

CREACION DEL CONSORCIO DE EXPORTACIÓN SANTANDER INTERNATIONAL FOOTWEAR CONSORTIUM DEL SECTOR CALZADO EMPRESAS AFILIADAS A ACICAM EN SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BUCARAMANGA 2020



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN

La Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, ACICAM, es una entidad gremial de carácter permanente y sin ánimo de lucro. Fundada el 18 de marzo de 1999, ACICAM nació como resultado de la fusión entre la Asociación Colombiana de Industriales del Cuero ASOCUEROS y la Corporación Nacional de Calzado CORNICAL. El propósito de la unión fue fortalecer la representación del sector en el país y propiciar la integración de la cadena productiva.



ACICAM
ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES
DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS



PROBLEMA DE INVESTIGACION

El Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería en Colombia no cuenta con las condiciones productivas y los encadenamientos necesarios para mantener su participación en el mercado local y competir en mercados internacionales.

La demanda de distintos productos que son fabricados por empresas santandereanas, han disminuido sus ventas en un alto porcentaje, esto provocado por el contrabando de países como China y Vietnam.

Débil articulación institucional entre el Sector de Cuero Calzado y Marroquinería en Colombia y la oferta gubernamental de apoyo y regulación.

JUSTIFICACIÓN

Necesidad de los fabricantes del calzado por mejorar su competitividad en el mercado, aumentar sus ventas y tener mayor presencia en otros mercados siendo nacionales e internacionales

Promover sus productos en mercados distintos al nacional

El orientar a los empresarios a un buen manejo de sus recursos, una evolución corporativa y el acoplarse a métodos de fabricación que son requeridos por el mercado nacional e internacional.

Pocos recursos para la inversión.

Formar grupos de empresarios con productos que sean complementarios en apoyo de los mismos miembros.

OBJETIVO GENERAL

Crear consorcios de exportación del Sector calzado, para miembros de ACICAM en Santander.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar el perfil de las empresas del programa de consorcios de exportación, afiliadas a ACICAM en Santander.



- Socializar el alcance del programa de acuerdo a la metodología de la ONUDI con el consorcio.



- Estructurar el nombre y valores corporativos del consorcio de exportación.

MARCO TEÓRICO

- **Modelo Italiano SIPE** (Sistema Integrado de promoción de exportación), (Ingeniería de la exportación: la ruta para internacionalizar su empresa Minervini 2016)
- **Modelo WayStation** (Teoría de Internacionalización desde una perspectiva del proceso , Yip & Monti, 1998)
- **Investigación de Mercados.** (Kotler & Armstrong, Fundamentos de Marketing., 2013)
- **Modelo Integral de Productividad** (ACICAM, 2014)
- **Comercializadoras Extra locales de Colombia** (Manizales, 2005)

CONCEPTUAL

Consorcio: tienen como finalidad la consecución de un objeto común. Son instrumentos de asociación por medio de los que dos o más empresas o particulares ponen su esfuerzo en conjunto, para poder competir a la hora de elaborar una propuesta de ejecución de un proyecto determinado, en pos de obtener el contrato y posteriormente ejecutar el trabajo de una forma eficiente, aprovechando la pericia y los recursos de cada parte en su área de especialización. (Legal, 2019)

Internacionalización: La internacionalización permite el acceso a otros mercados, lo que posibilita el crecimiento económico. Intensifica el proceso del intercambio de cualquier tipo de bien entre los diferentes países del mundo.

Establecimiento dotado de la maquinaria, herramienta e instalaciones necesarias para la fabricación de ciertos objetos, obtención de determinados productos o transformación industrial de una fuente de energía. (Quiroga, 2018)

CONCEPTUAL

Fábrica: se emplea para designar la capacidad que alcanza una empresa de poder comercializar sus productos o localizarse en otro país del mundo, que no sea su país de origen. Real Academia Española. (Real academia española, s.f.)

Joint Venture: Esta palabra inglesa que significa colaboración empresarial (“Joint” es conjunto y “Venture” es empresa”), es aplicada cuando dos o más empresas toman la decisión de introducirse en un nuevo mercado o desarrollar un negocio durante un determinado tiempo. El propósito será el de obtener las mayores ganancias posibles de esta Unión o asociación. (Economista, 2013)

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

Investigación cualitativa: se enfoca en comprender los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto. De tal modo que se evidencia cada una de las características y rasgos de los empresarios del consorcio de exportación en Santander.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 1: Identificar el perfil de las empresas del programa de consorcios de exportación, afiliadas a ACICAM en Santander.

- ✓ Taller de sensibilización para la conformación del Consorcio
- ✓ Visita a empresas con interés de participación del Consorcio
- ✓ Verificación de condiciones mínimas para iniciar el programa.
- ✓ Validación del perfil de las empresas

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2: Socializar el alcance del programa de acuerdo a la metodología de la ONUDI con el consorcio.

- ✓ Socializar objetivos, ventajas y condiciones del programa
- ✓ Identificar los aliados y cooperantes estratégicos
- ✓ Creación de base de confianza entre empresarios.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 3: Estructurar el nombre y valores corporativos del consorcio de exportación.

- ✓ Nombre del consorcio de Exportación
- ✓ Definir un líder, secretario y tesorero del consorcio
- ✓ Firma del Reglamento Interno

CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

- Existen gran cantidad de empresas afiliadas a ACICAM seccional Santander, que poseen la capacidad de participar en proyectos de internacionalización, en el momento no todas lo hacen por poco conocimiento de estos proyectos o programas.
- Los empresarios del sector calzado por ser un sector y una cultura tan compleja, los métodos para acercarse a ellos deben ser diferentes, como lo es ir a sus empresas y brindarles asesoría personalizada.
- Las metas u objetivos que las empresas quieren para apertura de mercados internacionales, son tan similares que hace que un consorcio tenga gran afinidad entre las mismas.

RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

- Realizar alianzas con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, ya que por medio de ellos se puede lograr obtener información con respecto a documentos de exportación y prevención de las normas actualmente vigente como lo es la facturación electrónica
- Poder participar en eventos y ferias internacionales, para lograr avanzar en el plan de desarrollo. El participar en estas ferias hará que el consorcio pueda ser visto por clientes internacionales.
- Contratar a un especialista en negocios internacionales, para que esa persona pueda comercializar los productos del consorcio en distintos países o lugares donde vayan a participar como consorcio.

Impactos percibidos por el estudiante.

Académico:

Laboral: El aprendizaje de cada tarea otorgada es parte fundamental en la construcción del profesional de negocios internacionales.

Limitaciones

El no contar con procesos como exportaciones en un futuro es una limitación con el desarrollo de procesos como exportaciones e importaciones.

CONCLUSIONES DE LA PRÁCTICA

Es una practica que deja muchas enseñanzas para mi futuro profesional, algunos empresarios con sus anécdotas promueven al ser mejor persona cada dia, aprendiendo de los errores que se cometen, para llegar al éxito.

RECOMENDACIONES DE LA PRÁCTICA

GRACIAS



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN