

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

**Estudiante**

**CESAR ALEXANDER PRADA PRADA**



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
SANTANDER, COLOMBIA**

**2020**

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

**Autor del proyecto:**

**CESAR ALEXANDER PRADA PRADA**

**Director del proyecto:**

**JAIME ANDRÉS RAMÍREZ PASCUAS**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
SANTANDER, COLOMBIA**

**2020**

## **DEDICATORIA**

A mis padres, con todo mi cariño y eterno agradecimiento por su apoyo incondicional, que en aquellos momentos donde más los necesite siempre estuvieron para brindarme su apoyo.

A Dios por permitirme culminar lo que un día vi como algo imposible de lograr.

### **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecerle primero que todo a Dios, por ser mi guía y luz en mi formación como persona. De tal modo mostrar mi gratitud a todas aquellas personas que estuvieron presentes en mi formación profesional, que con su apoyo incondicional, hicieron de mí una mejor persona. Agradezco a mi director de proyecto quien incondicionalmente me brindó su apoyo para el desarrollo del proyecto, al gremio ACICAM por darme la oportunidad de realizar mi práctica empresarial, a la Universidad Autónoma de Bucaramanga que con sus tutores fueron formadores de este proceso. Finalmente quiero agradecerles a mis padres por ser la base de todo este progreso, el motor de mi vida y las ganas de trabajar por un futuro junto.

## Tabla de Contenido

Resumen.....	1
Abstract.....	2
Introducción .....	3
1. Título del proyecto: CREACION DEL CONSORCIO DE EXPORTACIÓN SANTANDER INTERNATIONAL FOOTWEAR CONSORTIUM DEL SECTOR CALZADO EMPRESAS AFILIADAS A ACICAM EN SANTANDER .....	6
1.1 Planteamiento del problema y descripción del problema .....	6
1.2 OBJETIVOS .....	13
1.2.1 Objetivo General: .....	13
1.2.2 Objetivos específicos.....	13
1.2.3 Delimitación.....	14
1.3 Justificación.....	15
2. Marcos de Referencia. ....	16
2.1 Marco Contextual.....	16
2.2 Marco Teórico. ....	17
2.3 Marco Conceptual .....	25
2.4 Marco Legal .....	27
3. Metodología de la investigación .....	29
3.1 Tipo de investigación: .....	29
3.2 Fases de la investigación .....	29
3.3 Fuentes y herramientas de la investigación.....	30
4. Identificar el perfil de las empresas del programa de consorcios de exportación, miembros de ACICAM en Santander. ....	32
4.1 Taller de sensibilización para la conformación del Consorcio .....	32
4.2Visita a empresas con interés de participación del Consorcio .....	33
4.3 Verificación de condiciones mínimas para iniciar el programa. ....	33

4.4 Validación del perfil de las empresas.....	34
5. Socializar el alcance del programa de acuerdo a la metodología de la ONUDI con el consorcio.....	39
5.1 Socializar objetivos, ventajas y condiciones del programa.....	39
5.2 Identificar los aliados y cooperantes estratégicos .....	40
5.3 Creación de base de confianza entre empresarios.....	40
6. Estructurar el nombre y valores corporativos del consorcio de exportación.....	43
6.1 Nombre del consorcio de Exportación.....	43
6.2 Definir un líder, secretario y tesorero del consorcio .....	43
6.3 Firma del Reglamento Interno.....	44
6.3.1 Estructura organizacional .....	44
Conclusiones .....	45
Recomendaciones .....	46
Anexos.....	49
Bibliografía .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

## Tabla de ilustraciones

Ilustración 1 Exportaciones Sector Calzado .....	11
Ilustración 2 Principales países productores .....	12

## Lista de imágenes

Imagen 1: Sensibilización programa de consorcio de exportación.....	32
---	----

## Lista de Figuras

Figura 1 Árbol de problemas- Factores internos.....	6
Figura 2 Variación porcentual año corrido de Producción .....	8
Figura 3 Factores del problema del Sector Calzado .....	8
Figura 4: Importaciones de Calzado y Marroquinería .....	9
Figura 5: Árbol de problemas de entorno .....	10
Figura 6 Empresas del consorcio de exportación .....	34
Figura 7: Objetivos De Exportación .....	35
Figura 8: Obstáculos de Exportación.....	36
Figura 9: Experiencia exportadora.....	36
Figura 10: Medios de Exportación.....	37
Figura 11: Materiales de fabricación .....	38

## Resumen

El presente proyecto parte de la importancia que representa actualmente el tema de consorcios de exportación dentro del sector económico ya que es de gran importancia a nivel nacional que este proyecto sea implementado por los demás sectores. Con el fin de incrementar las exportaciones de la empresa y de la región y al mismo tiempo incrementar las ventas de las empresas explorando nuevos mercados. De tal modo se ve la necesidad de aglomerar empresas de sector calzado, asociadas a ACICAM.

El principal objetivo del proyecto de consorcios de exportación es la asociatividad de pymes del sector calzado el cual actualmente atraviesa problemas como lo son, económicos, políticos, de productividad, infraestructura y desconocimiento de cultura de negociación entre otras. Gracias al acompañamiento de ACICAM y PROCOLOMBIA, se han creado grupos donde cada uno de ellos está conformado por empresas de calzado del departamento de Santander.

Finalmente cada empresa pertenece a estos grupos de manera voluntaria, en donde cada uno de ellos en conjunto crea su propio reglamento interno, para el consorcio, esto con el fin de dejar claro las reglas de juego, para pertenecer a él. Se debe seguir un procedimiento para que las bases de este consorcio y seguir la metodología planteada por la ONUDI (Organización de Naciones Unidas del Desarrollo Industrial) implementada en las empresas del sector calzado del departamento de Santander.

Palabras clave: Consorcio de exportación, Pyme, Asociatividad, Productividad

### **Abstract**

This project is based on the importance that currently represents the issue of export consortia within the economic sector since it is of great importance at national level that this project be implemented by the other sectors. Thus, the need to agglomerate footwear companies, associated with ACICAM, is seen.

The main objective of the export consortium project is the associativity of PYMES in the footwear sector, which is currently experiencing problems such as economic, political, productivity, infrastructure and lack of knowledge of negotiation culture among them. Thanks to the accompaniment of ACICAM and PROCOLOMBIA, groups have been created where each of them is made up of footwear companies in the department of Santander.

Finally, each company belongs to these groups voluntarily, where each of them together creates its own internal regulations, for the consortium, this in order to make clear the rules of the game, to belong to it. A procedure must be followed so that the foundations of this consortium and follow the methodology proposed by ONUDI (United Nations Industrial Development Organization) implemented in companies in the footwear sector of the department of Santander.

**Key Words:** Export Consortium, PYME, Associativity, Productivity.

## **Introducción**

El presente proyecto es motivado a la necesidad de los empresarios del sector y la visión de mercados internacionales impulsados por ACICAM y PROCOLOMBIA llamado Consorcios de Exportación. A estos consorcios de exportación van hacer parte empresas del sector calzado que se unen de manera voluntaria, cuyo objetivo es unir las empresas del sector para lograr incursionar en mercados internacionales y ser visibles para los potenciales clientes de mercados de otros países.

La principal característica de este programa es unir empresas del sector calzado, pero conforme a un método que es planteado por la ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial), que de forma voluntaria las empresas que van a conformar el consorcio de exportación, en una de las etapas de la metodología anteriormente mencionada, conocen las instalaciones de cada empresa perteneciente a este consorcio, buscando una base de confianza con la cual se formara la base del mismo.

Esta metodología está compuesta por 5 etapas, las cuales están divididas así: Socialización, estructuración, plan de acción, implementación y consolidación. Donde las etapas contienen un plan de trabajo, por medio del cual se organiza y se realiza un proceso para la conformación del consorcio de exportación.

Para analizar la problemática es necesario mencionar algunas causas. Una de ellas es la poca capacidad de las empresas del sector para satisfacer la demanda que existe por los compradores, los grandes pedidos realizados por grandes comercializadores hace que las pequeñas empresas no tengan la posibilidad de suplir estos mercados. El poco conocimiento de las culturas de negociación hace que acercarse a estos posibles clientes sea más tedioso el proceso y en pocas ocasiones se logre concretar un negocio. Para completar la entrada de mercancía del extranjero con precios, para el mercado nacional es poco competitivo, generando la disertación de muchas empresas a lo que se llama el comercio informal.

El presente proyecto va dirigido para aquellos empresarios que durante los últimos 3 años vienen presentando variaciones como lo son en producción, ventas y empleabilidad (Dane, 2019). Los cuales han venido afectado paulatinamente la industria, ya que todos estos factores mencionados anteriormente, influyen en el sector, por medio de esto las empresas que fabrican calzado si sus ventas no son buenas durante todo el año, afecta la producción y directamente aumenta el desempleo del sector. De tal modo estos picos de producción han producido no tener una estabilidad en el año. Esto permitió identificar alguno de los factores que influyen en el sector.

Este trabajo está dividido en tres objetivos específicos, los cuales tiene como fin darle una estructura sólida al proyecto. El primer objetivo específico es identificar por medio de una base de datos proporcionada por ACICAM empresas que quieran formar parte del proyecto, para después aquellas que desean ser parte de este, seguir con el diligenciamiento de un perfil de empresa, que proporciona información de ella.

El segundo objetivo específico trata de la socialización del proyecto teniendo en cuenta los empresarios ya identificados para la conformación de este, conforme al método de la ONUDI, los empresarios del consorcio deben realizar visitas a las empresas para formar un vínculo de confianza para así sentirse propios de lo que están construyendo.

El tercer objetivo específico es la estructuración, el darle forma a lo que es un consorcio, en este objetivo lo que se quiere es que ya hechas las visitas a las empresas del consorcio se formen un reglamento interno que rija el consorcio con un nombre que los represente.

La finalidad de este proyecto es lograr superar la barrera proteccionista de las empresas santandereanas al compartir experiencias y modos de fabricación, generando confianza entre ellos y promoviendo el trabajo en equipo, forjando una buena estructura para

atacar mercados internacionales. Con una base bien estructurada, el rendimiento y progreso del consorcio será de mayor satisfacción para todos los que lo conforman.

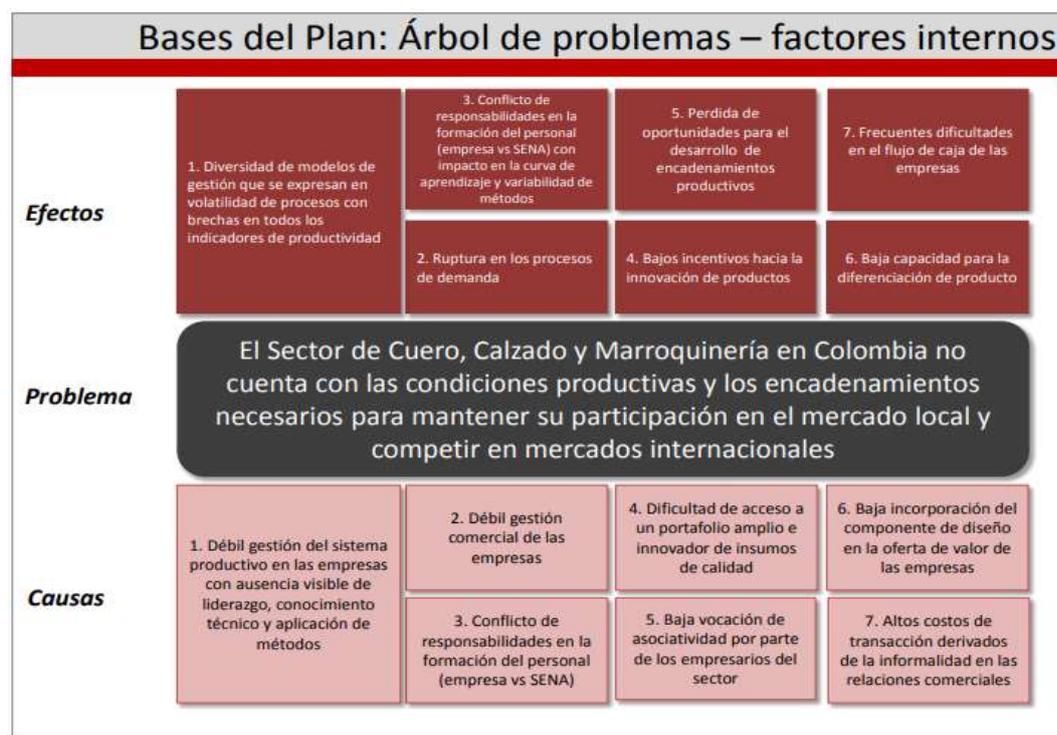
**1. Título del proyecto:**  
**CREACION DEL CONSORCIO DE EXPORTACIÓN SANTANDER**  
**INTERNATIONAL FOOTWEAR CONSORTIUM DEL SECTOR CALZADO**  
**EMPRESAS AFILIADAS A ACICAM EN SANTANDER**

**1.1 Planteamiento del problema y descripción del problema**

En el departamento de Santander la industria del calzado, cuero y la marroquinería, han venido presentando diversos problemas, como lo son factores externos e internos (ACICAM, Como va el Sector, 2019). Estos han provocado rupturas en el relacionamiento de cliente - empresa y empresa- proveedor. Cada año para la industria es más difícil poder permanecer en el mercado, tanto para las grandes empresas como para las PYMES, distintos gremios del sector con arduo trabajo han querido que cambie a futuro para el beneficio de todo el sector. Una desaceleración de la industria colombiana, con grandes importaciones de mercados internacionales y aumento de inventarios del mercado nacional. (Propais, 2013)

**Árbol de problema**

*Figura 1 Árbol de problemas- Factores internos*



*Fuente: ACICAM (2019)*

Con base a un árbol de problemas realizado por la firma COELHO y la Universidad del Rosario en apoyo con ACICAM denominado PLAN DE NEGOCIOS DEL SECTOR (2013), plantean una gran variedad de causas y efectos que por años son la piedra en el zapato de muchos empresarios. En el año 2019 se presenta un incremento en el nivel de inventario de la mayoría de empresas del sector del calzado, esto radica por la baja en ventas de los empresarios ya que en ciertas temporadas se puede mantener producción que salve la producción del año.

De tal modo, uno de los factores que representa gran parte del problema es la poca demanda, esto provocado por las nuevas exigencias del mercado, al momento de la fabricación del calzado el uso de maquinaria que al día de hoy es obsoleta y que produce sobrecostos en la producción final sin incluir el tiempo de más que se usa para la fabricación. El ser poco competitivos con formas de producción, promoción y venta, reduce la participación en el mercado nacional. (BAUTISTA, 2013)

De acuerdo a una encuesta de opinión industrial conjunta realizada por el DANE, desde el año 2016 la industria del calzado ha venido perdiendo participación en el mercado, presentando ventas con variaciones negativas hasta de -14 % aproximadamente, con afectación directa a la producción y el desempleo (ACICAM, Como va el Sector, 2019). Esto provocado por al alto ingreso de contrabando de países como China y Vietnam como principales exportadores de calzado a Colombia. (Tabla 3 Sectorial 2018)

Figura 2 Variación porcentual año corrido de Producción

### Variación % año corrido de Producción, Venta y Empleo de la industria de calzado.

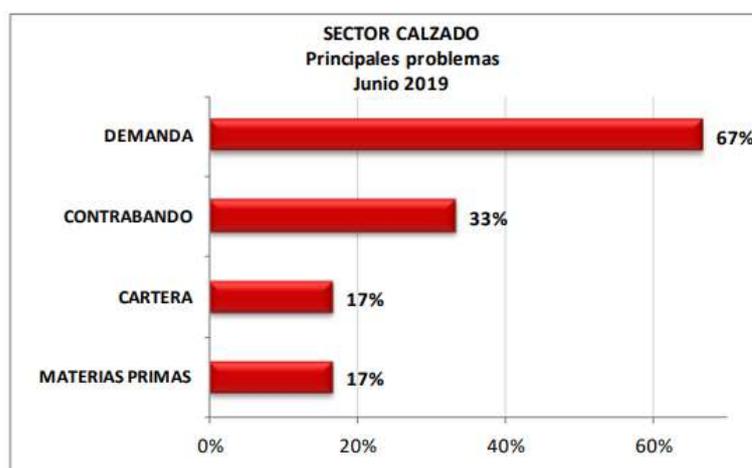


Fuente: EOIC, ACICAM 2019

Por otro lado está el contrabando que representa el 33% de la problemática existente del sector, en los últimos años las importaciones de calzado han aumentado de manera considerable, aumentando en un 25% del año 2018- 2019 (Dian, 2019), de países como China y Vietnam. Los departamentos o ciudades que más importan calzado en grandes cantidades son: Bogotá, Cundinamarca, Valle del Cauca, Bolívar, Caldas y Antioquia (ACICAM, Como va el Sector, 2019).

Figura 3 Factores del problema del Sector Calzado

### Factores principales del problema Junio 2019



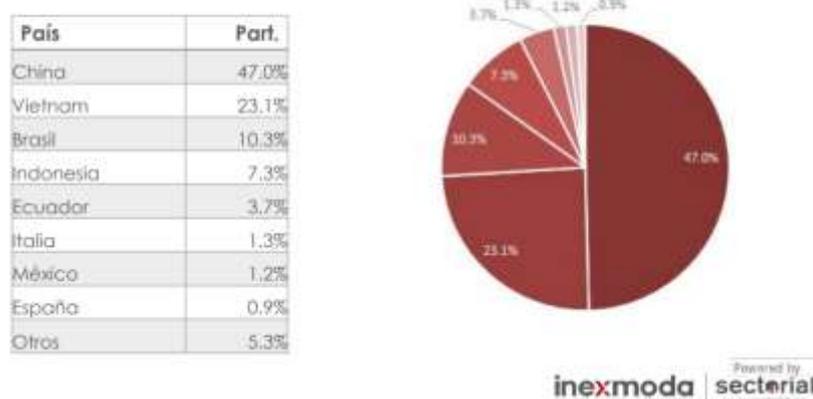
Fuente: EOIC, ACICAM 2019

Por consiguiente, factores del entorno que ha venido perjudicando el sector, como lo es el tipo de aranceles para los productos importados de países como China, Vietnam, Indonesia y Brasil, entre otros, esto representando 396.212.000 dólares en el año 2018 (Inexmoda-Sectorial, 2019). Hace 4 años el sector moda, no ha sido incluido en el Plan de Desarrollo Nacional, esto perjudicando el sector, con la poca inversión de gobiernos locales logrando que el producto de los fabricantes nacionales no sea competitivo con precio ante el calzado importado de los países anteriormente mencionados. De igual manera las empresas del sector en muchos casos prefieren cerrar, ya que el gobierno no brinda beneficios para ellos y propaga la intención del trabajo informal que genera más rentabilidad.

Figura 4: Importaciones de Calzado y Marroquinería

### Importaciones de Calzado y Marroquinería 2018

#### Principales Países Origen de Importaciones de Calzado y Marroquinería 2018



Fuente: Inexmoda, Sectorial 2018

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, en Santander para el 2019 el gobierno nacional incluye al sector del calzado cuero y marroquinería en un programa llamado GPS (Global Plan Santander) que incentiva la inversión extranjera, la importación de materias primas y

creación innovación, pero todo esto a un largo plazo, dándose priorización a sectores como lo es el agricultura entre otros principales. (Bucaramaga C. d., 2019). De alguna u otra forma beneficia a empresarios del sector calzado ya que motiva a lograr una internacionalización de procesos y elevar sus estándares de calidad, logrando en un futuro competir con mercados internacionales.

Figura 5: *Árbol de problemas de entorno*

### Árbol de Problemas Factores de entorno



Fuente: ACICAM 2018

Para el año 2019 Colombia tiene suscritos 10 tratados de libre comercio con 45 países, Chile, México CARICOM, Canadá, EFTA (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia), Unión Europea, Comunidad Andina de Naciones, Estados Unidos, MERCOSUR, El Salvador, Guatemala, Honduras y Alianza Pacifico (Exteriores, 2019). Los tratados de libre comercio firmados, los empresarios no han sabido sacar provecho de estos, ya que la poca cultura exportadora, el ser solo visibles en mercados nacionales, no tener proyectado incursionar en mercados internacionales.

De tal manera la eliminación de aranceles y las restricciones no arancelarias no han sido bien acogidas por los fabricantes de calzado, ya que el miedo de promocionar sus productos en mercados extranjeros son parte del desconocimiento de aquellos beneficios que brindan los TLC vigentes de Colombia. Es de tener en cuenta que todos los productos que se fabrican no son asequibles ni llamativos para los distintos países, de tal modo se debe hacer un estudio de mercado para su respectivo mercado.

De acuerdo a un estudio realizado por la cámara directa, muestran un informe en el cual se ve representado las exportaciones de Santander en los últimos años, respectivo los principales destinos de exportación y los sectores más representativos del departamento. En donde en la siguiente imagen al año 2019 se ve una caída en picada para el sector, generando pérdidas considerables para los fabricantes del calzado. (Bucaramaga C. d., 2019)

*Ilustración 1 Exportaciones Sector Calzado*



*Fuente: DANE 2019*

### Ilustración 2 Principales países productores



Fuente: DANE 2019

Evidentemente el sector del calzado, cuero y marroquinería, no está pasando por su mejor momento, tienen oportunidades que se pueden aprovechar, pero se debe ir en conjunto con las empresas que quieren salvar la industria de la moda. Justamente se ve la necesidad de obtener mayor presencia en mercados nacionales e internacionales, realizando mejoras en procesos de producción, manejo de inventario, optimización de costos de fabricación y promoción de productos vía web.

## **1.2 OBJETIVOS**

### **1.2.1 Objetivo General:**

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

### **1.2.2 Objetivos específicos**

1. Identificar el perfil de las empresas del programa de consorcios de exportación, afiliadas a ACICAM en Santander.
2. Socializar el alcance del programa de acuerdo a la metodología de la ONUDI con el consorcio.
3. Estructurar el nombre y valores corporativos del consorcio de exportación.

### **1.2.3 Delimitación**

Santander es el segundo mayor productor de calzado en Colombia según ACICAM, siendo gran referente en el mundo como productor de calzado, Bucaramanga y su área metropolitana, producen calzado para mercados internacionales, siendo así gran base para la representación de Santander en producción de calzado. El proyecto de consorcios de exportación está enfocado en el Sector Calzado en el Departamento de Santander ya que es visto como un buen productor de Calzado a nivel nacional.

### 1.3 Justificación

Este proyecto se realiza por que existe la 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. El sector calzado para el año 2019 obtiene un decrecimiento debido al incremento en las importaciones de calzado de países como China en un 66% (Dane, 2019).

De tal manera, se presenta el proyecto de Consorcios de Exportación, el cual está conformado por empresas del Sector calzado del área metropolitana de Bucaramanga. Basado en la metodología de la ONUDI, consorcios de exportación, se busca que las empresas del sector puedan encontrar soluciones a sus grandes problemas, generando un diferencial con mercados tanto nacionales como internacionales.

De tal modo, el beneficio será de igual forma para todas las empresas que participen en este proyecto, se requiere compromiso de los integrantes del consorcio ya que si alguno de ellos no aporta con su tiempo o recursos financieros, provocaría que se dilate el proceso haciendo más lento el progreso de los demás participantes.

El programa de consorcios de exportación busca encontrar y abrir puertas que por capacidad de producción, poca experiencia en mercados internacionales y reducción de exportaciones, se han cerrado. El objetivo principal de este proyecto es 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. Dicho lo anterior, de manera voluntaria las pymes se unen para crear una marca distinta a la de sus empresas pero con el fin de promover sus productos en mercados distintos al nacional, potencializando la industria del calzado y con un portafolio más sólido con sus productos estrella.

## 2. Marcos de Referencia.

### 2.1 Marco Contextual

Bucaramanga desde hace años es conocida como la ciudad de los parques, su buen clima y gran diversidad industrial, entre otras, uno de los sectores de mayor representación de la ciudad es el sector calzado, que durante los últimos 20 años han venido evolucionando a pasos cortos ya que se han presentado inconvenientes en la industrias según Revista Dinero (DINERO, 2018), como lo es contrabando, acuerdos comerciales y políticas poco proteccionistas del mercado nacional.

La participación en grandes ferias ha ayudado a potencializar el mercado departamental y nacional, estas ferias son organizadas por gremios como ACICAM. La feria realizada por ACICAM es uno de los principales eventos especializados en la exhibición de calzado, marroquinería y prendas de vestir en cuero, maquinaria, tecnología y servicios en Colombia, con gran participación nacional de países como Brasil, México, Nicaragua, Portugal entre otros. (ACICAM, IFLS+EICI, 2019)

Teniendo en cuenta lo dicho anteriormente, ACICAM de la mano de PROCOLOMBIA han venido promoviendo un proyecto el cual quiere formar Consorcios de Exportación, que de manera voluntaria, ya que el trabajo en equipo con las pymes de Bucaramanga se pueden aprovechar las grandes ofertas del mercado internacional. Algunas de estas pymes del sector han tenido la posibilidad de incursionar fuera de Colombia promoviendo sus productos y dándose a conocer en calidad e innovación en confort. Todo esto con el fin de promover la competitividad y productividad de las empresas.

La Cámara de Comercio de Bucaramanga (CCB) promociona e implementa su nuevo programa Global Plan Santander GPS, el cual está incluyendo al sector moda, vinculando las empresas para que tengan una vista estratégica en cumplimiento de los objetivos de ellas. Se

ve un beneficio a futuro para el sector ya que como se ha venido mencionado, se quiere aumentar mayor participación de exportaciones no minero energéticas elevando al departamento al top 10 a nivel nacional.

## **2.2 Marco Teórico.**

En el presente marco teórico, nos mostrara más a fondo con algunas de las teorías que fueron usadas son las adecuadas para dar soporte el proyecto de consorcios de exportación. El cual se enfoca desde el como el cuándo y por qué crear un consorcio de exportación, generando la solución al planteamiento de problema ya propuesto anteriormente. Esto con una serie de teorías, investigaciones y proyectos que al día de hoy han sido presentadas, son las que a continuación se relaciona:

**Modelo Italiano SIPE (Sistema Integrado de promoción de exportación)** El modelo de Minervini busca agrupar empresas pymes que quieran trabajar en conjunto para generar mayor poder contractual y así ser más eficiente en la búsqueda de mercados internacionales. Estas empresas deben tener un interés común, como objetivo principal la mejora de su oferta exportable. Tomando como punto de partida los elementos en común a tener en cuenta para la creación de un sistema entre empresas que no necesitan una capacitación previa, sus grupos son de pequeños miembros. Está enfocado en el desarrollo de ventas de la unión más no en el desarrollo de cada uno de los miembros. (Minervini, 2016)

Existen varios métodos y estrategias para el beneficio de los empresarios, como lo es el llamado joint Venture que es un acuerdo el cual el autor (Nicola Minervini, 2010) plantea como uno de los medios o acuerdos que se pueden realizar para que dos o más empresas se puedan unir para llevar a cabo proyectos sean industriales o comerciales distribuyendo los riesgos y costos de este, con él se busca acceder a incrementar la capacidad de explorar más

mercados, mayor poder de negociación y acceder más rápido a distintas tecnologías entre otras.

El autor Nicola Minervini describe el método SIPE en varias etapas, las cuales son:

- Sensibilización
- Preparación
- Implantación
- Consolidación.

Cada una de estas etapas conllevan a que la empresas que entran en una sociedad conjunta, lo realice de la manera correcta, como lo ha sido en casos de éxito en países como México Ucrania Vietnam e Italia y modelos de fracaso de los cuales se han tomado como ejemplo para no caer en los errores cometidos. (Minervini, 2016)

Son varios los obstáculos que presenta el autor Nicola Minervini a las empresas que en la actualidad son necesarios, las empresas buscan nuevas alternativas de expansión y desarrollo, pero algunas de ellas no han querido salir de su zona de confort y solo quieren permanecer en el mercado que un día pudieron incursionar, dicho por una frase que dice “Si tú piensas en tu negocio como un pequeño negocio y si buscas ideas y conceptos que ayuden a pequeños negocios, te mantendrás siempre como un pequeño y relativamente no rentable negocio” (Al Ries). De tal manera, las pymes están en el auge de encontrar nuevas alternativas y no estancarse en la comodidad. (Minervini, 2016)

“El consorcio es una escuela para aprender a ser cooperativos” (Minervini, 2016), el principal objetivo para un consorcio, el generar o producir servicios especializados de muy alta calidad, incentivando la competitividad y evolución de quienes hacen parte del proceso, de tal forma que compartir experiencias y know-how generan mayor propiedad al consorcio produciendo satisfacción al pensar como “grande empresa” siendo una pyme. Este modelo

varía dependiendo su ubicación geográfica, legislación, apoyo gubernamental, cultura y muchos otros factores que influyen directamente, ya que por medio de este se basa el éxito del modelo SIPE. (Minervini, 2016)

Los consorcios tienen varias definiciones por algunos entes y autores como lo son:

Según Jean Pierre Guyenot“ en la confusión que padece la materia comercial para ser adoptada a una economía en movimiento, caracterizada por la amplitud y la celeridad de las mudanzas que la transforman, los grupos de empresas surgen de ese movimiento, multiplicando sus aplicaciones y diversificando sus formas. Como los hombres, las sociedades oscilan entre instinto gregario y la voluntad de independencia. Las duras leyes de la vida económica no les permiten ya la elección entre vivir agrupados o desaparecer absorbidas en una lenta agonía solitaria y ruinosa” (Guyenot, 1973)

Según la Superintendencia de Sociedades el consorcio empresarial es una figura en virtud de la cual varias personas, naturales o jurídicas unen sus esfuerzos, conocimientos, capacidad técnica y científica para la gestión de intereses comunes o recíprocos, y aunque parte de una base asociativa no hay socios propiamente dichos, sino un modelo de colaboración para la ejecución de uno o varios proyectos, pero cada uno de los asociados conservando su independencia, y, asumiendo un grado de responsabilidad solidaria en el cumplimiento de las obligaciones contractuales... El consorcio es grupo económico utilizado como un instrumento de colaboración económico utilizado como un instrumento de colaboración entre las empresas cuando requieren asumir un proyecto económico de gran envergadura, permitiéndoles de algún modo distribuirse riesgo, aunar recursos financieros y tecnológicos, fortalecer sus equipos, y aunque su responsabilidad es solidaria respecto de todas y cada una de las obligaciones, cada una conserva su independencia jurídica” (Sociedades, 2009)“

Este enfoque permite percibir que el desarrollo no tiene por qué estar concentrado en las grandes ciudades, el conformar pequeños grupos de empresas hace la construcción más sólida y no estar difuso en núcleos de distintas dimensiones, como argumenta Giacomo Becattini (1979), un estudioso de Marshall. (Toledo, 2006)

Alfred Marshall, que fue testigo de las transformaciones económicas, sociales y tecnológicas de finales del siglo XIX y principios del siglo XX, se apoyó en los escritos de Adam Smith sobre especialización del trabajo para interpretar el hecho de la concentración de empresas y actividades especializadas en localidades particulares. La explicación fundamental de la concentración de empresas en un distrito industrial consiste en que la proximidad geográfica propicia la creación de economías externas de escala, como consecuencia de la formación de un pool de fuerza de trabajo especializada, la circulación de ideas y conocimiento entre las diferentes empresas y la especialización de las diferentes empresas en diferentes actividades productivas. (Barquero, 2006)

**Modelo WayStation (Teoría de Internacionalización desde una perspectiva del proceso).** El modelo WayStation (Yip & Monti, Perspectivas Teóricas sobre la Internacionalización de las Empresas: Modelo WayStation, 1998) es directamente derivado de la experiencia e indica el camino a seguir en el proceso de internacionalización. El modelo tiene como punto de partida la teoría de Uppsala, complementándola con información obtenida en entrevistas a altos ejecutivos teniendo como resultado un modelo más aplicado especialmente a firmas que están en recientes procesos de internacionalización. (Yip & Monti, 1998).

El modelo WayStation refuerza el planteamiento del modelo Uppsala introduciendo la recolección de información y preparación de la empresa; cuando la empresa considera

internacionalizar recoge conocimientos relevantes que son usados para definir estrategias que comprometen recursos acometiendo, posteriormente, una destinación de los mismos. Por esta razón el proceso empezaría mucho antes de la primera exportación. (Yip & Monti, 1998).

Los autores Yip y Monti (1998) plantean el modelo en varias etapas (WaysStations) que representan el conocimiento y el compromiso que las compañías deben seguir para llegar a la internacionalización. (Perspectivas teóricas sobre internacionalización de las empresas, p.21):

- Motivación y Planeación Estratégica.
- Investigación de mercados.
- Selección de mercado.
- Selección del modo de entrada.
- Planeación de problemas y contingencias.
- Estrategia de post entrada y vinculación de recursos.
- Ventaja competitiva adquirida y resultado corporativo total.

El énfasis del modelo se centra en las etapas de planeación, es decir, la internacionalización será exitosa si las primeras cinco etapas se ejecutan correctamente.

El proceso de conocer a los empresarios del consorcio de exportación, es que ellos puedan compartir conocimientos o experiencias vividas en el ámbito nacional e internacional, fortaleciendo próximas incursiones en estos mercados. De acuerdo al modelo Uppsala el conocerse entre sí y tener planificado la forma de incursionar el mercado, será eficiente y lograra adquirir más competitividad en la incursión del futuro mercado.

**Investigación de Mercados.** Kotler y Armstrong (Kotler& Armstrong, Fundamentos de Marketing., 2013) afirman que la investigación de marketing es el diseño, la recopilación,

el análisis y el informe sistemáticos de datos relevantes a una situación específica de marketing a la que se enfrenta una organización. Las empresas utilizan la investigación de marketing en una amplia variedad de situaciones. Por ejemplo, la investigación de marketing da a los mercadólogos las perspectivas de las motivaciones del cliente, del comportamiento de compra, y de la satisfacción. Puede ayudar a evaluar el potencial del mercado y la participación de mercado, o medir la eficacia de las actividades de fijación de precios, producto, distribución y promoción. (Armstrong, 2013)

Pasó a paso en la investigación de mercados. Kotler y Armstrong (2013).

Fundamentos de Marketing (p.100):

- Definición del problema y los objetivos de investigación
- Desarrollo del plan de la investigación
- Implementación del plan de investigación
- Interpretación e informe de hallazgos

Mediante estrategias de marketing el diseño de una marca en conjunto que sea el gran diferenciador, proponiendo solides en marca y seguridad de producción, lo cual anteriormente grandes clientes sentían incertidumbre al hacer pedidos esperando a que en el momento de producción o despacho de algún pedido realizado, sea incompleto o que nunca llegue. Ser visible en mercados internacionales, atrayendo clientes con distintos métodos de marketing, con implementación de planes de investigación que nos defina la razón de la poca participación de Sector Calzado en este mercado objetivo.

**Modelo Integral de Productividad:** El Modelo Integral de productividad Colombia (MIP-PTP) tiene como objetivo elevar el nivel productivo y competitivo del sector cuero, calzado, marroquinería y prendas de vestir en cuero de Colombia, mediante la adopción de un

modelo de gestión integral alineado a las directrices estratégicas del Plan de Negocios del PTP, en los ejes de Fortalecimiento, Promoción e Innovación y de Capital Humano. Este modelo deberá ajustarse a la problemática del sector, de tal manera que establezca el modus operandi de la transformación de las empresas de su estado actual de “no enfocadas” y “conscientes”, a empresas “capaces”, “maduras” y de “talla mundial”. MIP/PTP: El Modelo Integral de Productividad MIP/PTP es un modelo especializado de gestión adaptado a las empresas en Colombia y basado en la filosofía de procesos, compuesto por un Sistema de Gestión de Calidad exclusivo para empresas de calzado y marroquinería de nivel internacional que optimiza la productividad y competitividad de las empresas a partir de un nivel básico o Plataforma y cuatro fases certificables que comprende cada una, metas de productividad ascendentes. (ACICAM, Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, El Cuero y sus Manufacturas., 2014)

Con el fin de mejorar los procesos productivos del sector, han empezado adoptar este modelo, busca mejoras al interior de las empresas del sector calzado, haciendo una mirada introspectiva de las áreas y los procesos según el caso para la fabricación de calzado. Para la mejora continua, los empresarios del sector de manera evolutiva han ido incorporando estos procesos, viendo como de manera exitosa genera cambios drásticos, ya que por años se venía manejando procesos muy artesanales con procesos poco innovadores.

**Comercializadoras Extra locales de Colombia** (Manizales, 2005) El principal motivo por el cual se realiza el estudio de los llamado **COEXCO** es la activación de la economía y reactivar las Pymes, son aquellas que en el momento se ven marginadas por las políticas estatales, no obstante, empresas que son del mismo sector en busca de encontrar soluciones para la expansión de distintos mercados que al momentos no son incursionados por aquellas empresas. De tal forma en búsqueda de soluciones aparece la comercializadora extra local de Colombia, es algo muy similar a los consorcios de exportación, en grupo sin límite de

integrantes con un mismo fin, ofrecer su producto para el mundo con un intermediario que esté vinculado indirectamente con la empresa.

Su principal requisito para pertenecer a estos grupos, es ser empresario del sector en cualquier localidad sin importar el tamaño de la empresa, como tal este grupo se caracteriza en hacer asociaciones de distintas ubicaciones del país con la finalidad de promover sus productos por agentes y por las mismas empresas que pertenecen al grupo.

### 2.3 Marco 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)

**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.)

**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)

**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)

**Pymes:** La pequeña y mediana empresa es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Usualmente se ha visto también el término PYME, que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa. (Educalingo, s.f.)

**Pool:** Agrupación voluntaria de un conjunto de empresas que, conservando su propia personalidad jurídica, llevan a cabo una política comercial común, con el objeto de restringir la competencia y aumentar sus beneficios. (La gran enciclopedia de la Economía)

## 2.4 Marco Legal

Según la regulación Colombia los consorcios, corresponde a las exigencias legales y comerciales que en la sociedad hace más rigurosa al momento de estar legalmente constituido como lo es un consorcio. Para que esto funcione legalmente, el consorcio debe cumplir con las normas que regula diversas leyes para lo que son la contratación con el estado, el cumplimiento con los decretos tanto nacionales como internacionales, con el fin de que el consorcio funcione con cabalidad sin ningún paso por encima de la ley colombiana.

*Cuadro 1 Marco legal de la investigación*

<b>Base Legal</b>	<b>Descripción</b>
Ley 80 del 1973	Ley que regula normas para la contratación estatal de la administración pública, se definen los consorcios o uniones temporales en el territorio colombiano.
Artículo No 6	Pueden celebrar contratos con las entidades estatales las personas consideradas legalmente capaces en las disposiciones vigentes. También podrán celebrar contratos con las entidades estatales, los consorcios y uniones temporales.
Artículo No7	Consortio: Cuando dos o más personas en forma conjunta presentan una misma propuesta para la adjudicación, celebración y ejecución de un contrato, respondiendo solidariamente de todas y cada una de las obligaciones derivadas de la propuesta y del contrato. En consecuencia, las actuaciones, hechos y omisiones que se presenten en desarrollo de la propuesta y del contrato, afectarán a todos los miembros que lo conforman.
Ley marco 7 de 1991	Por la cual se expiden normas generales de las cuales deben sujetarse el gobierno nacional para regular aspectos del comercio exterior colombiano.
Artículo No2	Al expedir las normas por las cuales habrá de regularse el comercio internacional del país, el Gobierno Nacional deberá hacerlo con sometimiento a los siguientes principios:

	1. Impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo.
Decreto 1165 del 2019	Decreto por el cual se rige la legislación aduanera colombiana
Artículo No9.	<b>CONSORCIOS Y UNIONES TEMPORALES:</b> Cuando los documentos de transporte y demás documentos soporte de la operación de comercio exterior se consignen, endosen o expidan, según corresponda, a nombre de un consorcio o unión temporal, los trámites de importación, exportación, tránsito aduanero, deberán adelantarse utilizando el Número de Identificación Tributaria (NIT), asignado al mismo

*Fuente: Elaboración propia*

### **3. Metodología de la investigación**

#### **3.1 Tipo de investigación:**

El tipo de investigación a utilizarse para la presente investigación hacer referencia según Sampieri (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014), a la investigación cualitativa que se enfoca en comprender los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto.

El enfoque cualitativo se selecciona cuando el propósito es examinar la forma en que los individuos perciben y experimentan los fenómenos que los rodean, profundizando en sus puntos de vista, interpretaciones y significados. El enfoque cualitativo es recomendable cuando el tema del estudio ha sido poco explorado o no se ha hecho investigación al respecto en ningún grupo social específico. El proceso cualitativo inicia con la idea de investigación. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)

#### **3.2 Fases de la investigación**

La primera fase de la investigación, se realiza por medio de una caracterización suministrada por ACICAM Santander, ya con la información suministrada, se realiza una convocatoria por parte de ACICAM y PROCOLOMBIA, donde parte de los afiliados a ACICAM asistieron a la convocatoria, de tal manera se generan grupos dividiéndolos por género, siendo así grupos de calzado de infantil y otro dama.

El siguiente paso a seguir es convocatoria a la cual no se cuenta con una buena participación, de tal modo se planifico un seguimiento a las empresas con la base de datos existente de 24 empresarios, realizando llamadas y agendando visitas a las empresarios dándoles a conocer el programa de Consorcios de Exportación y los beneficios que brinda el estar y formar parte de este. Siguiendo el programa se requiere para el consorcio el

diligenciamiento de un perfil de empresa, suministrado por PROCOLOMBIA, esto con el fin de conocer las empresas y direccionarlas en grupos dependiendo el tipo de calzado de fabricación.

Por último se brinda asesoramiento y acompañamiento durante la formación del consorcio de exportación, por parte de ACICAM, el visitar una a una las empresas es parte inicial del proceso, para la creación del vínculo de confianza, así para formar la estructura y la base del consorcio con su respectivo reglamento interno.

### **3.3 Fuentes y herramientas de la investigación**

Es tomada como base y fuentes primarias, información proporcionada por ACICAM y PROCOLOMBIA, las cuales brindaron asesoramiento y capacitaciones a los empresarios del Sector Calzado, en diferentes reuniones realizadas.

Fuentes secundarias, información recopilada de libros, páginas web, documentos de plataformas estatales con contenido acerca de consorcios de exportación, procesos de exportación, marketing mix y proyectos de exportación para el sector calzado.

De acuerdo a la matriz suministrada por PROCOLOMBIA, nos brinda una matriz la cual desglosa etapa por etapa, cada una de las actividades por realizar durante el proceso de creación de consorcios de exportación.( Ver Ilustración 5)

Cada etapa la conforman varias las actividades, como lo es la primera etapa llamada Socialización, que busca darle a conocer a los empresarios del sector calzado cada una de las características de este proyecto, ya que el proyecto en Santander es el primero en el sector calzado. Seguido de la etapa de estructuración, de esta depende que el consorcio tenga bases sólidas y se implementen en el transcurso del proyecto, evitando inconvenientes entre los mismos miembros del consorcio, de igual forma en esta etapa se define, un líder, secretario y

tesorero para el consorcio, estos elegidos por los participantes del consorcio, también se debe tener nombre del grupo para la promoción y venta de los productos del consorcio. ( Ver Ilustración 5)

La tercera etapa es el plan de acción, donde en sus actividades los objetivos principales es ver que potencial es el producto que se va promocionar y vender, con herramientas como matriz de potencialidad y modelos de costos de producción. Las etapas anteriormente mencionadas buscan el generar mayor reconocimiento de mercados, apertura de nuevos mercados y el aumento de ventas entre otros beneficios que presenta el proyecto de consorcios de exportación. (Ver Ilustración 3)

### Plan de Trabajo del Consorcio de Exportación

*Ilustración 3 Plan de trabajo del Consorcio de Exportación*

No.	ETAPA	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN
1	<b>SOCIALIZACIÓN</b>		Taller de sensibilización para la conformación del Consorcio
			Verificación de condiciones mínimas para iniciar el programa.
			Validación del perfil de las empresas
			Socializar objetivos, ventajas y condiciones del programa
			Identificar las necesidades y expectativas del programa
			Identificar los aliados y cooperantes estratégicos
			Presentación del plan de trabajo del programa
			Creación de una primera base de confianza
2	<b>ESTRUCTURACIÓN</b>	<b>ORGANIZACIÓN</b>	Definición líder, secretario y tesorero del consorcio
			Reglamento interno
			Nombre del consorcio
		<b>SERVICIOS</b>	Selección del portafolio de oferta de servicios
			Conocer los valores agregados de los servicios
			Capacidad de la prestación del servicio de las empresas
			Validar documentación legal en Colombia (Certificaciones, permisos)
3	<b>PLAN DE ACCIÓN</b>	<b>IDENTIFICACIÓN MERCADOS</b>	Matriz de potencialidad de mercados y selección de objetivo
			Definición modelo de negocio (producto - canal)
			Validación de mercado
			Modelación de costos de exportación
			Adecuación de productos o servicios
			Estrategia comercial

*Fuente: PROCOLOMBIA, 2019*

#### **4. Identificar el perfil de las empresas del programa de consorcios de exportación, miembros de ACICAM en Santander.**

##### **4.1 Taller de sensibilización para la conformación del Consorcio**

Por parte de PROCOLOMBIA, se realiza la sensibilización del programa de Consorcios de Exportación, el cual con apoyo de ACICAM, se realiza en las instalaciones del SENA Administrativo, con el acompañamiento del Señor Jaime Jaramillo Lara quien hace presencia vía Skype, el objetivo de la sensibilización es darles a conocer a los interesados en que consiste el programa de consorcios de exportación.

Dado a la poca participación por parte de los empresarios a la sensibilización, se da la iniciativa por parte de ACICAM de tocar puertas, llamar a los empresarios que en algún momento estuvieron interesados y que por razones externas no pudieron asistir a la sensibilización del día 1 del mes de Octubre del año 2019.

Reunión SENA Administrativo

*Imagen 1: Sensibilización programa de consorcio de exportación*



*Fuente: Elaboración propia*

#### **4.2 Visita a empresas con interés de participación del Consorcio**

De acuerdo a la iniciativa de ACICAM se busca que los empresarios conozcan de qué trata el proyecto de consorcios de exportación el cual va dirigido por PROCOLOMBIA. De acuerdo a una lista de 24 empresas que presentan interés en el proyecto, se realizan las respectivas llamadas a cada una de estas empresas, generando un cronograma de visitas las cuales son hechas por 2 estudiantes de la Universidad Autónoma de Bucaramanga, que están en etapa práctica en las instalaciones de ACICAM.

El resultado de estas visitas es todo un éxito, el interés de los empresarios aumento y se generan un compromiso para la próxima reunión. Las visitas se hicieron en cada una de las empresas que no asistió al evento del 1 de octubre del 2019 esto para comprometerlos y hacerlos parte vital del proceso de creación de consorcios de exportación de Santander.

#### **4.3 Verificación de condiciones mínimas para iniciar el programa.**

Una de las condiciones mínimas para iniciar y poder identificar las futuras empresas que harán parte del consorcio es estar legal mente constituida ante la ley Colombiana, contar con una buena capacidad de trabajo en equipo, manejar calidad en procesos productivos, contar con condiciones organizacionales acorde al sector calzado y poseer capacidad de inversión en tiempo y dinero.

Adicional a lo anteriormente mencionado las empresas que deseen pertenecer deberán ser Pymes y cumplir con las características que rigen a estas empresas. Ya que el proyecto de consorcios de exportación está enfocado en las Pymes para la promoción de los productos de estas.

#### 4.4 Validación del perfil de las empresas

PROCOLOMBIA provee el formato de perfil de empresa, el cual nos proporciona información específica, (ver ) datos de la empresa, años de constitución, números de empleados directos, cumplimiento de requisitos y normas legales colombianas, características del producto que fabrican, partidas arancelarias y principales países a los que han podido exportar o ven como futuro mercado objetivo.

Lo mencionado anteriormente, con el fin de saber las principales características de las empresas que van a ser parte del proyecto. Así para realizar un filtro y direccionar el rumbo de cada empresa y a que consorcio ser parte.

A continuación mostrare el proceso de selección utilizado para la creación de un consorcio: La primera grafica para analizar es la siguiente, los ítems para analizar son los años de constitución de cada empresa y el número de empleados directos. Los empresarios del sector calzado al manejar muchos picos de producción la base de empleados directos que manejan son pocos, lo cual no asegura la producción constante en todo el año. Durante años las empresas del sector han venido trabajando de forma legal logrando tener empresas con más de 34 años de constitución, esto proporcionando conocimiento y experiencia en el mercado.

*Figura 6: Empresas del consorcio de exportación*



*Fuente: Elaboración propia*

Los objetivos de los empresarios que están en el proceso de consorcios de exportación, tienen algunos objetivos de exportación, los cuales su principal objetivo son los nuevos mercados, el optar por encontrar un mercado que pueda generar mayor participación en mercados extranjeros. Es uno de los puntos más fuertes y el cual abarca el 60% de los objetivos principales que caracteriza a los empresarios del Sector Calzado en Santander.

*Figura 7: Objetivos De Exportación*



*Fuente: Elaboración propia*

A continuación sigue los obstáculos por los cuales los empresarios del Sector Calzado han presentado inconvenientes con mercados internacionales, uno de ellos y el más

representativo es poca promoción de sus productos en mercados extranjeros, esto provocado al poco conocimiento de los documentos y regulaciones del mercado internacional. El no manejar una buena logística, una matriz de costos y poca participación en ferias tanto como nacionales e internacionales, son los factores más influyentes para que las empresas no se involucren en los mercados de otros países.

*Figura 8: Obstáculos de Exportación*



*Fuente: Elaboración propia*

El 86% de las 15 empresas seleccionadas para la conformación de los consorcios de exportación han tenido alguna experiencia exportadora y el 14% restante nunca han tenido ninguna experiencia con mercados internacionales, esto al desconocimiento de mercados y a la poca capacidad de producción de algunas empresas del Sector Calzado de años atrás.

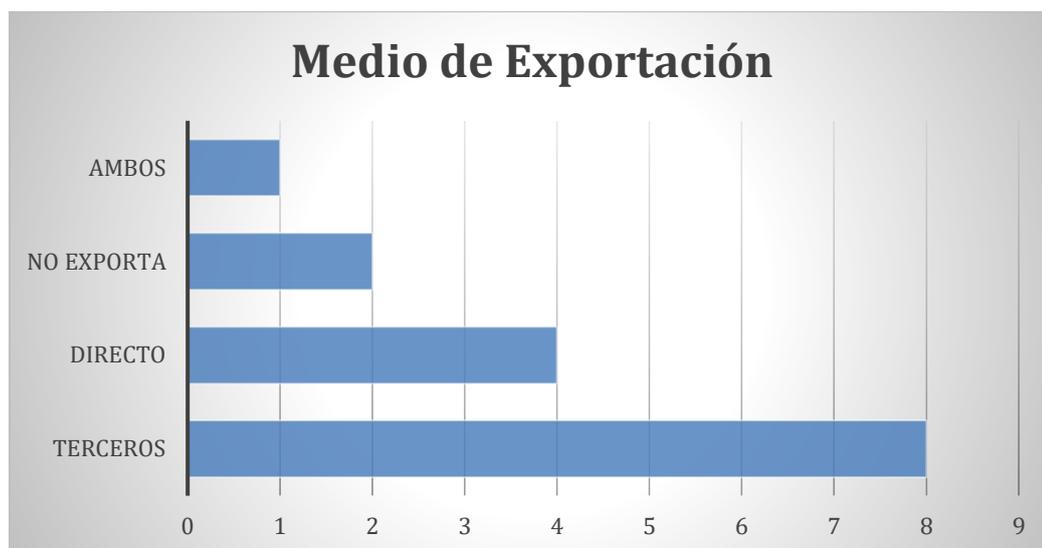
*Figura 9: Experiencia exportadora*



*Fuente: Elaboración propia*

Otro punto a observar es el medio a como los empresarios han comercializado su portafolio en mercados internacionales, donde el 56% de los empresarios han usado terceros para la exportación de su producto, el 26% lo han realizado de forma directa y el 6% usan alguno de los dos medios, de tal forma el 12% no han tenido la oportunidad de exportar.

*Figura 10: Medios de Exportación*



*Fuente: Elaboración propia*

Como punto final y principal para formar los dos grupos de consorcio de exportación, observamos el tipo de material que maneja cada empresario en su planta de fabricación, ya

que la maquinaria que maneja la fábrica de Cuero no podría funcionar al 100% a cómo funciona su producto original sea Cuero o Sintético. De tal modo las empresas que manejan sus productos en cuero son dirigidos a un grupo y los que fabrican productos en sintético a otro grupo, esto con el fin de lograr empatía por parte de los mismos empresarios.

*Figura 11: Materiales de fabricación*



*Fuente: Elaboración propia*

## **5. Socializar el alcance del programa de acuerdo a la metodología de la ONUDI con el consorcio.**

### **5.1 Socializar objetivos, ventajas y condiciones del programa**

El día 29 de Octubre del 2019 se realiza por parte de PROCOLOMBIA la socialización del proyecto de consorcios de exportación, es una reunión dividida en 3 partes en las cuales cada grupo que fue conformado dependiendo su perfil de empresa.

Esta reunión está dirigida por el Señor Jaime Jaramillo Lara, Asesor Senior Internacional, en las oficinas de ACICAM seccional Bucaramanga. El objetivo de esta reunión es darles a saber a los empresarios las condiciones del proyecto de consorcios de exportación, con respectivas responsabilidades en la primera etapa del plan de desarrollo, las ventajas que a futuro se verán reflejadas con la consolidación del consorcio.

El siguiente paso a seguir es que las empresas que conforman este grupo, creen un vínculo de confianza entre ellos, esto producto de las visitas que realizaran a las instalaciones de cada empresario. El proyecto contara con el respaldo total de ACICAM y PROCOLOMBIA, brindando acompañamiento a cada una de las reuniones o visitas que realizaran.

## **5.2 Identificar los aliados y cooperantes estratégicos**

Como cooperantes estratégicos esta ACICAM, PROCOLOMBIA y la Universidad Autónoma de Bucaramanga, que gracias a su persistencia e interés hacia el sector han hecho que el proyecto de consorcios de exportación vaya por buen camino. Estos cooperantes han funcionado de manera conjunta para hacer que los empresarios del sector trabajen en equipo y eliminen los paradigmas del trabajo en equipo en el sector calzado.

De tal manera se busca que los aliados al proyecto de consorcio de exportación sean los mismos empresarios ya que mediante a ellos se hace posible la unidad del grupo de empresarios. Cada empresario que conforma este grupo podrá hacer o acoplar distintos métodos de producción que alguno de los empresarios ya tenga incorporados en su empresa, esto dando un valor agregado al consorcio que este en curso.

## **5.3 Creación de base de confianza entre empresarios.**

Durante los últimos 3 meses del año 2019, se realizaron visitas a las empresas que van a pertenecer al grupo de consorcios de exportación, esto con el fin de poder crear una base de confianza entre ellos y lograr el trabajo en equipo de manera cómoda.

La primera visita se realizó en las oficinas de Baby Prince en la cual se realiza el recorrido por la empresa para conocer sus instalaciones y sus modos de producción, tal día se nombra secretario y líder del consorcio. De líder tenemos al Señor Nelson Ordoñez en representación de la empresa Baby Prince, de secretario contamos con la Señora Laura Montoya en representación a la empresa Calzado Mandarina, quienes conforman la parte organizacional del consorcio esto de manera temporal.

La siguiente empresa a visitar es Calzado Mandarina, donde se prosigue con el protocolo de conocer sus instalaciones, después de terminar con el protocolo, se da lectura al reglamento interno, el cual dará las reglas de juego del consorcio de exportación. La próxima empresa que se visita es Calzado Semilla, Tsalach y Calzado Luciana en donde se realiza el mismo protocolo en las mismas, se plantean algunas modificaciones al modelo que fue suministrado por PROCOLOMBIA, del reglamento interno, lo que hará que los integrantes del consorcio pongan sus propias condiciones.

El día 28 de Noviembre del 2019 se recibe la visita del Señor Jaime Jaramillo Lara en las oficinas de PROCOLOMBIA en Floridablanca, Santander. El motivo principal de la visita del Asesor Senio Internacional, es ver el progreso del consorcio, el avance por parte de las empresas en el plan de trabajo, todo dependiendo al progreso y compromiso por parte del consorcio.

Para culminar el proceso de las visitas a las empresas que pertenecen al consorcio, desean seguir las sugerencias del Asesor de PROCOLOMBIA, en aras de avanzar rápidamente con la conformación del consorcio, el paso a seguir el firma del reglamento interno, hacer un consolidado con los productos de cada marca y la cotización de una página web que dará a conocer los productos y la marca del consorcio.

Las últimas visitas de los empresarios fueron realizadas en las empresas, Calzado Saprissa, Calzado Sacha y Calzado Saleyi. En donde se termina el proceso de visitas a las empresas que son parte del consorcio, ahora el paso a seguir por ellos es poder estructurar un portafolio solido en una plataforma visible y asequible para sus mercados objetivos.

Las empresas que conforman el consorcio de exportación son los siguientes:

A continuación las empresas a mostrar con su respectiva información son aquellas a las cuales se realizaron las visitas anteriormente mencionadas, para la creación del círculo de confianza entre los integrantes del consorcio.

Cuadro 2: Empresas consorcio SIFOC

## Empresas que conforman el consorcio de exportación

No.	EMPRESA	PERSONA DE CONTACTO	DIRECCION	CIUDAD	CELULAR	CORREO ELECTRONICO	CARGO
1	Calzado Mandarina	Laura Marcela Montoya Ardila	Calle 19 No 17-27	Bucaramanga	3214681077	<a href="mailto:mandarinacalzado@outlok.com">mandarinacalzado@outlok.com</a>	Directora Adm
2	Calzado Semilla	José Gabriel Hernández Vega	Calle 9 No 15-91	Bucaramanga	3176980794	<a href="mailto:semilla2011@hotmail.com">semilla2011@hotmail.com</a>	Gerente
3	Calzado Luciana	Luz Myriam López	Calle 51 No 16-133	Bucaramanga	3133332640	<a href="mailto:calzadoluciana@hotmail.com">calzadoluciana@hotmail.com</a>	Gerente
4	Baby Prince	Nelson Ordoñez	Calle 13 No 25-42	Bucaramanga	3176988818	<a href="mailto:babyprinc2015@gmail.com">babyprinc2015@gmail.com</a>	Gerente
5	Calzado Saleyi	Hoover Agudelo	Calle 18 No 12-53	Floridablanca	3118573117	<a href="mailto:calzadosaleyi@hotmail.com">calzadosaleyi@hotmail.com</a>	Asesor comercial
6	Calzado Sacha SAS	Sandra Oliveros	Cra 27 No 20-24	Bucaramanga	3168762181	<a href="mailto:sandra--oliveros@hotmail.com">sandra--oliveros@hotmail.com</a>	Gerente
7	Tsalach	Diego Sánchez	Cra 15 No 4-19	Bucaramanga	3164648238	<a href="mailto:calzadonayisa@hotmail.com">calzadonayisa@hotmail.com</a>	Gerente
8	Calzado Saprissa	Duván Gómez	Cra 7 No 44-04	Bucaramanga	3222165994	<a href="mailto:calzadosaprissa@gmail.com">calzadosaprissa@gmail.com</a>	Asesor comercial

Fuente: Elaboración propia

## **6. Estructurar el nombre y valores corporativos del consorcio de exportación**

### **6.1 Nombre del consorcio de Exportación**

En consecución a las actividades realizadas en cada visita en las distintas empresas, como actividad preliminar a desarrollar, estaba la firma del reglamento interno, definir un líder, secretario y tesorero, en donde cada uno tendrá una función especial dentro del consorcio.

Tras varias reuniones realizadas por el grupo del consorcio, se concretó un nombre que represente al mismo. De tal modo con la aceptación de todas las empresas que conforman este grupo, las características que debía tener el nombre del consorcio eran que primero, el nombre representara al departamento, segundo que fuera fácil de leer y tercero que fuera en inglés para que sea más visible en mercados internacionales. Dicho esto el nombre que durante varios encuentros fue tomado en consideración fue Santander International Footwear Consortium, con su respectiva abreviatura SIFOC.

### **6.2 Definir un líder, secretario y tesorero del consorcio**

El líder quien representara al consorcio ante todo tipo de instituciones y eventos, y tendrá una continua comunicación con los asesores tanto de PROCOLOMBIA y ACICAM, para el seguimiento de las actividades del programa. El secretario quien estará a cargo de elaborar las actas de las reuniones del consorcio y será el colaborador del líder. Y el tesorero quien será el responsable del manejo de dinero y aportes del consorcio.

En la reunión realizada el día 29 de Noviembre del 2019, se designan como líder al Señor Nelson Ordoñez de Calzado Baby Prince, como secretario el Señor Hoover Agudelo de

la empresa Calzado Saleyi y la Señora Laura Montoya en representación de Calzado Mandarina. Esto con el fin de apropiarlos de proyecto de consorcio de exportación.

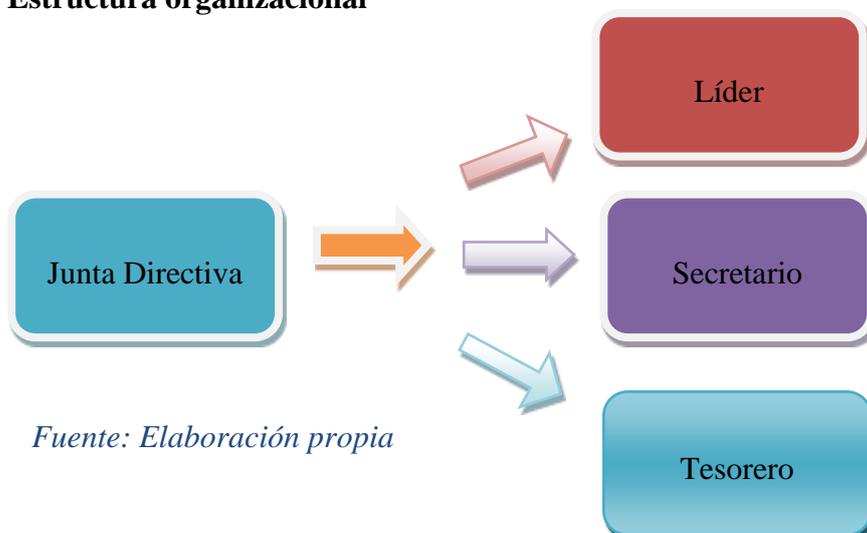
### 6.3 Firma del Reglamento Interno

Para una buena estructura y manejo interno del consorcio de exportación, se sigue un formato llamado reglamento interno, el cual de manera conjunta se han agregado algunas modificaciones por todos los integrantes del consorcio. Este reglamento se puede modificar las veces que los integrantes del consorcio lo consideren necesario, ya que estas son las reglas que lo regirán internamente.

Tras un arduo trabajo por parte de ACICAM y PROCOLOMBIA, se realiza la primera firma por parte de los integrantes del consorcio, con el fin de dejar claro el reglamento con sus debidas modificaciones, debidamente aprobada por cada empresa que conforma el consorcio.

#### *Ilustración 4 Estructura organizacional*

##### 6.3.1 Estructura organizacional



*Fuente: Elaboración propia*

### Conclusiones

- 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.
- Algunas empresas del sector calzado no manejan los mismos métodos o formas de producción en sus fábricas, esto produciendo poca competitividad tanto nacional como internacional.
- Se pudo evidenciar, cuando se realiza la socialización del proyecto de consorcios de exportación, que al momento de recibir asesoría por ACICAM y PROCOLOMBIA, los empresarios prestan mayor atención y generan responsabilidad con el proceso.
- 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.
- Las empresas del sector calzado que fabrican productos con cuero sintético, poseen en gran parte procesos de producción similares que entre ellos han hecho sugerencias para los cambios y mejoras continuas.
- 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.

### **Recomendaciones**

- Una recomendación de vital importancia es que un asesor de PROCOLOMBIA en la ciudad de Bucaramanga, esté al tanto de todo el proceso de la consolidación del consorcio, ya que a los empresarios les hace sentir seguridad y confianza estando con un asesor de manera presencial.
- 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.
- Poseer un portafolio y una página web bien estructurada, en donde sus clientes o futuros clientes puedan observar lo que estas empresas ofrecen de forma virtual.
- 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.

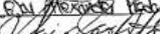
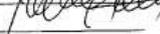
## Bibliografía

- ACICAM. (2014). *Asociacion Colombiana de Industriales del Calzado, El Cuero y sus Manufacturas*. Obtenido de <https://acicam.org/el-modelo-integral-de-productividad-mip-ptp-colombia/>
- ACICAM. (2019). *Como va el Sector*.
- ACICAM. (1 de 12 de 2019). *IFLS+EICI*. Obtenido de IFLS+EICI: <https://www.ifls.com.co/que-es-ifls/>
- Armstrong, K. &. (2013). *Fundamentos de Marketing*. Pearson Practice Hall.
- Barquero, A. V. (2006). *Surgimiento y transformacion de clusters y milieus en el proceso de desarrollo*.
- BAUTISTA, A. J. (1 de Noviembre de 2013). *repository.urosario*. Obtenido de repository.urosario: <https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/4929/1090397204-2014.pdf?sequence=1>
- Bucaramaga, C. d. (2019). *Camara de comercio Bucaramanga*. Obtenido de <https://www.camaradirecta.com/fortalecer-mi-empresa/internacionalizacin/plan-regional-de-internacionalizacion/>
- Bucaramaga, C. d. (Septiembre de 2019). *Camara Directa*. Obtenido de Camara Directa : [https://www.camaradirecta.com/temas/documentos%20pdf/informes%20de%20actualidad/2019/pymes\\_industria.pdf](https://www.camaradirecta.com/temas/documentos%20pdf/informes%20de%20actualidad/2019/pymes_industria.pdf)
- Dane. (Junio de 2019). *www.dane.gov*. Obtenido de [https://imgcdn.larepublica.co/cms/2019/07/05201426/Informe\\_Especial\\_Calzado\\_y\\_Marroquineri%CC%81a\\_-\\_Jun\\_2019.pdf](https://imgcdn.larepublica.co/cms/2019/07/05201426/Informe_Especial_Calzado_y_Marroquineri%CC%81a_-_Jun_2019.pdf)
- Dian. (2019). *Direccion de Impuestos y Aduanas Nacionales*.
- DINERO. (2018). Así ha sido la paulatina recuperación de la industria del cuero y calzado en Colombia. *Dinero*, 6.
- Economista, H. (2013). Obtenido de <https://economiat.com/joint-venture>
- Educalingo. (s.f.). Obtenido de <https://educalingo.com/es/dic-es/pyme>
- Exteriores, M. d. (Enero de 2019). *Ministerio de Relaciones Exteriores*. Obtenido de Ministerio de Relaciones Exteriores: <http://apw.cancilleria.gov.co/tratados/sitepages/menu.aspx>
- Guyenot, J. P. (1973). Los grupos de interes economico. En J. P. Guyenot, *Los grupos de interes economico* (pág. 240). Buenos Aires.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la Investigación. En R. Hernández Sampieri, C. Fernández Collado, & P. Baptista Lucio, *Metodología de la Investigación* (pág. 358). Ciudad de Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Industrial, O. d. (2015). *ONUDI*. Obtenido de <https://nacionesunidas.org.co/noticias/consorcios-de-exportacion-onudi/>

- Inexmoda-Sectorial. (2019). *Larepublica*. Obtenido de [https://imgcdn.larepublica.co/cms/2019/07/05201426/Informe\\_Especial\\_Calzado\\_y\\_Marroquineri%CC%81a\\_-\\_Jun\\_2019.pdf](https://imgcdn.larepublica.co/cms/2019/07/05201426/Informe_Especial_Calzado_y_Marroquineri%CC%81a_-_Jun_2019.pdf)
- Kotler, & Armstrong. (2013). *Fundamentos de Marketing*.
- Kotler, & Armstrong. (2013). *Fundamentos de Marketing*.
- Legal, C. (2019). *Colombia Legal*. Obtenido de [.://colombialelegalcorp.com/consorcios-uniones-temporales-definicion-obligaciones-colombia/](https://colombialelegalcorp.com/consorcios-uniones-temporales-definicion-obligaciones-colombia/)
- Manizales, U. N. (10 de 10 de 2005). *LOS CONSORCIOS EXPORTADORES: ESTRATEGIA PARA VENDER EXTRALOCALMENTE*. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0123-59232006000100003](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232006000100003)
- Minervini, N. (2016). *Ingeniería de la exportación: la ruta para internacionalizar su empresa*. FC Editorial, 2016.
- Propais. (Diciembre de 2013). *Oportunidades de negocio en sectoriales y grupos promocionales clave*. Obtenido de Oportunidades de negocio en sectoriales y grupos promocionales clave: <https://propais.org.co/wp-content/uploads/inteligencia-mercados/im2-oportunidades-sectoriales.pdf>
- Quiroga, M. (01 de 01 de 2018). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/internacionalizacion.html>
- Real academia española. (s.f.). Obtenido de (<https://dle.rae.es/f%C3%A1brica>)
- Sociedades, S. d. (2009). *Superintendencia de Sociedades*. Obtenido de [https://www.supersociedades.gov.co/nuestra\\_entidad/normatividad/normatividad\\_circulares/Circular%20ext%20115-000006.pdf](https://www.supersociedades.gov.co/nuestra_entidad/normatividad/normatividad_circulares/Circular%20ext%20115-000006.pdf)
- Toledo, E. d. (2006). *Teorías Sociales y estudios del trabajo: Nuevos Enfoques*. Iztapala Mexico: ANTHROPOS.
- Yip, & Monti. (1998). *Perspectivas Teóricas sobre la Internacionalización de las Empresas: Modelo Way Station*.

## Anexos

## Anexo 1: Acta de reunión con Asesor de PROCOLOMBIA

 <b>ACICAM</b> <small>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</small>	<b>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</b>														
	<b>FORMATO ACTA DE REUNIONES</b> <small>Versión 2.0 – Marzo 28 de 2014</small>														
<b>FECHA:</b> 09/09/2019 <b>CIUDAD:</b> Bucaramanga <b>HORA:</b> 3:10 <b>LUGAR DE REUNIÓN:</b> ACICAM <b>DIRECCIÓN:</b> Calle 22 N° 27-44 of. 204 <b>TELÉFONO:</b> 695 4949 <b>FAX:</b> 695 4954															
<b>CONVOCADO(S):</b> Sergio A. Garcia CARGO: Practicante FIRMA:  Cesar Alexander Prada CARGO: Practicante FIRMA:  Betty Viviana Moreno CARGO: Analista de Proyectos ACICAM FIRMA:  Jaime Andres Ramirez CARGO: Gerente Seccional Standby FIRMA:  Jaime Jaramillo Lara CARGO: Asesor Senior Internacional FIRMA: 															
<b>TEMAS A TRATAR:</b> 1. Alianza voluntaria entre empresarios 2. Conformación de consorcios de exportación con empresas de productos similares. 3. Analisis de empresas que complan con los perfiles establecidos. ..... <b>OBSERVACIONES:</b> Diligenciar el perfil de las empresas que conformaran un consorcio de exportación. El encargado del proceso por parte de Procolombia Jaime Jaramillo esta presente en la reunión via skype.															
<b>COMPROMISOS:</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>ACTIVIDAD</th> <th>RESPONSABLE</th> <th>FECHA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Visitar a empresa</td> <td>Cesar Prada - Sergio Garcia</td> <td>16-09-2019</td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>				ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA	Visitar a empresa	Cesar Prada - Sergio Garcia	16-09-2019						
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA													
Visitar a empresa	Cesar Prada - Sergio Garcia	16-09-2019													
<b>PROXIMA REUNIÓN</b>   <b>FECHA:</b> 20/09/2019   <b>HORA:</b>   <b>LUGAR:</b>															
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>															
<b>Nueva versión</b>	<b>Fecha de actualización</b>	<b>Descripción del cambio</b>													
2.0	Marzo 28 de 2014	Se ajusta el nombre del formato a Formato Acta de Reuniones Se ajusta el ítem Tema por Temas a tratar Cambios de forma													
1.0	Marzo 5 de 2010	Ampliación del formato diseñado por el área de TCM a toda la organización													
Revisó: Representante de Calidad		Aprobó: Presidencia Ejecutiva													

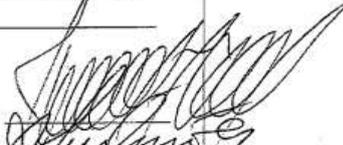
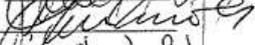
Anexo 2: Acta de sensibilización del programa de Consorcios de Exportación

 <b>ACICAM</b> <small>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</small>	<b>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</b>
	<b>FORMATO ACTA DE REUNIONES</b>

Versión 2.0 - Marzo 28 de 2014

FECHA: 01/10/2014 CIUDAD: Bucaramanga HORA: 2:00 Pm  
 LUGAR DE REUNIÓN: SENA administrativo vial DIRECCIÓN: Cra 27 # 16-39  
 TELÉFONO: 318 6229615 FAX: \_\_\_\_\_

CONVOCADO(S):

<u>Jaime Andrés Ramírez</u>	CARGO: <u>Gerente ACICAM S/der</u>	FIRMA: 
<u>Viviana Moreno</u>	CARGO: <u>Asesora de proyectos ACICAM</u>	FIRMA: 
<u>Cesar Alexander Prada</u>	CARGO: <u>Practicante UNAS</u>	FIRMA: <u>Cesar Alexander Prada</u>
<u>Sergio A. García</u>	CARGO: <u>Practicante UNAS</u>	FIRMA: <u>Sergio García</u>
_____	CARGO: _____	FIRMA: _____

- TEMAS A TRATAR:
1. .... Consortios de exportación.
  2. ....
  3. ....
- .....

OBSERVACIONES: Segunda reunion para la confirmación de 2 consortios de exportación:

- Socialización del Programa
- Presentación de cada empresario
- Diligenciar formato ProColombia
- Acordar próximas reuniones.

COMPROMISOS:

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

PRÓXIMA REUNIÓN    FECHA: 15/10/14    HORA: 2pm    LUGAR: SENA

CONTROL DE CAMBIOS		
Nueva versión	Fecha de actualización	Descripción del cambio
2.0	Marzo 28 de 2014	Se ajusta el nombre del formato a Formato Acta de Reuniones Se ajusta el ítem Tema por Temas a tratar Cambios de forma
1.0	Marzo 5 de 2010	Ampliación del formato diseñado por el área de TCM a toda la organización
Revisó: Representante de Calidad		Aprobó: Presidencia Ejecutiva

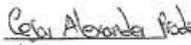
Anexo 2.1: Lista de asistencia Sencibilización SENA ADMINISTRATIVO

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS						
FORMATO DE ASISTENCIA A REUNIONES						
VERSION - 1.0 MARZO 28 DE 2014						
EVENTO: <i>Sencibilización a empresas Sectoriales de Expertos</i>						
FECHA: <i>04/04/2019</i>						
Nº	EMPRESA	NOMBRE	CARGO	TELÉFONO	E-MAIL	<i>ASISTENTE</i>
1	<i>Calzado Sencillo</i>	<i>Jose Gabriel Hernandez Vega</i>	<i>Gerente</i>	<i>3176980794</i>	<i>gsencillo2016@hotmail.com</i>	<i>ASISTENTE</i>
2	<i>Calzado Safety</i>	<i>Hoover Aguado</i>		<i>3118593117</i>	<i>andres@vamo100.com</i>	<i>ASISTENTE</i>
3	<i>Calzado Mondano</i>	<i>Laura Marcela Verdugo Ardila</i>	<i>Directora Administrativa</i>	<i>3214681097</i>	<i>calzadomondano@hotmail.com</i>	<i>ASISTENTE</i>
4	<i>SENA-CIDM</i>	<i>Patricia Maria Suarez Pardo</i>	<i>Apoyo Mesa Sectorial</i>	<i>3193613398</i>	<i>pmis@sempa@sena.edu.co</i>	<i>ASISTENTE</i>
5	<i>Calzado de Union</i>	<i>Luz Myriam Lopez</i>	<i>Gerente</i>	<i>3133337640</i>	<i>Calzadalu@unio.com</i>	<i>ASISTENTE</i>
6	<i>Almaceneta</i>	<i>Maria Doreli Villegas</i>	<i>Auxiliar Admin</i>	<i>3185925963</i>	<i>almaceneta@guib.com</i>	<i>ASISTENTE</i>
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
CONTROL DE CAMBIOS						
Nueva versión	Fecha de actualización	Descripción del cambio				
Version 1.0	Marzo 28 de 2014	Se ajusta el nombre del Formato a Formato de asistencia a reuniones Cambio del responsable de la revisión del Control de Cambios Cambios de Forma				
Version 0.0	Marzo 31 de 2009	Creación del Formato Aprobó: Presidencia Ejecutiva				
Revisó: Representante de Calidad						

Anexo 2.2: Fotografía Reunion SENA ADMINISTRATIVO



Anexo 3:Acta de reunion de socializacion con PROCOLOMBIA

 <b>ACICAM</b> <small>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</small>	<b>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</b>		
	<b>FORMATO ACTA DE REUNIONES</b>		
<small>Versión 2.0 – Marzo 28 de 2014</small>			
<b>FECHA:</b> 29/10/09	<b>CIUDAD:</b> Bogotá	<b>HORA:</b> 8:30-9:30 am.	
<b>LUGAR DE REUNIÓN:</b> ACICAM		<b>DIRECCIÓN:</b> calle 22 # 27-44 of 202.	
<b>TELÉFONO:</b> 6954949		<b>FAX:</b>	
<b>CONVOCADO(S):</b> Asistencia Adjunta.			
César Alexander Prada	<b>CARGO:</b> Participante	<b>FIRMA:</b> 	
Sergio Alexander Buitrago	<b>CARGO:</b> Participante	<b>FIRMA:</b> 	
	<b>CARGO:</b>	<b>FIRMA:</b>	
	<b>CARGO:</b>	<b>FIRMA:</b>	
	<b>CARGO:</b>	<b>FIRMA:</b>	
<b>TEMAS A TRATAR:</b>			
1. ... para la conformación de consorcio			
2. ... programa de visitas a empresas del consorcio			
3. ....			
.....			
<b>OBSERVACIONES:</b> Se piden próximas visitas a empresas que conforman el grupo, mediante lo cual se realicen las visitas se hacen próximas reuniones en estas empresas, con el fin de tener un nombre y una buena estructura en sus documentos.			
<b>COMPROMISOS:</b>			
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>FECHA</b>	
Visitar empresa Baby Prime	Consorcio	18-11-2019	
<b>PRÓXIMA REUNIÓN</b>			
	<b>FECHA:</b> 18/11/2019	<b>HORA:</b> 9:00	<b>LUGAR:</b> calle 13 25-43.
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>			
<b>Nueva versión</b>	<b>Fecha de actualización</b>	<b>Descripción del cambio</b>	
2.0	Marzo 28 de 2014	Se ajusta el nombre del formato a Formato Acta de Reuniones Se ajusta el ítem Tema por Temas a tratar Cambios de forma	
1.0	Marzo 5 de 2010	Ampliación del formato diseñado por el área de TCM a toda la organización	
Revisó: Representante de Calidad		Aprobó: Presidencia Ejecutiva	

Anexo 3.1: Lista de Asistencia Socializacion PROCOLOMBIA

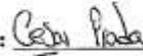
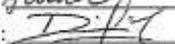
ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS						
FORMATO DE ASISTENCIA A REUNIONES						
VERSION - 1.0 MARZO 20 DE 2014						
EVENTO: <u>Reunión Socialización de Copeland</u>						
FECHA: <u>29-30-2014</u>						
Nº	EMPRESA	NOMBRE	CARGO	TÉLEFONO	E-MAIL	FIRMA
1	Calzados Lico	Luz Myriam López R	Gerente	64461897	calzadoslico@procolombia.com	<i>[Firma]</i>
2	Expresión del Calzado	Patricia González	Gerente	6352894	administracion@expresiondelcalzado.com	<i>[Firma]</i>
3	Calzados Montañas	Laura Montaña Montoya Arbo	Directora Administrativa	6711505	calzadosmontanas@procolombia.com	<i>[Firma]</i>
4	Calz. Sully	María Angélica		31859317	calzadosully@procolombia.com	<i>[Firma]</i>
5	TSALACÁ	Daniela Sánchez	Gerente	316469808	calzadoscampesin@procolombia.com	<i>[Firma]</i>
6	Calzados Santa	Emilia Patricia Pinero	Gerente	316762181	calzados-santa@procolombia.com	<i>[Firma]</i>
7	Calzados Santa	Jose Gabriel Rueda López	Gerente	3196780794	calzados-santa@procolombia.com	<i>[Firma]</i>
8	Sanitas Baby Footings	Paula Lina Sosa	Gerente	3121079491	sanitasbabyfootings@procolombia.com	<i>[Firma]</i>
9						
10						
11						
12						
13						
14						
CONTROL DE CAMBIOS						
Numero versión	Fecha de actualización	Descripción del cambio				
Versión 1.0	Marzo 20 de 2014	Se aplica el nombre del Formato a Formato de asistencia a reuniones Cambio del responsable de la versión del Control de Cambios Cambio de Firma				
Versión 1.1	Marzo 21 de 2014	Corrección del Formato Aprobación Presidencia Ejecutiva				

Anexo 3.2: Fotografías Visita de Asesor PROCOLOMBIA





Anexo 4: Acta reunion empresa Baby Prince

 <b>ACICAM</b> <small>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</small>	<b>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</b>	
	<b>FORMATO ACTA DE REUNIONES</b>	
<small>Versión 2.0 – Marzo 28 de 2014</small>		
<b>FECHA:</b> 18/11/2019 <b>CIUDAD:</b> Bucaramanga <b>HORA:</b> 9:00 Am <b>LUGAR DE REUNIÓN:</b> Baby Prince <b>DIRECCIÓN:</b> Calle 13 # 25-43 <b>TELÉFONO:</b> 3176988810 <b>FAX:</b>		
<b>CONVOCADO(S):</b>		
Cesar Prada	CARGO: Practicante	FIRMA: 
Sergio Garcia	CARGO: Practicante	FIRMA: 
Nelson Oidoñez	CARGO: Lider Consorcio # 2	FIRMA: 
Laura Montoya	CARGO: Secretaria Consorcio # 2	FIRMA: 
Daniela Jaimes	CARGO: Practicante	FIRMA: 
<b>TEMAS A TRATAR:</b>		
1. .... Cronograma. (visita: Mandarina viernes 22 noviembre) 2. .... (visita: Saleyi: Lunes 25 noviembre) 3. .... .....		
<b>OBSERVACIONES:</b> Cargos: Lider: Nelson Oidoñez Secretario: Laura Montoya Tesorero:		
Por unanimidad se asignaron los cargos.		
<b>COMPROMISOS:</b>		
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>FECHA</b>
Leer Reglamento	Consorcio # 2	22/11/2019
Proponer nombre * 1	Consorcio # 2	23/11/2019
<b>PRÓXIMA REUNIÓN</b> FECHA: 22/11/2019 HORA: 9:00am LUGAR: Fab. Mandarina		
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>		
<b>Nueva versión</b>	<b>Fecha de actualización</b>	<b>Descripción del cambio</b>
2.0	Marzo 28 de 2014	Se ajusta el nombre del formato a Formato Acta de Reuniones Se ajusta el ítem Tema por Temas a tratar Cambios de forma
1.0	Marzo 5 de 2010	Ampliación del formato diseñado por el área de TCM a toda la organización
Revisó: Representante de Calidad		Aprobó: Presidencia Ejecutiva

Anexo 4.1: Lista de asistencia Baby Prince

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS		ACICAM				
FORMATO ASISTENCIA EVENTOS EXTERNOS						
EVENTO: <i>Exposición B Concesaria # 2</i>		VERSIÓN 4.0 REVISIÓN 11 DE 2019				
FECHA: <i>18/11/2019</i>						
Nº	EMPRESA	NOMBRE	CARGO	TELÉFONO	E-MAIL	FIRMA
1	BABY PRINCE	Wilson Gómez Flores	Gerente	3144988870	babyprince215@gmail.com	<i>[Firma]</i>
2	Saley	HOOPER AGUILAR		3118573112	calzadosaley@gmail.com	<i>[Firma]</i>
3	Luisiana	Luz Mónica López R		8153952640	Outillage luisiana via gmail.com	<i>[Firma]</i>
4	Calzado Montaña	Laura Montoya	Dir. Administrativa	3214611033	montanacalzado@acicam.com	<i>[Firma]</i>
5	Falch SAS Rhumy	Jenny Soto	Secretaria Admin	3124926260	calzadofalch@gmail.com	<i>[Firma]</i>
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
		CONTROL DE CAMBIOS				
Nueva versión:		Fecha de actualización:		Descripción del cambio:		
Firma: Director de Operaciones		Firma: Presidente Ejecutivo				

Anexo 4.2 : Fotografias empresa Baby Prince

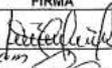
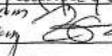
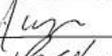
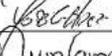
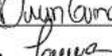
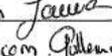
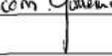




Anexo 5: Acta reunion empresa Calzado Mandarin

 <b>ACICAM</b> <small>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</small>	<b>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</b>													
	<b>FORMATO ACTA DE REUNIONES</b>													
<small>Versión 2.0 – Marzo 28 de 2014</small>														
<b>FECHA:</b> <u>22/11/2019</u> <b>CIUDAD:</b> <u>Bucaramanga</u> <b>HORA:</b> <u>9:00 am</u> <b>LUGAR DE REUNIÓN:</b> <u>Calzados Mandarina</u> <b>DIRECCIÓN:</b> <u>calle 19 #11-27</u> <b>TELÉFONO:</b> <u>3214681077</u> <b>FAX:</b> _____														
<b>CONVOCADO(S):</b> <u>Sergio A. García</u> <b>CARGO:</b> <u>Practicante</u> <b>FIRMA:</b> _____ <u>Cesar Prada</u> <b>CARGO:</b> <u>Practicante</u> <b>FIRMA:</b> _____ <u>Daniela James</u> <b>CARGO:</b> <u>Practicante</u> <b>FIRMA:</b> _____ <u>Laura Montoya</u> <b>CARGO:</b> <u>Secretaria Consorcio</u> <b>FIRMA:</b> _____ <u>Nelson Didióñez</u> <b>CARGO:</b> <u>Líder Consorcio</u> <b>FIRMA:</b> _____														
<b>TEMAS A TRATAR:</b> 1. .... Estatutos del consorcio. 2. .... Se entrega un documento de Constitución de Consorcio 3. .... .....														
<b>OBSERVACIONES:</b> <u>Sugerencias:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Como atender los pedidos</li> <li>• Aporte por igual en feria</li> <li>• Definir la prioridad de segmentos</li> <li>• Definir participación en ferias</li> <li>• Contabilidad de (No copiar línea)</li> <li>• Posibilidades de ayudar a producir</li> <li>• Debe realizarse un modelo de Contrato de Vta</li> </ul>														
<b>COMPROMISOS:</b> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 33%;">ACTIVIDAD</th> <th style="width: 33%;">RESPONSABLE</th> <th style="width: 33%;">FECHA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Completar Reglamento Interno</td> <td>Laura Montoya</td> <td>25/11/2019</td> </tr> <tr> <td>Documento de Constitución</td> <td>Laura Montoya</td> <td>25/11/2019</td> </tr> <tr> <td>Propuesta de Nombre del Con</td> <td>Todos</td> <td>25/11/2019</td> </tr> </tbody> </table>			ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA	Completar Reglamento Interno	Laura Montoya	25/11/2019	Documento de Constitución	Laura Montoya	25/11/2019	Propuesta de Nombre del Con	Todos	25/11/2019
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA												
Completar Reglamento Interno	Laura Montoya	25/11/2019												
Documento de Constitución	Laura Montoya	25/11/2019												
Propuesta de Nombre del Con	Todos	25/11/2019												
<b>PRÓXIMA REUNIÓN</b> <b>FECHA:</b> DD/MM/AAA <b>HORA:</b> <b>LUGAR:</b>														
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>														
<b>Nueva versión</b>	<b>Fecha de actualización</b>	<b>Descripción del cambio</b>												
2.0	Marzo 28 de 2014	Se ajusta el nombre del formato a Formato Acta de Reuniones Se ajusta el ítem Tema por Temas a tratar Cambios de forma												
1.0	Marzo 5 de 2010	Ampliación del formato diseñado por el área de TCM a toda la organización												
Revisó: Representante de Calidad		Aprobó: Presidencia Ejecutiva												

## Anexo 5.1: Lista de asistencia Calzado Mandarinina

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS						 ACICAM <small>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</small>
FORMATO ASISTENCIA EVENTOS EXTERNOS						VERSION 0.0 MARZO 31 DE 2009
EVENTO: Reunión Consejo de exportación ACICAM #2						
FECHA: 22- Nov- 2014						
Nº	EMPRESA	NOMBRE	CARGO	TELEFONO	E-MAIL	FIRMA
1	Calzado Luciana	Luz Myriam Lopez	Gerente	6946497	calzadoluciana@hotmail.com	
2	Co Salyi	HOOPER Agudelo		3118573117	calzadosalyi@hotmail.com hooperagudelo10@gmail.com	
3	BABY PEINCE	Nelson Ordóñez Flores	Gerente	91296681	Babyprinceas@gmail.com	
4	Calzado Semilla	Jose Hernandez	Gerente	4540234	semilla2011@hotmail.com	
5	Calzado Saprissa	Duvan Gomez		3222165971	duvanguomez130@gmail.com	
6	Calzado Mandarinina	Laura Montoya	Dir. Administrativa	3214681077	calzadomandarinina@hotmail.com	
7	Calzado Mandarinina	Guillermo Montoya	Gerente Propietario	3214690982	mandarinacalzado@outlook.com	
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
CONTROL DE CAMBIOS						
Nueva versión.			Fecha de actualización		Descripción del cambio	
Revisó: Director de Mercadeo			Aprobó: Presidencia Ejecutiva			

## Anexo 5.2: Fotografías Calzado Mandarinina



Anexo 6: Acta reunion Calzado Semilla

 <b>ACICAM</b> <small>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</small>	<b>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</b>													
	<b>FORMATO ACTA DE REUNIONES</b>													
<small>Versión 2.0 – Marzo 28 de 2014</small>														
<b>FECHA:</b> <u>25/11/2019</u> <b>CIUDAD:</b> <u>Bucaramanga</u> <b>HORA:</b> <u>9:00h</u> <b>LUGAR DE REUNIÓN:</b> <u>Calzado Semilla</u> <b>DIRECCIÓN:</b> <u>Calle 9 N° 15-97</u> <b>TELÉFONO:</b> <u>3776980794</u> <b>FAX:</b> _____														
<b>CONVOCADO(S):</b> <u>César Alexander Prada</u> <b>CARGO:</b> <u>Practicante</u> <b>FIRMA:</b> <u>César Alexander Prada</u> <u>Sergio A. García</u> <b>CARGO:</b> <u>Practicante</u> <b>FIRMA:</b> <u>Sergio A. García</u> <u>Daniela James</u> <b>CARGO:</b> <u>Practicante</u> <b>FIRMA:</b> <u>Daniela James</u> _____ <b>CARGO:</b> _____ <b>FIRMA:</b> _____ _____ <b>CARGO:</b> _____ <b>FIRMA:</b> _____														
<b>TEMAS A TRATAR:</b> 1. .... Conocer las instalaciones de la empresa a visitar. 2. .... Ideas al nombre del consorcio 3. .... .....														
<b>OBSERVACIONES:</b> _____ _____ _____ _____ _____														
<b>COMPROMISOS:</b> <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th>ACTIVIDAD</th> <th>RESPONSABLE</th> <th>FECHA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Firma de reglamento</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Nombre del Consorcio</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>			ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA	Firma de reglamento			Nombre del Consorcio					
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA												
Firma de reglamento														
Nombre del Consorcio														
<b>PRÓXIMA REUNIÓN</b> <b>FECHA:</b> <u>28/11/2019</u> <b>HORA:</b> <u>8:00</u> <b>LUGAR:</b> <u>Calzado Lujano - Tumb</u>														
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>														
<b>Nueva versión</b>	<b>Fecha de actualización</b>	<b>Descripción del cambio</b>												
2.0	Marzo 28 de 2014	Se ajusta el nombre del formato a Formato Acta de Reuniones Se ajusta el ítem Tema por Temas a tratar Cambios de forma												
1.0	Marzo 5 de 2010	Ampliación del formato diseñado por el área de TCM a toda la organización												
Revisó: Representante de Calidad		Aprobó: Presidencia Ejecutiva												

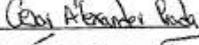
Anexo 6.1: Lista de asistencia Calzado Semilla

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS					 ACTICAP ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS	
FORMATO ASISTENCIA EVENTOS EXTERNOS						
VERSION 0.8 MARZO 01 DE 2008						
EVENTO: <i>Visita a empresa del convenio AUCM #2</i>						
FECHA: <i>27-11-2014</i>						
Nº	EMPRESA	NOMBRE	CARGO	TELÉFONO	E-MAIL	SEÑA
1	Calzado Semilla	José Gabriel Hernández	Gerente	694672 311 85737	semilla@datamil.com	<i>[Signature]</i>
2	Csaley	Hoover Aguado			calzadocsaaley@gmail.com	<i>[Signature]</i>
3	Baby prince SAS	Abel M. Johanna Gami	Subgerente	3155468786		<i>[Signature]</i>
4	Calzados Luciana	Luz Myriam López	Gerente	3133332040	CalzadosLuciana@hotmail.com	<i>[Signature]</i>
5	Calzados Suprima	Omar Gómez		3222163774	calzadosuprima@gmail.com	<i>[Signature]</i>
6	NAYISA-TSALACH	Diego Sánchez	Gerente	316468258	Calzadosnaysa@hotmail.com	<i>[Signature]</i>
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
Nueva versión			CONTIENEN DE CALZADOS		Descripción del evento	
Fecha de actualización			Fecha de actualización		Aplicó: <i>[Signature]</i>	
Aprobó: <i>[Signature]</i>			Aprobó: <i>[Signature]</i>		Aprobó: <i>[Signature]</i>	

Anexo 6.2: Fotografías Calzado Semilla



Anexo 7: Acta reunion Calado Luciana/ Tsalach

 <b>ACICAM</b> <small>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</small>	<b>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</b>		
	<b>FORMATO ACTA DE REUNIONES</b>		
Versión 2.0 – Marzo 28 de 2014			
<b>FECHA:</b> <u>28/11/2019</u> <b>CIUDAD:</b> <u>Bucaramanga</u> <b>HORA:</b> <u>8:00 y 10:00 am</u> <b>LUGAR DE REUNIÓN:</b> <u>Luciana/Tsalach</u> <b>DIRECCIÓN:</b> <u>Cll SI #16-133/Ora 15# 4-19</u> <b>TELÉFONO:</b> _____ <b>FAX:</b> _____			
<b>CONVOCADO(S):</b>			
<u>Daniela James C</u>	<b>CARGO:</b> <u>Practicante</u>	<b>FIRMA:</b> 	
<u>Cesar Prado</u>	<b>CARGO:</b> <u>Practicante</u>	<b>FIRMA:</b> 	
<u>Sergio Garcia</u>	<b>CARGO:</b> <u>Practicante</u>	<b>FIRMA:</b> 	
_____	<b>CARGO:</b> _____	<b>FIRMA:</b> _____	
_____	<b>CARGO:</b> _____	<b>FIRMA:</b> _____	
<b>TEMAS A TRATAR:</b>			
1. .... <u>visitas empresariales y recomendaciones</u> 2. .... <u>Definición nombre consorcio</u> 3. .... .....			
<b>OBSERVACIONES:</b> <u>Se definió el nombre Santander International Footwear Consortium</u>			
<b>COMPROMISOS:</b>			
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>FECHA</b>	
<u>Firma de estatutos</u>	<u>Integrantes</u>	<u>28/11/2019</u>	
<u>Anexo integrantes</u>	<u>Laura Montoya</u>	<u>28/11/2019</u>	
<b>PRÓXIMA REUNIÓN</b>	<b>FECHA:</b> <u>28/11/2019</u>	<b>HORA:</b> <u>10:30</u>	<b>LUGAR:</b> <u>Procolombia</u>
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>			
<b>Nueva versión</b>	<b>Fecha de actualización</b>	<b>Descripción del cambio</b>	
2.0	Marzo 28 de 2014	Se ajusta el nombre del formato a Formato Acta de Reuniones Se ajusta el ítem Tema por Temas a tratar Cambios de forma	
1.0	Marzo 5 de 2010	Ampliación del formato diseñado por el área de TCM a toda la organización	
Revisó: Representante de Calidad		Aprobó: Presidencia Ejecutiva	

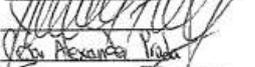
## Anexo 7.1: Lista de asistencia Calado Luciana/ Tsalach

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS						
FORMATO ASISTENCIA EVENTOS EXTERNOS						VERSION 03 MARZO 21 DE 2003
EVENTO: <i>Reunión empresarial Comedores #2</i>						
FECHA: <i>27 Noviembre 2019</i>						
Nº	EMPRESA	NOMBRE	CARGO	TELEFONO	E-MAIL	FIRMA
1	Tsalach sas	Diego Sanchez	Gerente	316416633	Caladoluciana@outlook.com	<i>[Signature]</i>
2	La Salyi	HOOVER Avelino		3118573117	caladoluciana@outlook.com	<i>[Signature]</i>
3	Calado Smita	Jose Gabriel Hernandez	Gerente	3116780790	caladoluciana@outlook.com	<i>[Signature]</i>
4	Robt prae	Walter Johanna Guzman	Subgerente	3155668782		<i>[Signature]</i>
5	Calzados Luciana	Luz Myriam Lopez	Gerente	3133332118 6415000	CalzadosLuciana@outlook.com	<i>[Signature]</i>
6	Calzados Mandarina	Laura Marcela Montoya	Dir. Administrativa	3214681077	mandarinacalado@outlook.com	<i>[Signature]</i>
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
CONTROL DE CAMBIOS						
Nueva versión		Fecha de actualización		Descripción del cambio		
Escriba: Director de Mercados		Escriba: Presidente Ejecutiva				

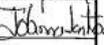
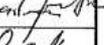
## Anexo 7.2: Fotografías Calado Luciana/ Tsalach



Anexo 8: Acta reunion Asesor PROCOLOMBIA

 <b>ACICAM</b> <small>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</small>	<b>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</b>														
	<b>FORMATO ACTA DE REUNIONES</b>														
Versión 2.0 – Marzo 28 de 2014															
<b>FECHA:</b> <u>28/11/2019</u> <b>CIUDAD:</b> <u>Bucaramanga</u> <b>HORA:</b> <u>10:30 am</u> <b>LUGAR DE REUNIÓN:</b> <u>Procolombia</u> <b>DIRECCIÓN:</b> <u>Parque Natura</u> <b>TELÉFONO:</b> _____ <b>FAX:</b> _____															
<b>CONVOCADO(S):</b>															
<u>Jaime Daramilla</u>	<b>CARGO:</b> <u>Asesor Procolombia</u>	<b>FIRMA:</b>													
<u>Jaime A. Ramirez</u>	<b>CARGO:</b> <u>Gerente ACICAM</u>	<b>FIRMA:</b>													
<u>Cesar Prado</u>	<b>CARGO:</b> <u>Practicante</u>	<b>FIRMA:</b>													
<u>Sergio Garcia</u>	<b>CARGO:</b> <u>Practicante</u>	<b>FIRMA:</b>													
<u>Daniela James</u>	<b>CARGO:</b> <u>Practicante</u>	<b>FIRMA:</b>													
<b>TEMAS A TRATAR:</b>															
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. .... Avances nombre del consorcio</li> <li>2. .... Actividades restantes de organización</li> <li>3. .... Definición actividades y reuniones posteriores</li> </ol>															
<b>OBSERVACIONES:</b> <u>Después de definir producto estrella, se buscará la elaboración de la página web.</u> <u>Definición siglas representantes del consorcio</u>															
<b>COMPROMISOS:</b>															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 33%;">ACTIVIDAD</th> <th style="width: 33%;">RESPONSABLE</th> <th style="width: 33%;">FECHA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Firma estatutos</u></td> <td><u>Consorcio</u></td> <td><u>Terminación vistas</u></td> </tr> <tr> <td><u>Definición producto estrella</u></td> <td><u>Consorcio</u></td> <td><u>6 Diciembre 2019</u></td> </tr> <tr> <td><u>Estructuración oferta exportable</u></td> <td><u>Consorcio</u></td> <td><u>6 Diciembre 2019</u></td> </tr> </tbody> </table>				ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA	<u>Firma estatutos</u>	<u>Consorcio</u>	<u>Terminación vistas</u>	<u>Definición producto estrella</u>	<u>Consorcio</u>	<u>6 Diciembre 2019</u>	<u>Estructuración oferta exportable</u>	<u>Consorcio</u>	<u>6 Diciembre 2019</u>
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA													
<u>Firma estatutos</u>	<u>Consorcio</u>	<u>Terminación vistas</u>													
<u>Definición producto estrella</u>	<u>Consorcio</u>	<u>6 Diciembre 2019</u>													
<u>Estructuración oferta exportable</u>	<u>Consorcio</u>	<u>6 Diciembre 2019</u>													
<b>PRÓXIMA REUNIÓN</b>	<b>FECHA:</b> <u>02/12/2019</u>	<b>HORA:</b> _____	<b>LUGAR:</b> <u>Calzado Express</u>												
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>															
<b>Nueva versión</b>	<b>Fecha de actualización</b>	<b>Descripción del cambio</b>													
2.0	Marzo 28 de 2014	Se ajusta el nombre del formato a Formato Acta de Reuniones Se ajusta el ítem Tema por Temas a tratar Cambios de forma													
1.0	Marzo 5 de 2010	Ampliación del formato diseñado por el área de TCM a toda la organización													
Revisó: Representante de Calidad		Aprobó: Presidencia Ejecutiva													

## Anexo 8.1: Lista de asistencia PROCOLOMBIA

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS						 ACICAM ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS
FORMATO ASISTENCIA EVENTOS EXTERNOS						VERSION 0.0 MARZO 31 DE 2009
EVENTO: Reunión por Procolombia SIFOC Comisión de Exportación						
FECHA: 28-11-19						
Nº	EMPRESA	NOMBRE	CARGO	TELEFONO	E-MAIL	FIRMA
1	Calzados Luciana	Luz Myriam López	Gerente	6946497	calzadosluciana@hotmail.com	
2	Baby Prince S.A.S.	Johana Sandoz	Secretaria	6452782	babyprince2015@gmail.com	
3	C. Saleyi	HOWER AGUDELO		3118573117	calzadosaleyi@hotmail.com	
4	Calzados Sachasas	SANDRA OLIVERA	Gerente	316876217	sandra-olivera@hotmail.com	
5	Calzado Semilla	Jose Gabriel Hernandez	Gerente	3176980994	semillaz11@hotmail.com	
6	Calzado Mandarina	Laura Montoya Ardila	Directora Administrativa	3214687077	calzadomandarina@hotmail.com	
7	Calzado Saprisso	Duvan Gomez		3222165994	calzadosaprisso@gmail.com	
8	TSALACH	Diego Sanchez	Gerente	31641648258	Calzadosalacha@hotmail.com	
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
CONTROL DE CAMBIOS						
Nueva versión.		Fecha de actualización		Descripción del cambio		
Revisó: Director de Mercadeo				Aprobó: Presidencia Ejecutiva		

## Anexo 8.2: Fotografías visita PROCOLOMBIA



Anexo 9: Acta reunion Fyore Kids

 <b>ACICAM</b> <small>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</small>	<b>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</b>
	<b>FORMATO ACTA DE REUNIONES</b> Versión 2.0 – Marzo 28 de 2014

**FECHA:** 09/12/2019 **CIUDAD:** Bucaramanga **HORA:** 8:30 am  
**LUGAR DE REUNIÓN:** Calle 19 #27-44 **DIRECCIÓN:** Fypre  
**TELÉFONO:** \_\_\_\_\_ **FAX:** \_\_\_\_\_

**CONVOCADO(S):**  
 Cesar Alexander Pacha **CARGO:** Participante **FIRMA:** Cesar Pacha  
 Sergio Alexander Gonzalez **CARGO:** Participante **FIRMA:** [Signature]  
 \_\_\_\_\_ **CARGO:** \_\_\_\_\_ **FIRMA:** \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ **CARGO:** \_\_\_\_\_ **FIRMA:** \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ **CARGO:** \_\_\_\_\_ **FIRMA:** \_\_\_\_\_

- TEMAS A TRATAR:**
1. Aprobar la vinculación de la empresa Fypre kits
  2. ....
  3. ....
- .....

**OBSERVACIONES:** Los empresarios del consorcio SIFC conocen la información de la empresa Fypre kits, el señor Orlando no da una breve historia de la empresa y las razones para pertenecer al consorcio. Se da la prestación por parte de las empresas del consorcio para asistir a este.

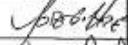
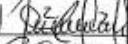
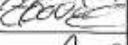
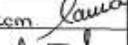
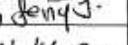
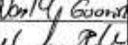
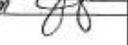
**COMPROMISOS:**

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Firma del Reglamento Interno (integrantes) del Consorcio	Integrantes del Consorcio	18-12-2019

**PRÓXIMA REUNIÓN** | **FECHA:** 18/12/2019 | **HORA:** 9:00 | **LUGAR:** ACICAM

CONTROL DE CAMBIOS		
Nueva versión	Fecha de actualización	Descripción del cambio
2.0	Marzo 28 de 2014	Se ajusta el nombre del formato a Formato Acta de Reuniones Se ajusta el ítem Tema por Temas a tratar Cambios de forma
1.0	Marzo 5 de 2010	Ampliación del formato diseñado por el área de TCM a toda la organización
Revisó: Representante de Calidad		Aprobó: Presidencia Ejecutiva

## Anexo 9.1: Lista asistencia Fyore Kids

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS						 ACICAM <small>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</small>
FORMATO ASISTENCIA EVENTOS EXTERNOS						VERSION 0.0 MARZO 31 DE 2009
EVENTO: Visita Fyore Kids congreso SIFOC Calle 19 # 21-44						
FECHA: 09/12/2019.						
Nº	EMPRESA	NOMBRE	CARGO	TELEFONO	E-MAIL	FIRMA
1	Calzado Semilla	Jose Gabriel Hernandez	Gerente	3176980794	semilla2010@hotmail.com	
2	calzabolbetana	Luz Myriam López R	Gerente	3133337640	Calzadolobbetana@hotmail.com	
3	C. Saleyi	Hoover Agudelo		3118573117	hooveragudelo10@gmail.com	
4	Calzado Mandarin	Laura Marcela Montoya And.	Directora Administrativa	3214681077	calzadomandarin@hotmail.com	
5	Tsalach SAS Bmanga	Jenny Julio J.	Contable Administración	3176464209 6317663	calzadonayisa@hotmail.com	
6	Calzado Baby p.	Nancy Johanna Garcia	Supgerente.	3155668786		
7	Calzado Saeta S.A.S	Sandra--olivera@hotmail.com	Gerente	3168762181	sandra--olivera@hotmail.com	
8	INDUSTRIA FIORE	Dilondo chunchilla	Gerente	3167420492	Gerenciafyore@hotmail.com	
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
CONTROL DE CAMBIOS						
Nueva versión.			Fecha de actualización		Descripción del cambio	
Revisó : Director de Mercado			Aprobó: Presidencia Ejecutiva			

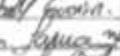
Anexo 9.2: Fotografias visita Fyore Kids



Anexo 10: Acta reunion ACICAM Santander

 <b>ACICAM</b> <small>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</small>	<b>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</b>																	
	<b>FORMATO ACTA DE REUNIONES</b>																	
Versión 2.0 – Marzo 28 de 2014																		
<b>FECHA:</b> <u>18/03/2014</u> <b>CIUDAD:</b> <u>Bucaramanga.</u> <b>HORA:</b> <u>8:00 am</u> <b>LUGAR DE REUNIÓN:</b> <u>ACICAM Santander</u> <b>DIRECCIÓN:</b> <u>Calle 21 # 22-44</u> <b>TELÉFONO:</b> _____ <b>FAX:</b> _____																		
<b>CONVOCADO(S):</b> <u>Cesar Prada</u> CARGO: <u>Practicante</u> FIRMA: <u>Cesar Prada</u> <u>Sergio Garcia</u> CARGO: <u>Practicante</u> FIRMA: <u>Sergio Garcia</u> <u>Laura Montoya</u> CARGO: <u>Tesorera SIFOC</u> FIRMA: <u>Laura Montoya</u> _____ CARGO: _____ FIRMA: _____ _____ CARGO: _____ FIRMA: _____																		
<b>TEMAS A TRATAR:</b> 1. .... Firma Reglamento Interno 2. .... Cuota para la Macrorueda 80. 3. .... Definir las 2 personas que van a participar. ..... OBSERVACIONES: <u>Aproximadamente 90.000 \$ Aparto para la Macrorueda</u> <u>Participantes o Representantes en la Macrorueda</u> <u>Laura Montoya</u> <u>Sandra Olivetos</u> <u>Ajustar El Reglamento Penalidad.</u> <u>Portafolio de la Macrorueda</u> <u>(Si acepta asistir a evento tiene que aportar)</u>																		
<b>COMPROMISOS:</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>ACTIVIDAD</th> <th>RESPONSABLE</th> <th>FECHA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Colitacion Completa de la macro</td> <td>Consortio SIFOC</td> <td>22/01/2020</td> </tr> <tr> <td>Tracer 90.000 \$ Inscric</td> <td>Consortio SIFOC</td> <td>22/01/2020</td> </tr> <tr> <td>Tracer nuevas propuestas pag web</td> <td>Consortio SIFOC</td> <td>22/01/2020</td> </tr> <tr> <td>Ajustar el acuerdo de Conf</td> <td>Consortio SIFOC</td> <td>22/01/2020</td> </tr> </tbody> </table>				ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA	Colitacion Completa de la macro	Consortio SIFOC	22/01/2020	Tracer 90.000 \$ Inscric	Consortio SIFOC	22/01/2020	Tracer nuevas propuestas pag web	Consortio SIFOC	22/01/2020	Ajustar el acuerdo de Conf	Consortio SIFOC	22/01/2020
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA																
Colitacion Completa de la macro	Consortio SIFOC	22/01/2020																
Tracer 90.000 \$ Inscric	Consortio SIFOC	22/01/2020																
Tracer nuevas propuestas pag web	Consortio SIFOC	22/01/2020																
Ajustar el acuerdo de Conf	Consortio SIFOC	22/01/2020																
<b>PRÓXIMA REUNIÓN</b>   <b>FECHA:</b> <u>02/04/2020</u>   <b>HORA:</b> <u>8:00</u>   <b>LUGAR:</b> <u>ACICAM S/der.</u>																		
<b>CONTROL DE CAMBIOS</b>																		
<b>Nueva versión</b>	<b>Fecha de actualización</b>	<b>Descripción del cambio</b>																
2.0	Marzo 28 de 2014	Se ajusta el nombre del formato a Formato Acta de Reuniones Se ajusta el ítem Tema por Temas a tratar Cambios de forma																
1.0	Marzo 5 de 2010	Ampliación del formato diseñado por el área de TCM a toda la organización																
Revisó: Representante de Calidad		Aprobó: Presidencia Ejecutiva																

Anexo 10.1: Lista de asistencia ACICAM Santander

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS						 ACICAM <small>ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS</small>
FORMATO DE ASISTENCIA A REUNIONES						
EVENTO: Reunión Gerencial SETOC						VERSIÓN - 1.0 MARZO 20 DE 2014
FECHA: 18/12/2014						
Nº	EMPRESA	NOMBRE	CARGO	TELÉFONO	E-MAIL	FIRMA
1	Calzados Lora	Juz Myriam López	Gerente	3133332640	Calzadosloram@hotm	
2	Calzados Salla	Juan Gabriel Hernandez Lugo	Gerente	3196980394	sanib@2008@hotmail.com	
3	C. Salas	Hector Abadelo		318523117	calzadosalasi@hotmail.com	
4	Calzados Bob/P	Mark J. Torres	Gerente	3155668286		
5	Calzados Mardorino	Laura Marcela Merloja	Directora Administrativa	3016665235	calzadosmardorino@hotmail.com	
6	Calzados Sack	Sandra Patricia Olaver	Gerente	3168762111	sandra...diver@hotmail.com	
7	NAYISA	Diego Sanchez	Gerente	3164648238	Calzadosnaysa@hotmail.com	
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
CONTROL DE CAMBIOS						
Nueva versión	Fecha de actualización	Descripción del cambio				
Versión 1.0	Marzo 20 de 2014	Se ajusta el nombre del Formato a Formato de asistencia a reuniones Cambio del responsable de la revisión del Control de Cambios				
Versión 0.2	Marzo 11 de 2008	Creación del Formato				
Redactó: Representantes de Calidad		Aprobó: Presidencia Ejecutiva				



**PERFIL DE LA EMPRESA**

**PROCOLOMBIA**  
#OPORTUNIDADENTODOSUSSECTORES

**1. Datos de la Empresa**

Razón Social	NIT
Régimen Común	Año de Constitución
Departamento	Ciudad
Dirección	Página Web
Indicativo	Teléfono
No. Empleados directos	Actividad Económica

Cumplen con los requisitos y normas legales Colombianos?

¿La empresa cuenta con capacidad de gestión?

¿La empresa cuenta con capacidad de inversión de tiempo y recursos financieros?

¿Cuáles son los objetivos o metas de exportación de la empresa para el futuro?

¿Cuáles son las principales dificultades u obstáculos para lograr que la empresa exporte?

**2. Descripción de los Productos o Servicios de la Empresa**

**3. Datos de Contacto**

Nombre del Contacto 1:	Nivel del Cargo
Email del Contacto	

Teléfono/ Celular 1	
Nombre del Contacto 2:	Nivel del Cargo 2
Email del Contacto	
Teléfono/ Celular 2	

4. ¿La empresa es atendida por un asesor de ProColombia?

5. ¿Por qué quiere participar en un programa de consorcio de Exportación?

6. ¿Cuáles son las expectativas del programa?

**8. Información sobre Productos y/o Servicios a**

Posición Arancelaria	Nombre del producto	Producción Actual/Mes	Capacidad disponible para exportación/Mes	Unidad/Mes

**9. Información sobre exportaciones**

¿Ha exportado anteriormente?

¿Ha exportado directamente o a través de terceros?

Años exportando

**10. Países donde ha exportado**

País

**9. ¿Cuáles son sus mercados de interés?**

País Objetivo



**PROCOLOMBIA**  
EXAMINADOR DE EMPRESAS EXPORTADORAS

**PERFIL DE LA EMPRESA**

**1. Datos de la Empresa**

Razón Social	Isaloch SAS Bucaramanga	NIT	900.803760-0
Régimen Común		Año de Constitución	2014.
Departamento	Santander	Ciudad	Bucaramanga.
Dirección	Cra 15 #4-19. B4 Chapinero	Página Web	
Indicativo		Teléfono	6917667
No. Empleados directos	6 (60).	Actividad Económica	1521.

Cumplen con los requisitos y normas legales Colombianos?  SI

¿La empresa cuenta con capacidad de gestión?  SI

¿La empresa cuenta con capacidad de inversión de tiempo y recursos financieros?  SI

¿Cuáles son los objetivos o metas de exportación de la empresa para el futuro? Expanding el Mercado, no tener solo clientes Nacionales.

¿Cuáles son las principales dificultades u obstáculos para lograr que la empresa exporte? Falta Compradoras Internacionales.

**2. Descripción de los Productos o Servicios de la Empresa**

Calzado de dama (Sandalia, Deportivo en Sintetico), Calzado Niña (Sandalia y Deportivo).

**3. Datos de Contacto**

Nombre del Contacto 1:	Jenny Julio Jaimes	Nivel del Cargo	Asistencia I.
Email del Contacto	Calzadonayisa@hotmail.com		

Teléfono/ Celular 1	3176464209.
---------------------	-------------

Nombre del Contacto 2:	Elvia Leticia Mateo Arizuma	Nivel del Cargo 2	Gerencia I.
Email del Contacto	Calzadonayisa@hotmail.com.		
Teléfono/ Celular 2	3153481396.		

4. ¿La empresa es atendida por un asesor de ProColombia?  No

5. ¿Por qué quiere participar en un programa de consorcio de Exportación? Para colaboración <sup>de empresas</sup> Mutua en Santander.

6. ¿Cuáles son las expectativas del programa? Poder realizar exportaciones.

**8. Información sobre Productos y/o Servicios a**

Posición Arancelaria	Nombre del producto	Producción Actual/Mes	Capacidad disponible para exportación/Mes	Unidad/Mes

**9. Información sobre exportaciones**

¿Ha exportado anteriormente?  SI

¿Ha exportado directamente o a través de terceros?  Directamente.

Años exportando

**10. Países donde ha exportado**

País
Costa Rica
Ecuador
Guatemala

9. ¿Cuáles son sus mercados de interés?

País Objetivo
Ecuador.
Costa Rica.
Estados Unidos.

Jenny Julio Jaimes

Anexo 13: Perfil Baby Princa

PROCOLOMBIA		PERFIL DE LA EMPRESA		
<b>1. Datos de la Empresa</b>				
Razón Social	BABY PRINCE SAS.	NIT	901094805-3	
Régimen Común	S1 SAS.	Año de Constitución	2002.	
Departamento	SANTANDER.	Ciudad	Bucaramanga.	
Dirección	Cll B # 25-43.	Página Web		
Indicativo	7	Teléfono	6452782.	
No. Empleados directos	6	Actividad Económica	FABRICACION DE CALZADO MIMA.	
Cumplen con los requisitos y normas legales Colombianos?		SI		
¿La empresa cuenta con capacidad de gestión?		SI		
¿La empresa cuenta con capacidad de inversión de tiempo y recursos financieros?		SI		
¿Cuáles son los objetivos o metas de exportación de la empresa para el futuro?		AUMENTAR MIS EXPORTACIONES AL 25%.		
¿Cuáles son las principales dificultades u obstáculos para lograr que la empresa exporte?		POCO RECONOCIMIENTO DE MI PRODUCTO.		
<b>2. Descripción de los Productos o Servicios de la Empresa</b>				
FABRICACION DE ZAPATOS PARA MIMAS 'SANDALIAS' EN MATERIALES SINTETICOS Y SUELA DE GOMA.				
<b>3. Datos de Contacto</b>				
Nombre del Contacto 1:	WESLY ORDOZ GOBLET.	Nivel del Cargo	GERENTE.	
Email del Contacto	Babyprince2013@gmail.com.			
Teléfono/ Celular 1	3176988818.			
Nombre del Contacto 2:	JHANA SANTOS. *	Nivel del Cargo 2	SECRETARIA.	
Email del Contacto	Babyprince2013@gmail.com.			
Teléfono/ Celular 2	3156623477			
4. ¿La empresa es atendida por un asesor de ProColombia?		SI		
5. ¿Por qué quiere participar en un programa de consorcio de Exportación?		AMPLIAR MERCADOS Y RECONOCIMIENTOS.		
6. ¿Cuáles son las expectativas del programa?		ESTABILIDAD DE PRODUCCION		
<b>8. Información sobre Productos y/o Servicios a</b>				
Posición Arancelaria	Nombre del producto	Producción Actual/Mes	Capacidad disponible para exportación/Mes	Unidad/Mes
<b>9. Información sobre exportaciones</b>				
¿Ha exportado anteriormente?	SI			
¿Ha exportado directamente o a través de terceros?	SI			
Años exportando	3			
<b>10. Países donde ha exportado</b>				
País				
PERU.				
ECUADOR.				
GUAYAMA.				
<b>9. ¿Cuáles son sus mercados de interés?</b>				
País Objetivo				
ESTADOS UNIDOS.				
GUAYAMA.				

*J. A. Ordoz*

 <b>PROCOLOMBIA</b> <small>Asesoría en Negocios Internacionales</small>		PERFIL DE LA EMPRESA					
<b>1. Datos de la Empresa</b>							
Razón Social	Calzado Semilla.	NIT	1098665968-5				
Régimen Común		Año de Constitución	2011.				
Departamento	Santander.	Ciudad	Bucaramanga.				
Dirección	Calle 9 #18-91.	Página Web	www.calzadosemilla.co				
Indicativo	+57 (7).	Teléfono	3176980794-6717629.				
No. Empleados directos	18.	Actividad Económica	Fabricación y comercialización de Calzado infantil.				
Cumplen con los requisitos y normas legales Colombianos?	SI						
¿La empresa cuenta con capacidad de gestión?	SI						
¿La empresa cuenta con capacidad de inversión de tiempo y recursos financieros?	.						
¿Cuáles son los objetivos o metas de exportación de la empresa para el futuro?	Tener más del 50% de producción en mercado internacional.						
¿Cuáles son las principales dificultades u obstáculos para lograr que la empresa exporte?	Un conocimiento más a fondo de la demanda internacional y localizada.						
<b>2. Descripción de los Productos o Servicios de la Empresa</b>							
Calzado infantil Para niña como la Bata, Sandalia y Deportivos en material sintético. Fabricación y Comercialización.							
<b>3. Datos de Contacto</b>							
Nombre del Contacto 1:	Jose Gabriel Hernandez Vega.	Nivel del Cargo	Gerente.				
Email del Contacto	semilla2011@hotmail.com.						
Teléfono/ Celular 1	3176980794.						
Nombre del Contacto 2:		Nivel del Cargo 2					
Email del Contacto							
Teléfono/ Celular 2							
4. ¿La empresa es atendida por un asesor de ProColombia?	No directamente, pero conocemos de la entidad en ferias y capacitaciones.						
5. ¿Por qué quiere participar en un programa de consorcio de Exportación?	Para Aumentar Ventas y participación de mercado.						
6. ¿Cuáles son las expectativas del programa?	Integrar mejor y consolidar el consorcio.						
<b>8. Información sobre Productos y/o Servicios a</b>							
Posición Arancelaria	Nombre del producto	Producción Actual/Mes	Capacidad disponible para exportación/Mes	Unidad/Mes			
		3.000. pares	1.500.	pares.			
9. Información sobre exportaciones							
¿Ha exportado anteriormente?	<input checked="" type="checkbox"/>						
¿Ha exportado directamente o a través de terceros?	Directo.						
Años exportando	4						
10. Países donde ha exportado							
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Pais</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ecuador.</td> </tr> <tr> <td></td> </tr> <tr> <td></td> </tr> </tbody> </table>				Pais	Ecuador.		
Pais							
Ecuador.							
<p>* La Partida arancelaria la enviare por correo a acaam el día de mañana 2 de octubre.</p>							
9. ¿Cuáles son sus mercados de interés?							
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Pais Objetivo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ecuador.</td> </tr> <tr> <td>Chile.</td> </tr> <tr> <td>Centro America y Ee.UU.</td> </tr> </tbody> </table>				Pais Objetivo	Ecuador.	Chile.	Centro America y Ee.UU.
Pais Objetivo							
Ecuador.							
Chile.							
Centro America y Ee.UU.							

Anexo 15: Perfil Calzado Luciana

 <b>PROCOLOMBIA</b> <small>EXPORTACIÓN SEGUNDA ECONOMÍA PASAJA SPA</small>		PERFIL DE LA EMPRESA		
<b>1. Datos de la Empresa</b>				
Razón Social	Calzado Luciana	NIT	378956369	
Régimen Común		Año de Constitución	Agosto 28 del 2006	
Departamento	Santander	Ciudad	Bucaramanga	
Dirección	Calle 51 # 16-133	Página Web		
Indicativo	5	Teléfono	6946492-313332640	
No. Empleados directos	14	Actividad Económica	Fabricación calzado infantil	
Cumplen con los requisitos y normas legales Colombianos?	Si		Si	
¿La empresa cuenta con capacidad de gestión?			Si	
¿La empresa cuenta con capacidad de inversión de tiempo y recursos financieros?			Si	
¿Cuáles son los objetivos o metas de exportación de la empresa para el futuro?	Aumentar ventas y tener mayor todo el año			
¿Cuáles son las principales dificultades u obstáculos para lograr que la empresa exporte?	Falta de mercados o dar a conocer nuestro producto			
<b>2. Descripción de los Productos o Servicios de la Empresa</b>				
Fabricación de Valeta y Sandalia infantil en sintético o cuero				
<b>3. Datos de Contacto</b>				
Nombre del Contacto 1:	Luz Myriam López Rodríguez	Nivel del Cargo	Gerente	
Email del Contacto	calzadoluciana@hotmail.com			
Teléfono/ Celular 1	3133332640			
Nombre del Contacto 2:	Cecilia López Rodríguez	Nivel del Cargo 2	Administradora	
Email del Contacto	calzadoluciana@hotmail.com			
Teléfono/ Celular 2	3133332638			
4. ¿La empresa es atendida por un asesor de ProColombia?	NO		NO	
5. ¿Por qué quiere participar en un programa de consorcio de Exportación?	Para tener más competitividad y ampliar portafolio			
6. ¿Cuáles son las expectativas del programa?	Llegar a nuevos mercados y ampliar conocimientos			
<b>8. Información sobre Productos y/o Servicios a</b>				
Posición Arancelaria	Nombre del producto	Producción Actual/Mes	Capacidad disponible para exportación/Mes	Unidad/Mes
	Valeta	12 mil Pares	5 mil Pares	12.000
<b>9. Información sobre exportaciones</b>				
¿Ha exportado anteriormente?	<input checked="" type="checkbox"/>			
¿Ha exportado directamente o a través de terceros?	<input type="checkbox"/>			
Años exportando	<input type="checkbox"/>			
<b>10. Países donde ha exportado</b>				
País				
Ecuador				
<b>9. ¿Cuáles son sus mercados de interés?</b>				
País Objetivo				
Puerto Rico				
E.E.U.U.				
Costa Rica				

Anexo 16: Perfil Calzado Mandarin





**PERFIL DE LA EMPRESA**

**PROCOLOMBIA**  
CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN COMERCIAL

**1. Datos de la Empresa**

Razón Social	CALEADO ZALAZO SAS	NIT	900583203-4
Régimen Común	SI	Año de Constitución	
Departamento	SANTANDER	Ciudad	BUCARARANGA
Dirección	CRA 27 No. 20-29	Página Web	WWW.SANTANDER.COM
Indicativo	7	Teléfono	6340095
No. Empleados directos	10	Actividad Económica	FABRICACION Y COMERCIALIZACION DE PUE HERRAJE CALZAD

Cumplen con los requisitos y normas legales Colombianas?  SI

¿La empresa cuenta con capacidad de gestión?  SI

¿La empresa cuenta con capacidad de inversión de tiempo y recursos financieros?  SI

¿Cuáles son los objetivos o metas de exportación de la empresa para el futuro?  
AMPLIAR LOS HORIZONTES EXTERNOS Y AMPLIAR PUNTO DE VENTA

¿Cuáles son las principales dificultades u obstáculos para lograr que la empresa exporte?  
LOS PROBLEMAS INTERNACIONALES, LOS COSTOS NACIONALES SON MUY ALTOS

**2. Descripción de los Productos o Servicios de la Empresa**

FABRICAMOS UN AMPLIO PORTAFOLIO DE PRODUCTOS DE CALZADO PARA DAMA DELA LA SANDALIA PLANA HASTA PLATEFORMAS Y ZAPATILLAS DE TACÓN.

**3. Datos de Contacto**

Nombre del Contacto 1:	SANDRA PATRICIA OLIVEROS	Nivel del Cargo	Gerencia
Email del Contacto	sandra.oliveros@calzado.com		

Teléfono/ Celular 1: 3163763781

Nombre del Contacto 2:		Nivel del Cargo 2:	
Email del Contacto			
Teléfono/ Celular 2:			

4. ¿La empresa es atendida por un asesor de ProColumbia?  NO

5. ¿Por qué quiere participar en un programa de comercio de Exportación?  
PENA ESTABLECER RELACIONES DE NEGOCIOS Y CREAR PRODUCTIVIDAD

6. ¿Cuáles son las expectativas del programa?  
CONTRIBUIR UNA EMPRESA COMERCIAL EXPORTADORA

**8. Información sobre Productos y/o Servicios a**

Posición Arancelaria	Nombre del producto	Producción Actual/Mes	Capacidad disponible para exportación/Mes	Unidad/Mes
8407990000	CAJAS PARA LAS MACHINARIAS DE CORTAR	4000	2000	
8409910000	CAJAS PARA LAS MACHINARIAS DE CORTAR	2000	1000	

**9. Información sobre exportaciones**

¿Ha exportado anteriormente?  SI

¿Ha exportado directamente o a través de terceros?  DIRECTO

Años exportando  SI

**10. Países donde ha exportado**

Faís
ECUADOR
COSTA RICA
CHILE

8. ¿Cuáles son sus mercados de interés?

Faís Objetivo
CHILE
ARGENTINA
CONTRABANDO

*Sandra Oliveros*

Anexo 18: Perfil Calzado Saleyi

**PERFIL DE LA EMPRESA**

**PROCOLOMBIA**

1. Datos de la Empresa

Razón Social	Calzado Saprissa	NIT	63327789-6
Régimen Común		Año de Constitución	1992
Departamento	SANTANDER	Ciudad	Floridablanca
Dirección	Cl. 14#12-53 B. Ciudad Valenciana	Página Web	
Indicativo		Teléfono	3174316575-3118573117
No. Empleados directos		Actividad Económica	FABRICACION CALZADO DAMA

Cumplen con los requisitos y normas legales Colombianas? SI

¿La empresa cuenta con capacidad de gestión? SI

¿La empresa cuenta con capacidad de inversión de tiempo y recursos financieros? SI

¿Cuáles son los objetivos o metas de exportación de la empresa para el futuro? AUMENTAR VENTAS, CLIENTE INTERNA.

¿Cuáles son las principales dificultades u obstáculos para lograr que la empresa exporte? MÁS CONOCIMIENTO Y PROMOCION

2. Descripción de los Productos o Servicios de la Empresa

Sandalias, zapatillas, zapatos, sandalia plana para dama en sintético

3. Datos de Contacto

Nombre del Contacto 1:	Alicia Rueda Bacarozo	Nivel del Cargo	Gerente
Email del Contacto	calzadosaprissa@hotmail.com		

Teléfono/ Celular 1 3174316575

Nombre del Contacto 2:	Hoover Bogadito	Nivel del Cargo 2	asesor Comercial
Email del Contacto	andrestievar108@gmail.com		
Teléfono/ Celular 2	3118573117		

4. ¿La empresa es atendida por un asesor de ProColombia? NO

5. ¿Por qué quiere participar en un programa de consorcio de exportación? Expandir a nuevos mercados

6. ¿Cuáles son las expectativas del programa? EXPORTAR

8. Información sobre Productos y/o Servicios a

Posición Arancelaria	Nombre del producto	Producción Actual/Mes	Capacidad disponible para exportación/Mes	Unidad/Mes
	sandalia de dama en sintético	9 mil	3 mil	3 mil

9. Información sobre exportaciones

¿Ha exportado anteriormente?

¿Ha exportado directamente o a través de terceros?

Años exportando

10. Países donde ha exportado

País

9. ¿Cuáles son sus mercados de interés?

País Objetivo
Costa Rica
EU
UE y España

Anexo 19: Perfil Calzado Saprissa



**PERFIL DE LA EMPRESA**

**PROCOLOMBIA**  
PROGRAMA DE FOMENTO A LA EXPORTACIÓN

**1. Datos de la Empresa**

Razón Social	Culzada Saprissa	NIT	63485994
Régimen Común	5	Año de Constitución	70 años
Departamento	Santander	Ciudad	Bucaramanga
Dirección	Cra 7 # 44-54	Página Web	
Indicativo	7	Teléfono	6338553
No. Empleados directos	3	Actividad Económica	Fabricación y Comercialización culzada dama en cuero

Cumplen con los requisitos y normas legales Colombianas? SI.

¿La empresa cuenta con capacidad de gestión? SI

¿La empresa cuenta con capacidad de inversión de tiempo y recursos financieros? SI

¿Cuáles son los objetivos o metas de exportación de la empresa para el futuro? Nuevas oportunidades de mercados

¿Cuáles son las principales dificultades u obstáculos para lograr que la empresa exporte? contactar clientes.

**2. Descripción de los Productos o Servicios de la Empresa**

Culzada de dama en cuero, mayoría en sandales, zapatilla y botines.

**3. Datos de Contacto**

Nombre del Contacto 1:	Dwain Gomez	Nivel del Cargo	Representante Ventas
Email del Contacto	dwaingomez130@gmail.com		

**Teléfono/ Celular 1** 3222169994 // 6338553

Nombre del Contacto 2:		Nivel del Cargo 2	
Email del Contacto			
Teléfono/ Celular 2			

4. ¿La empresa es atendida por un asesor de ProColombia? NO

5. ¿Por qué quiere participar en un programa de consorcio de Exportación? Mantener producción todo el año y en solo en temporadas

6. ¿Cuáles son las expectativas del programa? lograr exportar.

**8. Información sobre Productos y/o Servicios a**

Posición Arancelaria	Nombre del producto	Producción Actual/Mes	Capacidad disponible para exportación/Mes	Unidad/Mes

**9. Información sobre exportaciones**

¿Ha exportado anteriormente?

¿Ha exportado directamente o a través de terceros?

Años exportando

**10. Países donde ha exportado**

País

9. ¿Cuáles son sus mercados de interés?

País Objetivo
Peru
Costa Rica
Ecuador

Dwain Gomez

*ok*

**DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN DEL CONSORCIO  
SANTANDER INTERNATIONAL FOOTWEAR CONSORTIUM.**

En la Ciudad de Bucaramanga, a los dieciocho (18) días del mes de Diciembre de 2019, comparecieron las siguientes sociedades constituidas conforme a la ley colombiana, cumpliendo con todos los requerimientos de ley para su funcionamiento y pertenecientes al sector de Producción de Calzado, por conducto de sus respectivos representantes legales o apoderados especiales debidamente constituidos, identificados con las cédulas de ciudadanía cuyos números y lugares de expedición aparecen al pie de sus firmas, debidamente facultados para otorgar el presente acto:

EMPRESA	NIT	REPRESENTANTE LEGAL
Calzado Mandarina	13827223-3	Guillermo Montoya Correa
Baby Prince	901094805-3	Nelson Enrique Ordoñez
Calzado Luciana	37895636	Luz Myriam López Rodríguez
Nayisa	900803760	Diego Armando Sánchez Bayona
Calzado Semilla	1098665968	Ingrid Yuley Suarez Rivera
Calzado Saleyi	63327789	Alicia Rueda Bacareo
Calzado Saprissa	63485994	Rosalba Tapias Prada
Calzado Fyore	901089054-9	Deisy Méndez Mantilla
Calzado Sacha	900583203-4	Sandra Patricia Oliveros Castellanos

Las Empresas aquí mencionadas se reconocen como Miembros Fundadores.

Las partes así descritas han decidido conformar el CONSORCIO **SANTANDER INTERNATIONAL FOOTWEAR CONSORTIUM** en adelante EL CONSORCIO, que se regirá por las siguientes cláusulas:

**PRIMERA: NOMBRE Y DOMICILIO.** El CONSORCIO **SANTANDER INTERNATIONAL**

**FOOTWEAR CONSORTIUM** con sigla **SIFCO**, y su domicilio será la ciudad de Bucaramanga.

**SEGUNDA: OBJETO Y ALCANCE.** El objeto de EL CONSORCIO es presentar una oferta exportable unificada que tiene por objeto la exploración de nuevos mercados y posteriormente, en caso de ser concretadas ventas a nivel internacional, perfeccionar y ejecutar el respectivo despacho de las exportaciones de forma conjunta o individual. Dicho objeto se amplía en detalle en el Reglamento Interno de constitución.

**TERCERA: DURACIÓN.** EL CONSORCIO estará vigente desde la fecha de su firma y se extenderá de forma indefinida hasta que sus integrantes a bien lo tengan o cuanto se presente causal de disolución contemplada en el Reglamento Interno.

**CUARTA: PARTICIPACIÓN.** Los miembros de EL CONSORCIO participarán de manera conjunta, proactiva y dinámica, en el desarrollo de las estrategias de internacionalización que permitan alcanzar los objetivos trazados por esta unión temporal, y la ejecución de las mismas.

**QUINTA: REPRESENTACION.** Las partes de EL CONSORCIO acuerdan que la representación de EL CONSORCIO estará a cargo de quien presida en su momento la Junta Directiva.

**SEXTA: CESIÓN DE LA PARTICIPACIÓN.** Ninguna de las partes podrá ceder en todo o en parte su participación en el presente CONSORCIO.

**SEPTIMA: MODIFICACIONES.** Todas las modificaciones que se efectúen al presente acuerdo y al Reglamento Interno deberán constar por escrito y suscritas por los representantes legales de todas las Empresas miembro.

**OCTAVA: AUTORIZACIÓN DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES.** Las partes de EL CONSORCIO autorizan expresamente a sus integrantes a obtener, administrar, recolectar, recaudar, almacenar, usar, circular, suprimir, procesar, compilar, intercambiar, dar tratamiento, actualizar, transferir, transmitir y disponer de los datos personales del Representante Legal y La Empresa a que representa. Esta autorización de tratamiento de datos personales se extiende al uso de esta información para enviarle mensajes relativos a los temas de interés y trabajo de EL CONSORCIO, así como para uso en diferentes medios de comunicación que se utilicen. Igualmente autorizan en forma, previa y expresa a sus integrantes, para el tratamiento de sus datos personales y de la Empresa para que sean incluidos en la base de datos; los cuales serán utilizados para todos los efectos relacionados directa o indirectamente y en razón o por ocasión del desarrollo y cumplimiento de este contrato, mediante cualquier medio lícito: electrónico y/o digital de comunicación y/o físico, existente o futuro.

**NOVENA: ORIGEN DE LOS INGRESOS.** Las partes de EL CONSORCIO declaran que los recursos utilizados en la ejecución de este contrato provienen de actividades lícitas, y declaran que los recursos utilizados para el desarrollo del mismo no cuentan con registros negativos en listados de prevención de lavado de activos nacionales o internacionales, ni incurren en una de las dos categorías de lavado de activos (conversión o movimiento). En consecuencia, se obligan a responder frente EL CONSORCIO, por todos los perjuicios que se llegaren a causar como consecuencia de esta afirmación. Conforme a lo anterior, será justa causa de terminación del

presente contrato la inclusión del representante legal y/o responsable de cada Empresa en los listados de la OFAC o de cualquier otra autoridad local, extranjera o internacional como sospechoso de actividades de lavado de activos. En igual sentido el representante legal y/o responsable de la Empresa responderá ante EL CONSORCIO y/o ante los terceros que resulten afectados por los perjuicios causados en virtud del incumplimiento del presente contrato. El representante legal y/o responsable de la Empresa declara igualmente, que sus conductas se ajustan a la ley y a la ética. Para todos los efectos los integrantes de EL CONSORCIO conocen que el lavado de dinero es el conjunto de procedimientos usados para cambiar la identidad del dinero obtenido ilegalmente, a fin de que aparente haber sido obtenido de fuentes legítimas. Este procedimiento incluyen disimular la procedencia o la propiedad verdadera de los fondos en cuestión.

**DECIMA: NOTIFICACIONES.** Cualquier notificación o comunicación que una de las partes de EL CONSORCIO quiera realizar deberá remitirse por cualquier método que permita conocer que la misma ha llegado a todos los destinatarios, bien sea a través del grupo de WhatsApp de EL CONSORCIO, la lista de correos electrónicos o por correspondencia física a los domicilios de cada una de las Empresas miembro.

En constancia y en señal de aceptación se firma este documento en tantos ejemplares como contratantes, a los dieciocho (18) días del mes de Diciembre de 2019.

Empresas miembro de EL CONSORCIO SIFOC son:

*Guillermo Montoya Correa (Apoderado)*

**GUILLERMO MONTÓYA CORREA**

CC 13.827.223 de Bucaramanga

Representante Legal Fábrica de Calzado Mandarina con NIT 13827223-3

*Narly Johana Guarín Celis*

**Narly Johana Guarín Celis**

CC 37.843.956 de Bucaramanga

Apoderado de Baby Prince Shoes

---



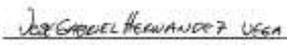
---

**Luz Myriam López Rodríguez**  
CC 37.895.636 de Bucaramanga, Calzado Luciana



---

**Diego Armando Sánchez Bayona**  
CC 91.522.113 de Bucaramanga, Nayisa



---

**Jose Gabriel Hernandez Vega**  
CC 91540234  
Apoderado de Calzado Semilla

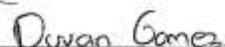


---

**Sandra Patricia Oliveros Castellanos**  
CC 63485166 de Bucaramanga

---

**Alcira Rueda Bacareo**  
CC 63327789 de Bucaramanga



**Yerson Duvan Gómez Tapias**  
CC 1095945081 de Bucaramanga, Calzado Saprissa

---

**Deisy Méndez Mantilla**

CC 37.545.998 de Bucaramanga, Fyore Kids

Testigos:



**CESAR ALEXANDER PRADA**  
CC 1100966209 de San Gil  
Estudiante en práctica



**Sergio Alexander García Cuevas**  
CC 1098765806 Bucaramanga  
Estudiante en práctica