

EXPORTACIÓN SOMBRERO VUELTIAO HACIA ESTADOS UNIDOS

Presentado por:

Edisson Alexander Moreno Borda – Código: 1821980710

Gloria Esperanza Caballero Duarte – Código: 1020010511

Yudy Andrea Rico Romero – Código: 1611023555

Plan de negocios presentado para optar por el título de:

Profesional en Negocios Internacionales

Docente tutor:

Claudia Milena Pico Bonilla

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO
FACULTAD DE NEGOCIOS, GESTIÓN Y SOSTENIBILIDAD
PROGRAMA VIRTUAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

2020

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	3
ABSTRACT.....	3
1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
Pregunta Problema:	5
2. JUSTIFICACIÓN	6
3. OBJETIVOS.....	7
3.1 OBJETIVO GENERAL	7
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	7
4. ANTECEDENTES	8
5. MARCO TEÓRICO	10
6. DISEÑO METODOLÓGICO	11
7. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	12
7.1. ESTUDIO DE MERCADO	12
ANÁLISIS Y ESTRUCTURA ECONÓMICA EN PAÍS DE ORIGEN Y PAÍS DE DESTINO	12
7.2. ESTUDIO TECNICO	19
Empaque y Embalaje.....	23
Método de Transporte y Empresa Transportadora.....	24
7.3. ESTUDIO LEGAL.....	25
Guía Exportadora	25
7.4. ESTUDIO FINANCIERO.....	27
8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	33
9. BIBLIOGRAFÍA.....	34

RESUMEN

Una de las ventajas más grandes que tiene Colombia es la diversidad cultural, que se extiende a lo largo del país, encontrando en cada departamento diferentes objetos característicos y artesanales que marcan el sector tradicional y la historia de cada comunidad. Por medio de los acuerdos comerciales, Colombia ha tenido la oportunidad de exportar y así mismo incursionar en el mercado internacional con una gran variedad de productos autóctonos elaborados a mano. Con este proyecto se busca incentivar la exportación del sombrero vueltiao a Estados Unidos y otros países y así mismo resaltar la importancia del significado de la artesanía, su historia y cultura de la comunidad indígena Zenú, ubicada en el departamento de Córdoba al norte de Colombia.

Palabras Claves: Exportación, Oportunidad, Artesanía, Comunidad Indígena, Sombrero Vueltiao, Negocios Internacionales.

ABSTRACT

One of the greatest advantages that Colombia has is its cultural diversity, which extends throughout the country, finding in each department different characteristic and artisan objects that mark the traditional sector and the history of each community. Through trade agreements, Colombia has had the opportunity to export and enter the international market with a wide variety of native products made by hand. This project seeks to encourage the export of the vueltiao hat to the United States and other countries and also highlight the importance of the meaning of crafts, its history and culture of the Zenú indigenous community, located in the department of Córdoba in northern Colombia.

Key Words: Export, Opportunity, Crafts, Indigenous Community, Vueltaio Hat, International Business.

1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Según el Informe Nacional de Empleo Inclusivo INEI (ANDI, 2020), para los años 2018-2019 en términos de pobreza multidimensional, las comunidades indígenas revelaron una cifra de 2.5 niveles, mayor al total nacional de Colombia. Para el año 2014, según los resultados del Censo Agropecuario (López., 2020) el Índice de Pobreza Multidimensional para las comunidades indígenas era de 69.3%, lo cual determina esta población sigue enfrentando diariamente un alto nivel de pobreza que afecta su desarrollo socioeconómico en comparación a las demás poblaciones del país. A pesar de su vinculación con diferentes sectores para comercializar sus artesanías, no ha sido suficiente para mitigar la escasez de comida, servicios públicos, educación y oferta laboral estable. Sin embargo, a lo largo del tiempo estas comunidades han buscado la manera de surgir e incursionar en diferentes aspectos como el político, el social y el económico, generando un reconocimiento como uno de los más importantes patrimonios que tiene Colombia. Así mismo, muchos artesanos indígenas optan por crear sus propias empresas que resaltan la identidad cultural para así dar a conocer sus productos a nivel nacional e internacional.

Para el año 2014, Colombia ya contaba con aproximadamente 300.000 artesanos ubicados en las regiones de la costa atlántica, eje cafetero, departamento de Nariño, Boyacá, Putumayo, Santander y Tolima (Farex, 2014) la mayoría con un bajo nivel de escolaridad y desconocimiento de las ventajas que traería la exportación de sus artesanías para el progreso tanto para las comunidades como para el país.

El arte y la cultura son sectores llamativos en los cuales Colombia mediante ferias artesanales y eventos ha podido darse a conocer en varios países. Son muchos los interesados en invertir, ya que la materia prima y fabricación de las artesanías tienen un bajo costo teniendo en cuenta que para comerciantes el precio al por mayor de un sombrero vueltiao oscila entre 50.000 y 85.000 pesos colombianos. Sin embargo, la ganancia de los artesanos viene siendo menor a la ganancia que obtiene un comerciante al triplicar el precio de la artesanía en el exterior. Esto nos motiva a incentivar a la comunidad Zenú a seguir llevando la cultura colombiana y su arte a través de un objeto insignia como lo es el sombrero vueltiao, brindándole al artesano la información necesaria para comercializar y exportar sus productos siendo ellos los primeros en la línea negociación internacional.

Pregunta Problema:

Durante varios años el oficio artesanal ha sido fuente de ingresos para poblaciones vulnerables y regiones rurales que se dedican a esta labor, en especial para las regiones indígenas, los cuales se han visto obligados a cambiar sus actividades económicas por diferentes circunstancias adversas, entre ellas la falta desarrollo sostenible de esta actividad, con base en esta circunstancia.

¿Cómo se pueden mejorar los ingresos de la comunidad indígena Zenú por medio de la exportación de sus artesanías hacia Estados Unidos siendo ellos los primeros en la cadena de exportación?

2. JUSTIFICACIÓN

Colombia es un país rico culturalmente y se ha caracterizado por contar con diferentes tribus indígenas quienes nos han permitido reconocer a lo largo de los años la diversidad artesanal con la que cuenta el país. Al proporcionarle al artesano información clara y concisa del proceso de exportación del sombrero vueltiao, se busca fomentar que la comunidad Zenú de Tuchín, Córdoba obtenga un reconocimiento aun mayor a nivel internacional que les permita ser competitivos en el mercado. Además se busca seguir contribuyendo con el patrimonio cultural al llevar el arte y la tradición representados en productos autóctonos elaborados por los propios artesanos.

El sombrero vueltiao fue declarado símbolo cultural de la nación mediante la Ley 908 de 2004, en un reconocimiento a la cultura del pueblo Zenú, asentada en los departamentos de Córdoba y Sucre. En una entrevista para el periódico El Herald de Córdoba a Reinel Mendoza, experto artesano de la comunidad Zenú, relata la importancia del sombrero vueltiao para la comunidad indígena ya que las creencias y la economía del departamento de Córdoba se han heredado por generaciones. Así mismo, resalta la importancia de tener un producto autóctono y lo preocupante que ha sido el plagio y las falsificaciones del sombrero, sin embargo, gracias a la ley de Denominación de Origen Tejeduría Zenú (2011), la comunidad se ha visto respaldada por el gobierno ya que reconoce la exclusividad de la pieza y protege a los artesanos. (Cuello, 2019)

El presente trabajo pretende mostrar a las comunidades indígenas los beneficios y el proceso a seguir para la exportación del sombrero vueltiao hacia Estados Unidos sin intermediarios, buscando así la manera de ayudar a la comunidad vulnerable a aumentar sus ingresos y generar

un desarrollo económico para la etnia Zenú localizada en el municipio de Tuchín, departamento de Córdoba, siendo ellos los mayores productores de estos sombreros y su principal actividad de sustento. El 90% de la población en Tuchín devenga su sustento de la producción y venta del sombrero, sin embargo muchas familias optan porque sus hijos trabajen en vez de ir al colegio, lo cual a largo plazo continuara siendo un punto negativo para la comunidad ya que al crecer, el porcentaje de desempleo no disminuirá.

Se evaluarán los criterios y variables a tener en cuenta para encontrar el valor agregado que requiere el mercado para aumentar significativamente las ventas de este producto en el exterior.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar como la exportación del sombrero vueltiao como producto indígena, cultural y patrimonio del país puede contribuir al desarrollo de económico de la comunidad Zenú de Tuchín, Córdoba.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Caracterizar el desempeño exportador del sombrero vueltiao de los últimos 5 años.
- Identificar los factores que afectan a la comunidad indígena en su crecimiento económico mediante un análisis estadístico de las cifras de exportación para así identificar que afecta la producción y comercialización del producto.

- Identificar oportunidades de negocio en Estados Unidos para el sector artesanal mediante un análisis del mercado local y de destino, para así evaluar la demanda y la oferta del sombrero vueltiao y potencializar este mercado.
- Evaluar los beneficios que traería para la comunidad indígena y para los artesanos la exportación sus productos sin intermediarios, realizando un análisis del precio de venta y de compra de los sombreros en el mercado local y a nivel internacional.

4. ANTECEDENTES

El sombrero vueltiao es una insignia cultural en Colombia y por lo tanto otros estudios han hecho énfasis en la importancia que tendría el hecho de incrementar la exportación de este producto a otros países. En esta sección se van a discutir los trabajos e informes que hablan acerca de la cadena de distribución, la historia, cultura y significado del sombrero vueltiao. Se privilegian aquellos estudios que se centran en como la exportación brinda un valor agregado a la comunidad indígena que elabora la artesanía.

Nuestro primer trabajo de referencia hace énfasis a un plan de exportación de sombrero vueltiao de Colombia a Panamá, en este trabajo podemos encontrar como Alejandra Pareja, John de León y Leonel Gómez tenían como propósito mostrar el proceso de exportación, en el que incluyen logística, temas aduaneros, estudio de mercado y análisis de riesgos. Lo que más llama la atención de este trabajo es la invitación a una propuesta de valor para abrir el mercado y aumentar las posibilidades de adquisición del sombrero vueltiao por parte de otros países. Los autores proponen personalizar el producto al gusto del consumidor lo cual puede abrirle puertas como un souvenir a cualquier viajero. Panamá además es un país a fin con Colombia en temas culturales, las ferias serían utilizadas como plataforma de venta. Dentro de este trabajo también

podemos encontrar un análisis de la cadena de distribución del puerto de Barranquilla al puerto de Panamá, resaltando los riesgos en la exportación y las posibles soluciones a estos temas: la globalización, la preparación técnica de los empleados y el cumplimiento de normas en el país de destino. (Pareja, De León, Gómez, 2016)

En el segundo trabajo que tomamos como referencia realizado por Yennifer Castellanos en el año 2013, podemos evidenciar el análisis de las cifras de exportación del sombrero vueltiao para los años 2001-2005 y el comportamiento del mercado para los años 2011 y 2012, referenciadas de páginas como el DANE y Exporartesanias. Su propósito fue analizar la viabilidad de la creación de una empresa orientada a la comercialización nacional y exportación del sombrero vueltiao a los Estados Unidos. Dentro de su trabajo muestra la tasa de ocupación en el sector de las artesanías, la cantidad y el valor FOB de exportaciones pertenecientes a este sector, y un estudio más amplio de las posibles rutas marítimas entre Colombia y Estados Unidos. De igual forma la autora realiza un análisis de la empresa llamada “SONVUELTIAO” que realiza la exportación de este producto. Castellanos realiza una proyección de demanda de este sector, teniendo en cuenta el incremento de las exportaciones para los años referenciados y concluyendo con la viabilidad para la creación de empresa y exportación del producto hacia Estados Unidos con una ventaja comparativa notable. (Castellanos, 2013)

Otro de los estudios que profundiza la identidad cultural, es el trabajo realizado por la docente América Larraín, de la Universidad Nacional de Colombia sede Medellín publicado en la revista Landa (Larraín, 2015). Este trabajo que lleva como nombre El Sombrero Vueltiao Zenú: Retratos del símbolo cultural de la nación en Colombia habla acerca de la cultura e importancia del sombrero vueltiao y su comunidad. Desde el territorio Zenú y las condiciones de

sus habitantes, la elaboración y sus técnicas, intermediarios y precios de comercialización son algunos de los puntos explicados por la docente en este trabajo. Sin duda recalca la identidad cultura que tiene esta artesanía para toda la comunidad Zenú.

De acuerdo con los estudios tomados como referencia se evidencia el análisis de la oferta exportadora para el sombrero vueltiao en diferentes países y el crecimiento de las cifras de exportación a través de los años. Sin embargo, no encontramos un estudio enfocado en brindarle el mayor beneficio a la comunidad indígena Zenú como principal socio exportador hacia Estados Unidos, dándole así un reconocimiento y crecimiento económico a la comunidad en general, lo cual es el principal objetivo de este proyecto.

5. MARCO TEÓRICO

En Colombia las exportaciones relacionadas con artesanías para el año 2018 fue de aproximadamente tres millones de dólares, donde uno de sus principales destinos fue Estados Unidos, el cual importo aproximadamente US7.000 millones en dichos artículos. (Procolombia, 2019)

Tomando como base la teoría de comercio internacional de las ventajas comparativas de David Ricardo (1817) donde indica que los países deben especializarse en la exportación de aquellos productos donde la nación tiene mayores ventajas por su bajo costo de producción, ya sea por contar con la materia prima, recursos o conocimiento (Ventaja Comparativa, s.f.), lo cual encontramos en el sombrero vueltiao y la caña de flecha como materia prima de esta artesanía.

De manera muy similar para Michael Porter (1991) indica que la empresa tiene tres opciones para enfocar su factor diferenciador frente a los diferentes competidores:

- Un liderazgo de costos donde la empresa busca la mayor producción posible al menor costo, con el fin de buscar un precio más atractivo para el consumidor;
- Una estrategia de diferenciación otorgándole al producto una calidad única que le permita al producto sobre salir frente a sus competidores, condición que puede llegar a cumplir las artesanías, puesto que estas son únicas en formas y colores dependiendo de la cultura y la historia de la región que la diseña;
- O una estrategia de enfoque sustentada en enfatizar en un segmento específico del mercado donde busca satisfacer a una población específica lo que indicado concentrar los esfuerzos de una empresa. (Porter, 2020)

6. DISEÑO METODOLÓGICO

El presente trabajo tendrá un enfoque metodológico de naturaleza mixta la cual integrará procesos de análisis de datos de tipo cuantitativo y cualitativo.

Se ejecutarán 4 estudios:

1. Para el estudio del mercado se realizará un análisis cuantitativo de las cifras de exportaciones de los años 2015 al 2020, utilizando la técnica de recolección de datos de páginas como Legiscomex, Artesanías de Colombia y Procolombia. Por medio de un análisis descriptivo se presentarán las conclusiones de la demanda y oferta del sombrero vueltiao en cifras expresadas en millones de Dólares, la variación en el incremento de las exportaciones hacia Estados Unidos y las empresas que están exportando el producto actualmente.

2. El estudio técnico se desarrollará realizando una revisión documental donde se reconstruirá la cadena logística para así determinar que variables y factores intervienen y pueden afectar la producción del sombrero vueltiao.
3. Para la identificación de oportunidades de negocio para el sector artesanal, se llevará a cabo un estudio legal basado en la revisión documental donde se mencionarán las normativas vigentes para la exportación del sombrero vueltiao hacia Estados Unidos. De igual forma se estudiarán la Ley 908 de 2004 para el reconocimiento del sombrero vueltiao como símbolo cultura y la Ley de Denominación de Origen de Tejeduría Zenú.
4. Para el estudio financiero se realizará un cálculo de una tasa interna de retorno para así poder analizar los beneficios que traería para la comunidad indígena como exportadores sin intermediarios para así obtener mayor ganancia en al llevar este producto hacia Estados Unidos

7. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

7.1. ESTUDIO DE MERCADO

ANÁLISIS Y ESTRUCTURA ECONÓMICA EN PAÍS DE ORIGEN Y PAÍS DE DESTINO

ESTADOS UNIDOS					
INDICADOR	2015	2016	2017	2018	2019
Población	320.896	323.127	325.326	327.352	327.167
PIB	2,8%	1,5%	2,2%	2,9%	2,3%
Tasa desempleo				3,6%	3,9%
Salario medio USD	50.963	51.945	53.376	55.058	57.055
IPC	0,7%	2,1%	2,1%	1,9%	2,3%
Exportaciones M/USD	1.502	1.451	1.546	1.663	1.645
Importaciones M/USD	2.315	2.250	2.408	2.614	2.568
Balanza comercial	-4,3%	-4,3%	-4,4%	-4,6%	-4,3%
Tasa natalidad	12,5%	12,4%	12,2%	11,8%	11,6%

Tasa mortalidad	8,4%	8,5%	8,6%	8,6%	
Doing Business	7°	7°	8°	6°	8°

Tabla 1 Datos Macroeconómicos ESTADOS UNIDOS. Elaboración Propia, Fuente: Datos Macro (Macro, USA, 2020)

COLOMBIA					
INDICADOR	2015	2016	2017	2018	2019
Población	48.203	48.748	49.292	49.834	49.648
PIB	2,9%	2,0%	1,3%	2,5%	3,3%
Tasa desempleo			7,7%	8,1%	8,6%
Salario medio PESOS	751.741	804.363	860.669	911.449	966.153
IPC	6,8%	5,8%	4,1%	3,2%	
Exportaciones M/PESOS	35.960	31.756	36.896	41.774	39.460
Importaciones M/PESOS	54.957	44.889	46.075	51.232	52.702
Balanza comercial	-6,3%	-4,7%	-2,9%	-2,9%	-4,1%
Tasa natalidad	15,5%	15,3%	15,1%	14,9%	
Tasa mortalidad	5,4%	5,5%	5,5%	5,6%	
Doing Business	52°	51°	53°	59°	65°
TRM Promedio COP	2.743,39	3.050,98	2.951,32	2.956,43	3.281,09

Tabla 2 Datos Macroeconómicos COLOMBIA. Elaboración Propia, Fuente: Datos Macro y Corficolombiana (Corficolombiana, 2020) (Macro, Colombia, 2020)

De acuerdo con la revisión de los datos estadísticos y haciendo una retrospectiva de los últimos 5 años, podemos decir que la economía colombiana muestra un crecimiento acelerado en comparación con años anteriores, pese a la tendencia de la devaluación del peso colombiano (COP), lo cual se puede ver realizando una comparación del TRM entre Noviembre del 2020 cotizando a 3.858 (*Dolar Colombia, 2020*) frente al promedio estipulado para los años 2015 al 2019.

Para el año 2019 la economía de Colombia presento un crecimiento del 3,3%. En parte este crecimiento se debe al consumo interno con áreas como el comercio y transporte, este crecimiento es relativamente bueno comparado con América Latina que presento una expansión de tan solo el 0,5%. El crecimiento del país se vio afectado en gran medida por la caída del

precio del petróleo, el cual representa aproximadamente el 50% de las exportaciones, dicha caída de precios afecta la balanza comercial la que presenta una regresión del 4,1%.

Según el estudio realizado, el volumen del PIB de Estados Unidos lo clasifica en la primera economía del mundo, pero también es el país más endeudado, con una deuda del 104,26% del PIB. El PIB Per cápita para el 2019 fue de \$ 65.474 dólares, lo que lo ubica como el noveno país con mejor PIB Per Cápita, de lo que se puede concluir que los habitantes del país tienen un buen nivel de vida y una buena calidad de vida, en cuanto a la facilidad para hacer negocios, Estados Unidos ocupa el octavo puesto dentro de 190 países, según el ranking de Doing Business.

Estados Unidos es el mayor importador del mundo y el segundo exportador tanto de bienes como de servicios, para el año 2019 presenta un crecimiento en el PIB del 2,3%, aun con las diferentes tensiones comerciales generadas con los socios comerciales, en particular con China, aun así, la balanza comercial presento un déficit debió a que sus importaciones crecieron mucho más que sus exportaciones, 4,4% y 3% respectivamente. (*Santander Trade, 2020*)

Estados Unidos es un país con estándares altos productividad y con tecnología de punta, sus principales sectores son el agrícola con producto como maíz, vacunos y algodón, California produce aproximadamente un tercio de las verduras consumidas por el país y dos tercios de las frutas tanto frescas como secas, aunque este sector solo representa 0,9% del PIB, la manufactura de maquinaria, químicos y el área automotriz, son otros de los sectores de gran importancia para este país.

El Sector industrial representa el 18,2% del PIB y empleada aproximadamente el 19,2% de la población, adicional a esto Estados Unidos es el mayor productor de gas, electricidad y energía nuclear, junto con la industria aeroespacial y uno de los mayores productores de petróleo.

El sector de servicios es uno de los más importantes para Estados Unidos, en el cual sustenta mayor parte de su economía, representa el 77% del PIB y emplea más del 79,4% de la población, el sector terciario está compuesto por un 18,2% de participación del sector financiero, seguros e inmobiliarios, el sector educativo representa el 8,2%.

Estados Unidos es uno de los países con las mayores exportaciones de sombreros y otros sombreros, trenzados o fabricados uniendo tiras de cualquier material, incluidos los adornos, tanto en Valor FOB como en cantidades de exportación. Se identifica que gracias a las facilidades en los trámites y la confianza que brindan los procedimientos más y más empresas se animan a exportar gran cantidad de sus productos al tener una amplia variedad de sectores comerciales para incursionar. A continuación, se puede encontrar las estadísticas del ranking de exportación tomadas de Legiscomex.

Gráfico 1

Reporte de Ranking de Exportaciones Colombianas en valores de FOB USD para los años 2019 y 2020 según país de destino. Tomada de:

<https://www.legiscomex.com/ranking-de-importaciones-y-exportaciones-0>

legiscomex		Reporte de Rankings	
Fuente de datos:: Dirección De Impuestos Y Aduana De Colombia DIAN.			
País	Colombia	Filtros	Columnas
Tipo de intercambio	EXPORTACIÓN	Codigo y nombre de partida: 6504000000-Sombreros y c Valor FOB USD	
Años	2019, 2020		
Semestres	1, 2		
Trimestres	Sin especificar		
Meses	Sin especificar		
Variable eje X	País de Destino	Variable eje Y	Valor FOB (USD)

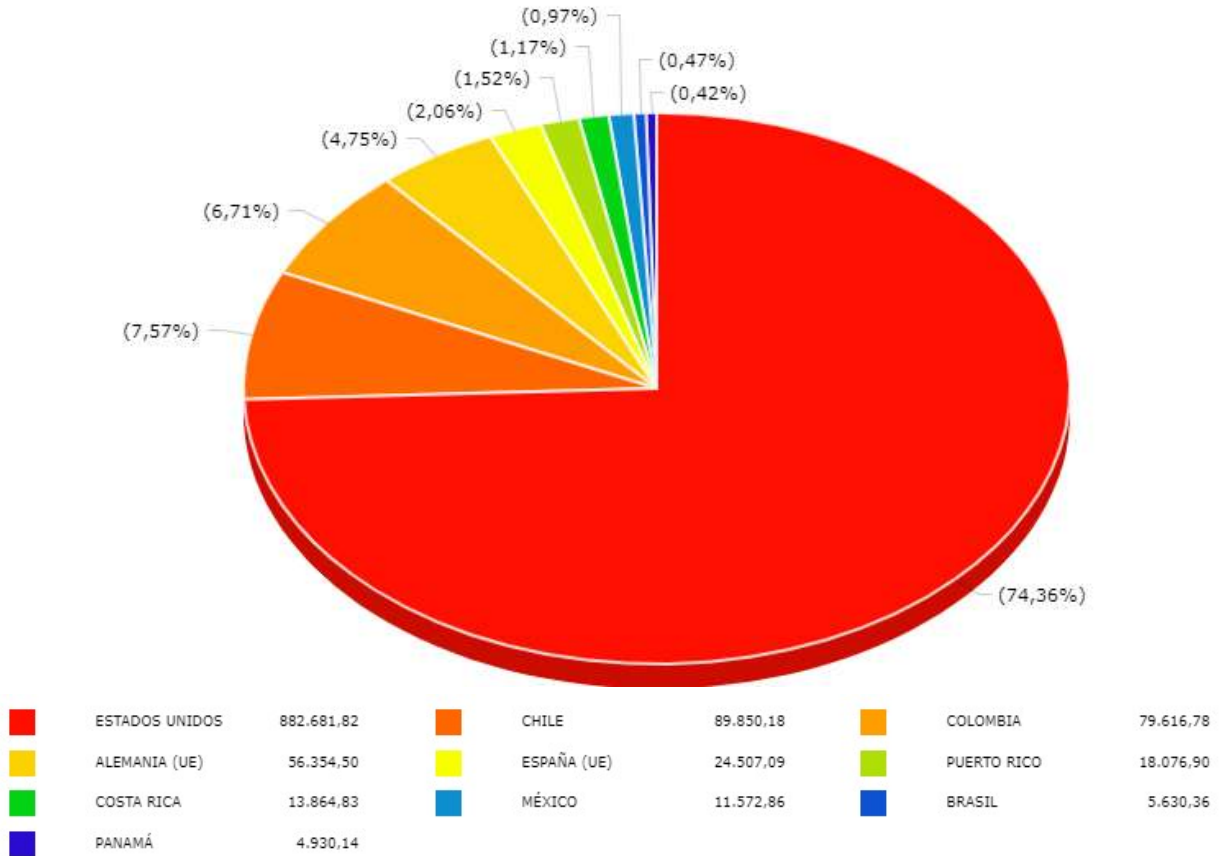


Gráfico 2

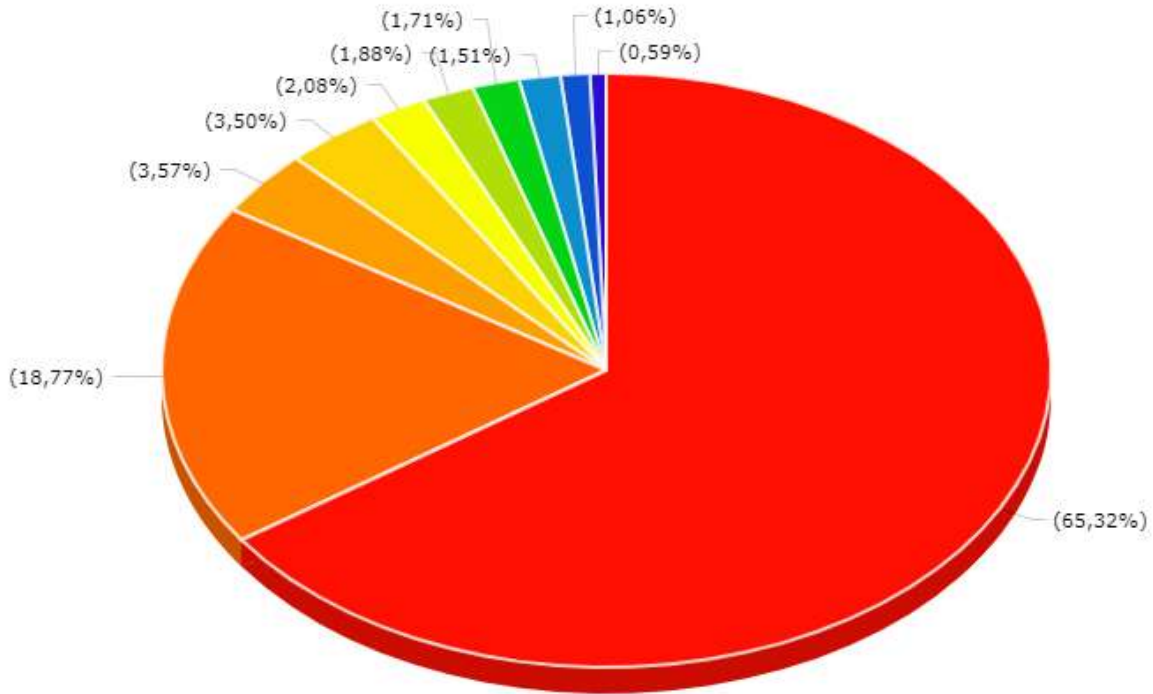
Reporte de Ranking de Exportaciones Colombianas en valor de Cantidades para los años 2019 y 2020 según país de destino. Tomada de:

<https://www.legiscomex.com/ranking-de-importaciones-y-exportaciones-0> (LegisEditores S.A, S.F)

Reporte de Rankings

Fuente de datos:: Dirección De Impuestos Y Aduana De Colombia DIAN.

Pais	Colombia	Filtros	Columnas
Tipo de intercambio	EXPORTACIÓN	Codigo y nombre de partida: 6504000000-Sombreros y c Valor FOB USD	
Años	2019, 2020		
Semestres	1, 2		
Trimestres	Sin especificar		
Meses	Sin especificar		
Variable eje X	País de Destino	Variable eje Y	Cantidad(es)



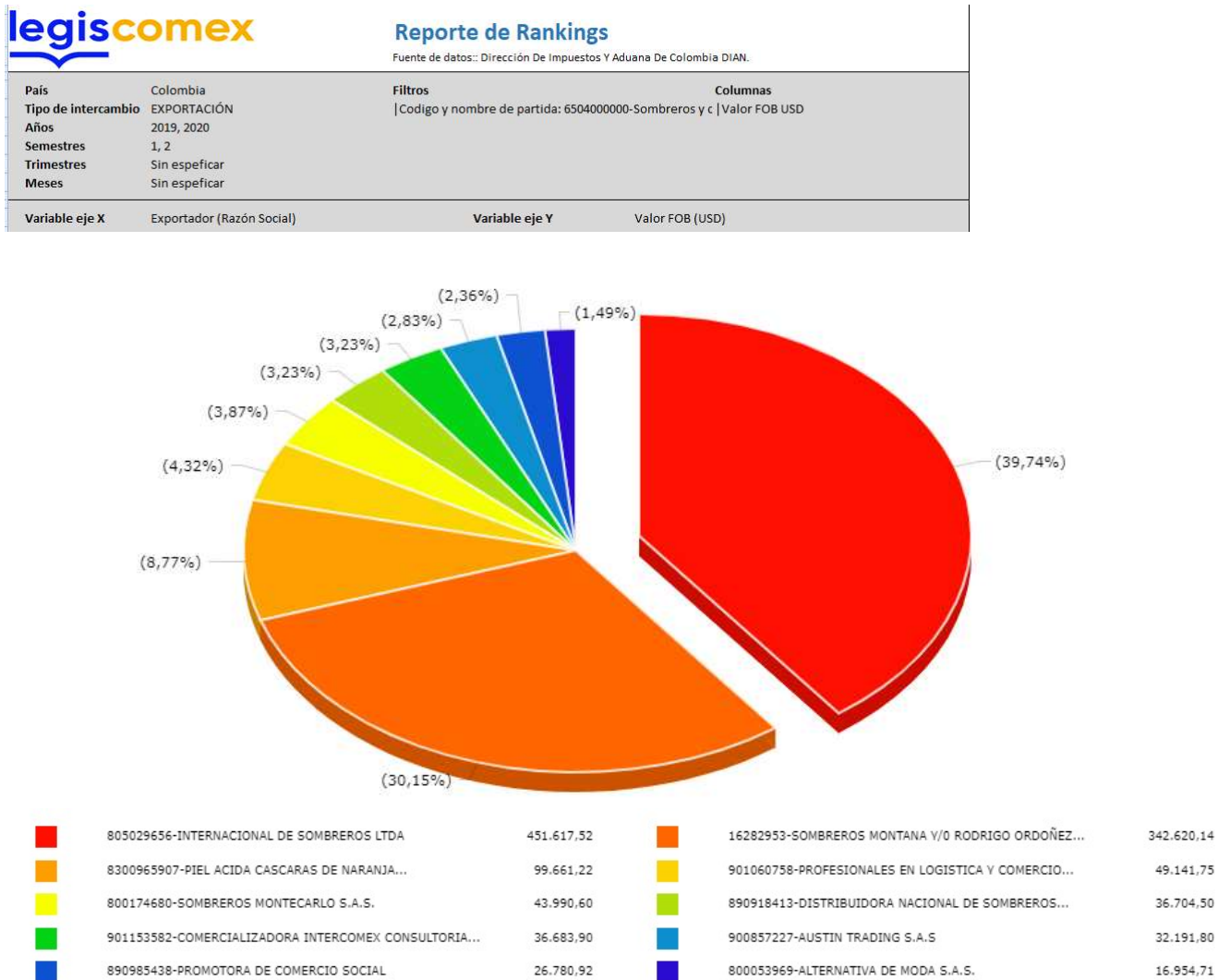
■ ESTADOS UNIDOS	64.361,00	■ CHILE	18.497,00	■ ALEMANIA (UE)	3.519,00
■ BRASIL	3.453,00	■ COSTA RICA	2.050,00	■ PANAMÁ	1.851,00
■ COLOMBIA	1.685,00	■ ESPAÑA (UE)	1.485,00	■ PUERTO RICO	1.048,00
■ PERÚ	585,00				

Dentro de las oportunidades comerciales encontramos las artesanías como un producto de gran exportación hacia Estados Unidos. Al realizar un estudio del comportamiento del mercado internacional de este producto encontramos que en el último año la empresa con mayor exportación fue INTERNACIONAL DE SOMBREROS LTDA. Con un total de valor FOB

\$451,617.52 USD, representando el 39,74% de ese año, como se evidencia en el siguiente gráfico.

Gráfico 3

Reporte de Ranking de Exportaciones Colombianas en valores de FOB USD para los años 2019 y 2020 según la empresa exportadora. Tomada de: <https://www.legiscomex.com/ranking-de-importaciones-y-exportaciones-0>



7.2. ESTUDIO TECNICO

En Colombia existen muchos tipos de sombreros, ya que responden a la identidad cultural que tiene cada región o departamento. Es cultural descubrir que los sombreros están estrechamente relacionados con las actividades artesanales, cada uno de ellos con características y técnicas especiales. La mayoría de ellos son creados por indígenas que expresan sus culturas a través de la artesanía, principalmente en pueblos pequeños, no solo en la región del Caribe sino en todo el país. Se sabe que cada cultura tiene diferentes técnicas y figuras tejidas que representan a sus antepasados. Es el traje de estas tribus marcar sus textiles con una firma, una figura que representa a su familia.

Tabla 1: Tipos de sombreros en Colombia

Tipo de sombrero	Cultura o región de Colombia	Observaciones
Sombrero vueltaio	Cultura Zenú	Es elaborado de fibra natural que proviene de la caña flecha
Womu Wayúu	Cultura Wayúu	Usan fibras de Isi que es una variedad de la paja tetera
Sombrero de Sandoná	Sandoná (Nariño)	La materia prima es la fibra de la palma de Iraca o más conocida como paja toquilla
Sombrero en pindo	Huila	La materia prima es la variedad de la palma caña flecha
Sombrero guambiano	Tierras altas del Cauca	Este bien se usa para guardar el pensamiento, pues “Guambiano sin sombrero no puede pensar”
Sombrero de Suaza	Suaza (Huila)	La principal material prima es la iraca o “palmicha”
Sombrero aguadeño	Aguadas (Caldas)	Su material prima es la paja de iraca

Tomado de: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/informe-sectorial-sector-sombreros-demas-tocados-colombia-2016-descripcion-sector-rci308.pdf>

Durante el estudio se evidencio que para el año 2014, el sector de los sombreros vueltiaos se vio afectado debido a la sequía que arrasó con los cultivos de caña de flecha. Aunque el gobierno y la alcaldía de Tuchín les brindan un apoyo, las familias artesanas se ven afectadas ya que la mayoría viven del comercio del sombrero vueltaio. Para el año 2014, en Tuchín habitaban alrededor de 30.000 artesanos zenúes. Sin embargo el alcalde afirmó que los productores se estaban apoyando de cultivos de caña de flecha de municipios cercanos como Tierralta, Ciénaga de Oro y Montería. (*ELTIEMPO*, 2014)

Para el año 2020, se evidencio que otro factor que afectó la producción y comercialización del sombrero vueltaio fue la cuarentena estricta de toda Colombia debido a la pandemia COVID-19. Adicional a esto, se vuelve a reportar la escasez de agua por temporada de verano. Se promedia que un artesano logra vender un sombrero entre 100.000cop y 150.000cop a la semana, sin embargo debido a la situación climática y el cierre de operaciones en todo el país, las familias artesanas reportan que demoran en hacer una venta y deben bajar los precios.

En la página oficial de Artesanías de Colombia podemos encontrar la siguiente información sobre la materia prima y el proceso sobre cómo se hacen estos sombreros:

"El Sombrero Vueltaio" se caracteriza por estar hecho de "Caña Flecha". Es un tallo que una vez que la planta ha florecido y con las hojas secas de la caña de flecha (*Gynerium sagittatum*), la costilla central se usa para obtener la fibra para la trenza del sombrero.

La materia prima se obtiene de las hojas más largas de la "Caña Flecha". Es mejor elegir las hojas que tengan una textura homogénea y que estén maduras. La nervadura central se aísla del resto del limbo mediante el proceso de 'raspado', usando el cuchillo para presionar la costilla en una banda de cuero sobre el muslo del artesano. Tomando la nervadura con la mano izquierda

y el cuchillo con la mano derecha, se pasa tantas veces como sea necesario, hasta que la sustancia carnosa desaparezca y la fibra esté limpia.

Proceso de teñido: las costillas raspadas se seleccionan de aquellas con algo de pigmento y aquellas que están completamente limpias. Aquellos con pigmento se tiñen para formar los pares en blanco y negro con los que se hará la trenza. Las fibras que tienen rayas o pigmentos se sumergen durante tres días en un "lodo" que se ha seleccionado de suelos sedimentarios ricos en alcalinos, con un pH de ocho a nueve.

Luego se lavan para que salga el exceso de limo y tomen un color oscuro, debido a la sal que pica; luego se llevan a cocinar en una olla de cerámica con hojas de legumbres, preferiblemente, o de otros ricos en grupos cromóforos que acentúen el color, entre ellos, puede usar la jagua, el divisivi, la bija y la cáscara de plátano. El procedimiento se repite hasta que la fibra se haya vuelto de color negro brillante o se ajuste a la calidad del sombrero que se va a trenzar. Las fibras de calidad se cocinan con brotes de "caña agria" para blanquear y secar al sol.

Con las fibras puedes comenzar a hacer trenzas para construir el sombrero. La cantidad de fibras para hacer las trenzas se compone de números impares entre blanco y negro. El color blanco va de derecha a izquierda mientras que el negro de izquierda a derecha. De esta manera, el borde derecho es blanco y el izquierdo es negro.

La técnica de la trenza del sombrero varía en función de la calidad del sombrero y el ancho de las alas. Los sombreros más comunes conocidos se nombran por el número de pares de tiras de fibra; Hay 5 tipos comunes: quince, diecinueve, veintiuno, veintitrés y veintisiete. Los sombreros mejores catalogados son los de 19, 21, 23 y hasta 27 vueltas. (Artesanías de Colombia , 2020)

Imagen 1
“Sombreros Vueltiaos”



Nota: Tipos de Sombreros Vueltiaos. Tomado de: (Dinalsom, s.f)Monterrey

Otro estudio realizado fue con el local ANFERARTESANIAS ubicado en el Aeropuerto el Dorado de Bogotá donde pudimos obtener los precios de venta de los sombreros y el precio de compra al por mayor. Ellos indican que los traen directamente desde Tuchín, Córdoba.

<i>TIPO DE SOMBRERO</i>	<i>PRECIO DE VENTA</i>	<i>PRECIO DE COMPRA</i>
<i>Colombiano 19 vueltas</i>	<i>150.000 cop</i>	<i>75.000</i>
<i>Vueltiao 15 Vueltas</i>	<i>130.000 cop</i>	<i>55.000</i>
<i>Vueltiao 19 Vueltas</i>	<i>180.000 cop</i>	<i>105.000</i>
<i>Vueltiao 21 Vueltas</i>	<i>240.000 cop</i>	<i>165.000</i>

Por lo tanto se puede determinar que la ganancia por sombrero, tomando como ejemplo este local sin costos de envío es de 75.000 pesos colombianos.



Empaque y Embalaje

Como empaque principal, el sombrero vueltiao ira enrollado con una trenza de fibra en una caja de cartón reciclable. El peso aproximado por de un sombrero es de 100 gramos más el peso de la caja son 250 gramos aproximadamente, así como se muestra en la siguiente imagen:



Nota: Imagen tomada de <https://www.olx.com.co/item/sombre-vueltiao-carpio-baltazar-original-iid-1102205304>

Es requisito de Estados Unidos que la caja tenga información del producto a exportar. En este caso la etiqueta debe ir marcada de la siguiente manera:

- Isasshi (Nombre de la empresa)
- Código de Barras
- (1) Unit of Vueltiao Hat
- Made in Colombia-100% Caña de Flecha.

Se busca como segundo embalaje una caja de cartón corrugado donde se puedan ubicar 30 cajas debidamente empacadas y selladas por unidad de sombrero, para un peso aproximado entre 7,5 y 10 kilogramos. Teniendo en cuenta que esta caja debe cumplir con las especificaciones para proteger la mercancía tanto de lluvia como de golpes o una mala manipulación.

Método de Transporte y Empresa Transportadora

Según el comportamiento de negociación para este producto, se identifica que el medio de transporte más utilizado es la vía aérea ya que toma de 2-3 días hábiles en llegar a su lugar de destino saliendo de Bogotá, en cambio sí se hiciera vía marítima, se demoraría entre 10-15 días hábiles, teniendo en cuenta que el producto deberá primer ser transportado hacia un puerto marítimo de Colombia desde la ciudad de Bogotá.

Al iniciar el proceso logístico se debe realizar una matriz de costos, tomando los siguientes datos: El peso de un sombrero es de 0.25kg aproximadamente. Se enviarán 30 cajas por unidad en una caja grande con un peso aproximado de 10 kg y, según las tarifas de exportación de FedEx Plubic, el costo aproximado en USD \$ 281.90 a todos los Estados Unidos, excepto Miami. A Miami, la tasa de exportación de 10 kg será de \$ 222.48. (FedEX, 2020)

7.3. ESTUDIO LEGAL

Es importante tener en cuenta el proceso para realizar una exportación la persona natural y/o jurídica deberá contar con los siguientes requisitos:

1. Inscripción ante la Cámara de Comercio.
2. RUT como Exportador.
3. Facturación autorizada por la DIAN.
4. Producto a exportar y la Subpartida Arancelaria determinadas
5. Identificar si el producto, de acuerdo con el mercado al que va, requiere Certificado de Origen.
6. Inscripción en el Registro Nacional de Exportadores.

Es indispensable tener identificado la clasificación arancelaria del producto a exportar, en este caso para Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos es 6504.00.00.00.

Guía Exportadora

Esta información la podemos encontrar en la Guía Exportadora de Artesanías de Colombia.

(Artesanías de Colombia, 2020)

1. Estudio de Mercado y de la demanda Potencial.
2. Remisión de la Factura Proforma (Cotización).
3. Aceptación de las condiciones
4. Confirmación del pago.

5. Procedimiento de Obtención del Certificado de Origen. Para obtener el Certificado de Origen, el exportador debe diligenciar el Formulario “Registro de Productores Nacionales, Oferta Exportable y Solicitud de Determinación de Origen” (Forma 010A)
6. Factura Comercial.
7. Compra y diligenciamiento del Documento de Exportación (DEX).
8. Solicitud de Vistos Buenos. Este requisito debe cumplirse en forma previa a la exportación de productos artesanales colombianos.
9. Lista de Empaque.
10. Contratación del Transporte
11. Presentación del Documento de Exportación (DEX). El DEX se presenta con los siguientes documentos:
 - Documento e Identidad del exportador
 - Documento de transporte (Guía aérea, Conocimiento de Embarque o Carta de Porte)
 - Factura Comercial y Lista de Empaque
 - Dependiendo del producto: CITES, permiso fitosanitario, autorizaciones expresas y demás requisitos exigidos para la exportación
12. Pago de la Exportación. Las exportaciones generan la obligación de reintegrar las divisas recibidas, mediante la apertura de carta de crédito, una transferencia bancaria o un cheque certificado.

TIPOLOGÍA DE ACUERDO	CONCEPTO	VIGENCIA	BENEFICIOS
TLC (Tratado de Libre Comercio)	El acuerdo permite la comercialización de diferentes bienes y servicios sin aranceles, se hace con el fin de ampliar mercados y servicios.	Vigente desde 15 de mayo de 2012 en vigencia con Colombia. No requiere renovación periódica.	Mejorar la propuesta exportadora y establecer negocios estables con Estados Unidos.
Ley 908 de 2004	Reconocimiento del sombrero vueltiao como símbolo cultural y se hace un reconocimiento a la cultura del pueblo Zenú asentada en los departamentos de Córdoba y Sucre	Vigente desde 18 de Junio de 2014	Poder mostrar al mercado un reconocimiento que brinde confianza a los compradores
Resolución 71097 de 2011	Ley de Denominación de Origen de Tejeduría Zenú	Vigente desde 07 de Diciembre de 2011	Evitar que otras comunidades realicen plagio de los sombreros. Ofrecer un producto de Calidad
NTC 5714	Criterios ambientales para artesanías, sombreros y otros productos del diseño, elaborados en fibra de caña de flecha	Vigente de 30 de Septiembre de 2009	Tener una guía ambiental y normativa de calidad para la elaboración de los sombreros.

7.4. ESTUDIO FINANCIERO

En la Tabla 3 se muestra la maquinaria y equipo necesario para el funcionamiento de la empresa, en la Tabla 4 el equipo de oficina y en la Tabla 5 el equipo de cómputo.

Tabla 3: Maquinaria y Equipos

Maquinaria y equipos					
Equipo	Cantidad	Precio unitario	Precio total	Años a depreciar	Depreciación anual
Empacadora y envasadora	1	\$ 14,000,000	\$ 14,000,000	10	\$ 1.400.000
Bascula	1	\$ 3,750,000	\$ 3,750,000	10	\$ 375
Total		\$ 49.350.000	\$ 49.350.000		\$ 1.400.375

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4: Equipo de oficina

Equipo de oficina					
Equipo	Cantidad	Precio unitario	Precio total	Años a depreciar	Depreciación anual
Juego de oficina (escritorio, entre otros)	4	\$ 632,90	\$ 2,531,600	5	\$ 506,32
Archivadores	4	\$ 129,00	\$ 516,00	5	\$ 103,20
Estanterías	3	\$ 130,66	\$ 391,98	5	\$ 78,40
Sillas	17	\$ 65,90	\$ 1,120,300	10	\$ 112,03
Lockers	1	\$ 559,90	\$ 559,90	10	\$ 55,99
Escritorio para reuniones	1	\$ 850,00	\$ 850,00	5	\$ 170,00
Papeleras	4	\$ 39,90	\$ 159,60	5	\$ 31,92
Útiles de oficina	4	\$ 50,00	\$ 200,00	5	\$ 40,00
Total		\$ 2.458.260	\$ 6.329.380		\$ 1.097.856

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5: Equipo de cómputo

Equipo de cómputo					
Equipo	Cantidad	Precio unitario	Precio total	Años a depreciar	Depreciación anual
Computador Portátil	4	\$ 820,00	\$ 3,280,000	5	\$ 656,00
Impresora Multifuncional	4	\$ 420,00	\$ 1,680,000	5	\$ 336,00
Router	4	\$ 64,90	\$ 259,60	5	\$ 51,92
Teléfonos	4	\$ 58,90	\$ 235,60	5	\$ 47,12
Servidor	1	\$ 700,00	\$ 700,00	5	\$ 140,00
Total		\$ 2,063,800	\$ 6.155.200		\$ 1.231.040

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 6 se presenta la mano de obra para el primer año de funcionamiento de la empresa:

Tabla 6: Mano de Obra

Cargo	Nº de puestos	Salario Básico	Valor a pagar basico	Factor prestacional (51,842%)	Valor a pagar con prestaciones
Gerente General	1	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 1.295.600	\$ 3.795.600
Secretaria	1	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 492.328	\$ 1.442.328
Contador	1	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 932.832	\$ 2.732.832
Jefe de Planta de Empaque	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 829.184	\$ 2.429.184
Jefe de Mercadeo	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 829.184	\$ 2.429.184
Jefe de Finanzas	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 829.184	\$ 2.429.184
Jefe de Gestión Humana	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 829.184	\$ 2.429.184
Operarios	8	\$ 828.000	\$ 6.624.000	\$ 3.432.822	\$ 10.056.822
Vendedores	3	\$ 828.000	\$ 2.484.000	\$ 1.287.308	\$ 3.771.308
Total mano de obra mes			\$ 20.758.000	\$ 10.757.626	\$ 31.515.626
Total mano de obra año			\$ 249.096.000	\$ 129.091.511	\$ 378.187.511

Fuente: Elaboración propia

Se tiene un precio de compra estimado de \$70.000 y un precio de venta de \$135.000 para el primer año, se espera este año lograr vender 6.200 unidades, adicionalmente se estima un incremento de ventas anual del 3,8%, un incremento en el precio de venta de 4,2%, una comisión de ventas de 3%, con estos datos se obtiene el presupuesto de ventas mostrado en la Tabla 7.

Tabla 7: Presupuesto de ventas

	Presupuesto de ventas					
	1	2	3	4	5	6
Cantidad	6.200	6.436	6.680	6.934	7.197	7.471
Precio de venta	\$ 135.000	\$ 140.670	\$ 146.578	\$ 152.734	\$ 159.149	\$ 165.834
Ventas	\$ 837.000.000	\$ 905.295.852	\$ 979.164.372	\$ 1.059.060.268	\$ 1.145.475.350	\$ 1.238.941.557
Comision de ventas	\$ 25.110.000	\$ 27.158.876	\$ 29.374.931	\$ 31.771.808	\$ 34.364.261	\$ 37.168.247

Fuente: Elaboración propia

El capital de trabajo necesario para el año 1 se estima como un 40% necesario de las ventas del año, la inversión necesaria para el proyecto se muestra en la Tabla 8.

Tabla 8: Inversión necesaria

Inversión necesaria	
Tipo	Valor
Activos	\$ 61.834.580
Capital de trabajo	\$ 167.400.000
Inversión total necesaria	\$ 229.234.580

Fuente: Elaboración propia

Del capital necesario, 50% lo van a invertir los accionistas de fondos propios y el otro 50% se va a obtener mediante un préstamo bancario, las condiciones del crédito se presentan en la Tabla 9 y la tabla de amortización se presenta en la Tabla 10.

Tabla 9: Datos préstamo

Datos Amortización	
Monto	\$ 114.617.290
Plazo años	10
Tasa	11,20%
Cuota	\$ 19.625.686

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10: Amortización préstamo

Año	0	1	2	3	4	5
Cuota		\$ 19.625.686	\$ 19.625.686	\$ 19.625.686	\$ 19.625.686	\$ 19.625.686
Capital		\$ 6.788.549	\$ 7.548.867	\$ 8.394.340	\$ 9.334.506	\$ 10.379.970
Interes		\$ 12.837.136	\$ 12.076.819	\$ 11.231.346	\$ 10.291.180	\$ 9.245.715
Saldo	\$ 114.617.290	\$ 107.828.741	\$ 100.279.874	\$ 91.885.535	\$ 82.551.029	\$ 72.171.058
Flujo de caja BRUTO	\$ 114.617.290	-\$ 19.625.686	-\$ 19.625.686	-\$ 19.625.686	-\$ 19.625.686	-\$ 19.625.686
BENEFICIO 33%		\$ 4.236.255	\$ 3.985.350	\$ 3.706.344	\$ 3.396.089	\$ 3.051.086
FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN	\$ 114.617.290	-\$ 15.389.431	-\$ 15.640.335	-\$ 15.919.341	-\$ 16.229.596	-\$ 16.574.600
	6	7	8	9	10	
	\$ 19.625.686	\$ 19.625.686	\$ 19.625.686	\$ 19.625.686	\$ 19.625.686	
	\$ 11.542.527	\$ 12.835.290	\$ 14.272.843	\$ 15.871.401	\$ 17.648.998	
	\$ 8.083.159	\$ 6.790.396	\$ 5.352.843	\$ 3.754.285	\$ 1.976.688	
	\$ 60.628.531	\$ 47.793.241	\$ 33.520.399	\$ 17.648.998	\$ -	
	-\$ 19.625.686	-\$ 19.625.686	-\$ 19.625.686	-\$ 19.625.686	-\$ 19.625.686	
	\$ 2.667.442	\$ 2.240.831	\$ 1.766.438	\$ 1.238.914	\$ 652.307	
	-\$ 16.958.243	-\$ 17.384.855	-\$ 17.859.247	-\$ 18.386.772	-\$ 18.973.379	

Fuente: Elaboración propia

Los gastos presupuestados para el primer año de funcionamiento del proyecto se muestran en la Tabla 11.

Tabla 11: Costos año 1

Costos variables año 1	
Costo	Valor
	\$
Materia prima	434.000.000
	\$
Comisión ventas	25.110.000
	\$
Mano de obra directa	12.486.006
	\$
Transporte	30.380.000
TOTAL	\$ 501.976.006

Costos fijos año 1	
Costo	Valor
Mano de obra indirecta	\$ 365.701.505
Depreciación	\$ 3.729.271
Interés préstamo	\$ 12.837.136
Servicios públicos	\$ 6.600.000
TOTAL	\$ 388.867.913

Fuente: Elaboración propia

Con los datos de la Tabla 3 a la Tabla 11 se obtiene el flujo de caja presupuestado para el proyecto, el cual se presenta en la Tabla 12.

Tabla 12: Flujo de caja

FLUJO DE CAJA OPERATIVO	0	1	2	3	4	5	6
INGRESOS		\$ 837.000.000	\$ 905.295.852	\$ 979.164.372	\$ 1.059.060.268	\$ 1.145.475.350	\$ 1.238.941.557
COSTO MERCANCIA VENDIDA		\$ 503.376.381	\$ 524.518.189	\$ 546.547.953	\$ 569.502.967	\$ 593.422.091	\$ 618.345.819
UTILIDAD BRUTA		\$ 333.623.619	\$ 380.777.663	\$ 432.616.420	\$ 489.557.302	\$ 552.053.259	\$ 620.595.738
GASTO DE ADMON Y VTA		\$ 374.630.401	\$ 390.364.878	\$ 406.760.203	\$ 423.844.132	\$ 441.645.585	\$ 460.194.700
UTILIDAD OPERATIVA		-\$ 41.006.782	-\$ 9.587.215	\$ 25.856.217	\$ 65.713.170	\$ 110.407.674	\$ 160.401.038
DEPRECIACIONES		\$ 3.729.271	\$ 3.729.271	\$ 3.729.271	\$ 3.729.271	\$ 3.729.271	\$ 3.729.271
AMORTIZACIONES							
U A IMPUESTOS		-\$ 44.736.053	-\$ 13.316.486	\$ 22.126.946	\$ 61.983.899	\$ 106.678.403	\$ 156.671.767
IMPUESTOS 33%		-\$ 14.762.898	-\$ 4.394.440	\$ 7.301.892	\$ 20.454.687	\$ 35.203.873	\$ 51.701.683
U OPERATIVA D IMPUESTOS		-\$ 29.973.156	-\$ 8.922.046	\$ 14.825.054	\$ 41.529.212	\$ 71.474.530	\$ 104.970.084
DEPRECIACIONES		\$ 3.729.271	\$ 3.729.271	\$ 3.729.271	\$ 3.729.271	\$ 3.729.271	\$ 3.729.271
AMORTIZACIONES							
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		-\$ 26.243.885	-\$ 5.192.775	\$ 18.554.325	\$ 45.258.483	\$ 75.203.801	\$ 108.699.355
ACTIVOS FIJOS	61.834.580,00						
K DE TRABAJO	167.400.000,00	- 36.876.284,85	- 38.425.088,81	- 40.038.942,54	- 41.720.578,13	- 43.472.842,41	-
VALOR DE SALVAMENTO							
FLUJO DE CAJA DE INVERSION	- 105.565.420,00	36.876.284,85	38.425.088,81	40.038.942,54	41.720.578,13	43.472.842,41	-
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		- 26.243.884,54	- 5.192.774,54	18.554.324,58	45.258.483,48	75.203.800,86	108.699.354,91
FLUJO DE CAJA INVERSION	- 105.565.420,00	36.876.284,85	38.425.088,81	40.038.942,54	41.720.578,13	43.472.842,41	-
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	- 105.565.420,00	10.632.400,31	33.232.314,27	58.593.267,12	86.979.061,61	118.676.643,26	108.699.354,91
FLUJO DE CAJA DE FINANCIACION	114.617.290,00	- 15.389.430,56	- 15.640.335,34	- 15.919.341,45	- 16.229.596,24	- 16.574.599,57	- 16.958.243,28
FLUJO DE CAJA INVERSIONISTA	- 9.051.870,00	- 4.757.030,25	17.591.978,93	42.673.925,67	70.749.465,37	102.102.043,69	91.741.111,63

Fuente: Elaboración propia

Ahora con los datos de la Tabla 10, se calculó el VPN del proyecto para el proyecto y para el inversionista, esto se muestra en la Tabla 13. Luego se calculó la TIR que se muestra en la Tabla 14 y la relación costo beneficio presentada en la Tabla 15.

Tabla 13: VPN

VPN proyecto	33.883.889,88
VON inversionista	- 31.918.131,96

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14: TIR

TIR PROYECTO	0,40
TIR INVERSIONISTA	0,25

Fuente: Elaboración propia

Tabla 15: Relación costo beneficio

B/C	1,14
-----	------

Fuente: Elaboración propia

Con base a los datos presentados en la Tabla 13 a la Tabla 15, se puede ver que el VPN del proyecto es bastante bueno, mientras el VPN del inversionista es negativo, esto se debe en gran parte a los intereses que debe pagar la empresa por el préstamo, por ello se puede decir que el proyecto es bastante rentable, pero para que se obtengan dividendos para los accionistas se deben buscar otras fuentes de financiación, una opción puede ser que los socios inviertan más dinero, si esto no es posible, deben intentar utilizar fuentes de financiación con menores interés al préstamo que se tiene pensado utilizar.

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Colombia presenta gran potencial para la exportación de diferentes productos, entre ellos los productos artesanales, teniendo en cuenta la demanda del mercado de destino, el precio del dólar y las características básicas del sombrero vueltiao, el cual lo presenta como un producto diferenciador debido a sus materiales y a su confección. La exportación de dicho producto generaría una favorable oportunidad para la población indígena Zenú de Tuchín, Córdoba, en la mejora de sus ingresos económicos.

Estos ingresos presentarían un incremento propicio económico para la comunidad, debido al diferencia de precio de venta que se presenta entre la venta al intermediario y la venta al cliente

final, debido a que esta diferencia puede oscilar entre un 40% a 50%, que podría estar recibiendo directamente la comunidad indígena al realizar la exportación.

Es importante recalcar que el gobierno nacional de Colombia junto con los diferentes entes gubernamentales proporcionan un acompañamiento a las empresas y artesanos que quieran iniciar una negociación. Como pudimos observar, existen diferentes leyes y resoluciones que respaldan a la comunidad indígena Zenú con la elaboración y comercialización del sombrero vueltiao.

De igual forma se evidenció que en los últimos 5 años las cifras de exportación del sombrero vueltiao va en aumento, a pesar de que no se han publicado informes oficiales para el año 2020 y su afectación económica debido a la pandemia, evidenciamos que muchas empresas utilizaron medios electrónicos y tiendas virtuales para comercializar sus productos.

9. BIBLIOGRAFÍA

ANDI. (5 de Febrero de 2020). *Informe Nacional de Empleo Inclusivo 2018-2019*. Obtenido de <http://www.andi.com.co/Uploads/INEI.pdf>

Artesanías de Colombia . (2020). *Caña de Flecha*. Obtenido de https://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/C_sector/cana-flecha_183

Artesanías de Colombia. (2020). *Guía Exportadora*. Obtenido de https://artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/C_tienda/guia-para-exportar_277

Castellanos, Y. (22 de Mayo de 2013). *Plan de Negocio, Exportación del Sombrero Vueltiao*. Obtenido de <http://exposombrerovuertiao.blogspot.com/>

- Corficolombiana. (7 de Enero de 2020). *Corficolombiana*. Obtenido de <https://investigaciones.corficolombiana.com/documents/38211/0/20200108-%20Politica%20de%20ARC.pdf/3d418e9e-54a6-6784-de8b-d95806e512f6>
- Cuello, O. (28 de Enero de 2019). *Los negocios que tejen los zenúes en cada trenza del sombrero vueltiao*. Obtenido de El Heraldo : <https://www.elheraldo.co/cordoba/los-negocios-que-tejen-los-zenues-en-cada-trenza-del-sombrero-vueltiao-592642>
- Dinalsom. (s.f). *Vueltiaos*. Obtenido de Su mejor sombrería: <https://dinalsom.com/productos/categoria/vueltiaos>
- Dolar Colombia. (3 de Noviembre de 2020). *Dólar TRM Hoy en Colombia*. Obtenido de <https://www.dolar-colombia.com/>
- ELTIEMPO . (22 de Julio de 2014). *Sequía amenaza producción del sombrero vueltiao*. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-14286923>
- Farex. (8 de Septiembre de 2014). *Colombia: Tierra de artesanías expuestas al mundo*. Obtenido de <http://www.farex.org/la-mejor-vitrina-de-colombia-para-el-mundo/>
- FedEX. (2020). *Tarifas de Exportación*. Obtenido de <https://www.fedex.com/content/dam/fedex/international/rates/fedex-rates-all-es-co-2020.pdf>
- Larraín, A. (2015). *Academia*. Obtenido de https://www.academia.edu/34711858/El_sombrero_vueltiao_Zen%C3%BA_Retratos_del_s%C3%ADmbolo_cultural_de_la_naci%C3%B3n_en_colombia
- LegisEditores S.A. (S.F). *Ranking de Importaciones y exportaciones* . Obtenido de [Grafico 1-3]: <https://www.legiscomex.com/ranking-de-importaciones-y-exportaciones-0>
- López., J. A. (26 de Marzo de 2020). *Comunidades Indígenas,: Una población altamente vulnerable*. Obtenido de PARES, Fundación Paz y Reconciliación: <https://pares.com.co/2020/03/26/comunidades-indigenas-una-poblacion-vulnerable-en-esta-emergencia/>

Macro, D. (2020). Obtenido de Colombia:

<https://datosmacro.expansion.com/paises/colombia#:~:text=Su%20capital%20es%20Bogot%C3%A1%20y,habitante3.463%24%20dolares%20por%20habitante.>

Macro, D. (2020). *USA*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/usa>

Pareja, De León, Gómez. (9 de Noviembre de 2016). *Plan Exportador: Sombrero Vueltiao. Colombia- Panamá*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/LeonelGomezMolina/plan-exportador-sombrero-vueltiao-colombia-panam>

Porter, L. 3. (03 de Marzo de 2020). Obtenido de Cepymenews: <https://cepymenews.es/las-3-estrategias-competitivas-genericas-de-michael-porter>

Procolombia. (30 de Noviembre de 2019). *Aumenta el apetito internacional por las artesanías colombianas*. Obtenido de <https://procolombia.co/noticias/aumenta-el-apetito-internacional-por-las-artesantias-colombianas>

Ventaja Comparativa. (s.f.). Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/ventaja-comparativa.html>

Santander Trade. (Septiembre de 2020). *Santander Trade*. Obtenido de

https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior?url_de_la_page=%2Fes%2Fportal%2Fanalizar-mercados%2Festados-unidos%2Fcifras-comercio-exterior&actualiser_id_banque=oui&id_banque=12&memoriser_choix=memoriser&&a

Páginas y recursos Web adicionales consultados:

<https://www.dane.gov.co/index.php/informacion-estadistica-como-insumo-para-la-focalizacion-de-medidas-de-alivio-sobre-el-impacto-del-covid-19-en-el-pais>

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/necesidades-basicas-insatisfechas-nbi>

<http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/clacso-crop/20100620071656/4Nino.pdf>

<https://colombiareports.com/30-of-colombias-indigenous-living-in-extreme-poverty-un/>

<https://www.dinero.com/pais/articulo/cual-es-el-nivel-de-pobreza-de-los-indigenas-en-colombia/302888>

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/2018/cp_pobreza_monetaria_18.pdf

<https://www.childrenglobal.org/en/about-us/why-colombia>

<https://www.iwgia.org/en/colombia/3395-iw2019-colombia>

<https://thecitypaperbogota.com/news/colombias-indigenous-peoples-fend-off-covid-19-using-time-tested-traditions/24384>

<https://www.economist.com/the-americas/2019/08/29/why-colombias-pacific-coast-is-so-poor>

<https://www.colombia.co/extranjeros/negocios-en-colombia/exportacion/la-sabrosura-de-las-artesantias-colombiana/>

<https://www.portafolio.co/negocios/artesantias-colombianas-negocio-que-mueve-3-millones-de-dolares-al-ano-536244>

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/informe-sectorial-sector-sombreros-demas-tocados-colombia-2016-descripcion-sector-rci308.pdf>

<https://2016.export.gov/colombia/doingbusinessincolombia/traderegulationsstandards/index.asp>

<https://thebogotapost.com/how-the-town-behind-colombias-most-iconic-sombrero-can-cash-in-on-the-orange-economy/43187/>

<https://www.trade.gov/knowledge-product/exporting-colombia-market-overview?section-nav=5277>