20llegar%20a%20nuevos%20mercados%20internacionales.pdf>.
- FLOREZ, L. (3 de 5 de 2020). El sector del cuero y del calzado perdió el año. (R. Dinero, Entrevistador)
- galeria, r. (2020). tendencia en accesorios y marroquinería para este 2020: vaticinios de los expertos. *Vanguardia*, 5.
- INEXMODA. (07 de 2019). *INEXMODA*. Obtenido de INEXMODA:
http://www.saladeprensainexmoda.com/wp-content/uploads/2019/09/Informe_Especial_Textil_y_Confecciones_-_Jul_2019.pdf
- Inexmoda. (2019). *Informe del sector calzado y marroquinería*. Bogota: Inexmoda.
- Jimenez, J. G. (2018). La competitividad de los artículos de calzado cuero y marroquinería en Colombia. *Dialogos de saberes*, 178.
- LEGISCOMEX. (s.f.). Obtenido de
http://legal.legis.com.co/document/Index?obra=rex&document=rex_4d87e3da5b3940608551d540bee54963
- Paez, Jimenez & Buitrago. (2018). *Revistas Unilibre*. Obtenido de
<https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/dialogos/article/view/4729>
- Perez, P. N. (2018). La competitividad de los artículos de calzado cuero y marroquinería en Colombia. *Dialogos de saberes*, 183.
- Porter, M. (12 de 1998). *Harvard Business Review*. Obtenido de
<https://www.academia.edu/2918006/Clusters?auto=download>
- Procolombia. (20 de 4 de 2002). *Procolombia*. Obtenido de <https://procolombia.co/actualidad-internacional/servicios/consejos-para-exportar-hacia-estados-unidos>
- Revista dinero. (2020). El sector del cuero y del calzado perdió el año. *DINERO*, 5.

Revista Semana. (21 de 03 de 2020). Obtenido de El sector del cuero y del calzado perdió el año:
<https://www.dinero.com/pais/articulo/por-que-el-perdio-el-ano-el-sector-de-cuero-y-calzado/282399>

Rivera, S. (2017). Colombia y el verdadero desarrollo industrial: el sector del cuero. *Visiones*,
http://editorial.ucentral.edu.co/ojs_uc/index.php/visiones/article/view/326.

Romero Perez Alejandra, Lyda Maria Corredor. (2009). *PLAN DE NEGOCIOS PARA CREAR UNA EMPRESA PRODUCTORA*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

Tapia & Hernandez. (2019). *Universidad de Cordoba*. Obtenido de
<https://repositorio.unicordoba.edu.co/bitstream/handle/ucordoba/2419/APARICIOTAPIA-MARIAALEJANDRA-HERNANDEZMENCOANGELICAMARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

unidos, O. p. (2011). <http://www.ccmpe.org.co/>. Obtenido de <http://www.ccmpe.org.co/>

Velasco & Caicedo. (4 de 2017). *Universidad ICESI-Biblioteca Digital*. Obtenido de
http://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/83718/1/velasco_plan_arketin_2017.pdf

BIBLIOGRAFIA

Mastercardbiz, “Claves para exportar artículos de marroquinería a Estados Unidos”, (2019)
<https://www.mastercardbiz.com/mexico/2019/12/18/claves-para-exportar-articulos-de-marroquineria-a-estados-unidos/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, <https://www.mincit.gov.co/>

Procolombia, <https://procolombia.co/>

Oficina económica y comercial de la embajada de España (2004)
http://www.exportapymes.com/documentos/productos/Ie2129_colombia_cuero_marroquineria.pdf

Cámara y comercio de Bogotá (2006) <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-de-Cuero-Calzado-y-Marroquineria/Noticias/2016/Junio-2016/Cuero-Calzado-y-Marroquineria-sector-de-talla-mundial>

Constitucion politica de colombia y legislación ambiental (2013)

<http://cueritos-tannery.blogspot.com/2013/02/legislacion-ambiental.html>

Superintendencia de industria y comercio (2008)

https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/Nuestra_Entidad/Publicaciones/Reglamento_Calzado_julio5_2016.pdf