

**PRÓPUESTA DE CONFORMACION DE UN CONSORCIO DE
EXPORTACION DE CALZADO PARA DAMA COMO ALTERNATIVA DE
INTERNACIONALIZACION PARA LAS EMPRESAS AFILIADAS A
ACICAM EN SANTANDER**

**JESICA ALEJANDRA GUTIERREZ BRÍÑEZ
U00089252**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BUCARAMANGA 2019**



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN

Asociación colombiana de industriales del calzado el cuero y sus manufacturas ACICAM

ACICAM, tiene por objeto la protección, desarrollo, tecnificación, dignificación y en general, el engrandecimiento de la industria colombiana del calzado, la marroquinería, los insumos para su fabricación y entidades afines dentro y fuera del territorio nacional.



ACICAM

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

ASPECTOS GENERALES DE LA PRACTICA

Actividades

- ✓ Visitas empresariales
- ✓ Apoyo en eventos empresariales programados para los empresarios
- ✓ Apoyo en compartir información a los afiliados por diferentes medios
- ✓ Apoyo en proceso de inscripción y todo relacionado al evento ferial
- ✓ Realizar bases de datos



Calle 22 No. 21-44 Oficina 204
Bucaramanga, Santander



Jaime Andrés Ramírez Pascuas



6970362

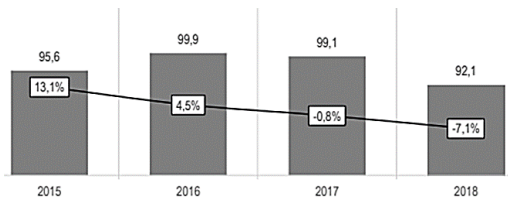


1 abril 2019
1 agosto 2019

Problema de investigación



Producción



Cierre de empresas

Perdida de empleo

Hay 1688 empresas registradas, de las cuales el 96% son micro y el 4% son pequeñas empresas



SECTOR CALZADO

Exportaciones

1.891.671 en el 2016 y aumento un 21,7% en el 2017 2.302.555



De 109 solo 36 empresas exportan actualmente

Importaciones

En el 2016 se estaban importando 46.090.735 pares



Redujo su participación de un 70% a un 40% en el mercado interno

Problemas del entorno

- ▶ Subfacturación
- ▶ El dumping
- ▶ La competencia desleal




Problema de gestión interna en las empresas



- producción
- recursos
- conocimiento
- oferta exportable

Justificación

De acuerdo con la necesidad de implementar una nueva alternativa de exportación para el beneficio de los empresarios de calzado en Santander, promoviendo así el comercio internacional, en asociatividad entre PROCOLOMBIA y ACICAM se creó el programa de consorcios de exportación.



podrán mejorar su productividad, su competitividad y sus posibilidades para exportar reduciendo así costos y los riesgos que implica este proceso



Objetivo General

Elaborar una propuesta de conformación de un consorcio de exportación de calzado para Dama como alternativa de internacionalización para las empresas afiliadas a ACICAM en Santander



Objetivos específicos



Describir la situación actual en cuanto a exportación de calzado para dama afiliadas a ACICAM en Santander



Determinar la viabilidad de conformación de un consorcio de exportación para las empresas de calzado dama afiliadas a ACICAM en Santander



Proponer un modelo de consorcio de exportación para las empresas de calzado dama afiliadas a ACICAM en Santander

Marco Teórico



Cooperación Interempresarial

La satisfacción de las necesidades comunes conjuntamente manteniendo relaciones privilegiadas o acordadas, entre empresas y sus competidores o entre esta y otras de su entorno, logrando minimizar costos en las transacciones



Alianzas estratégicas

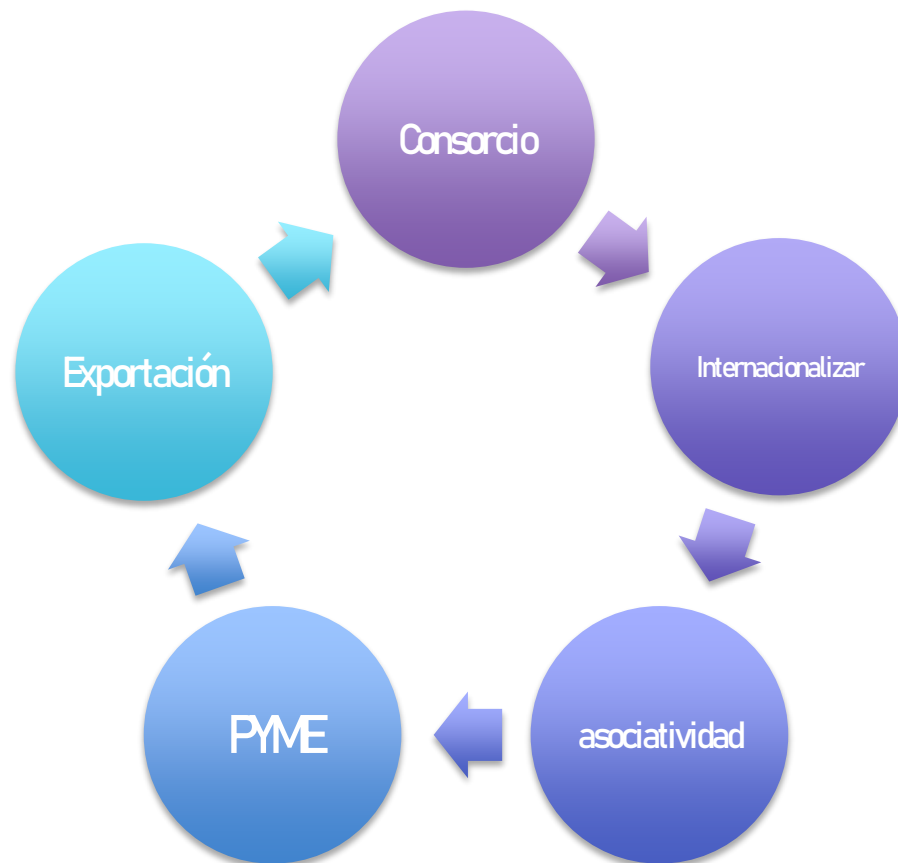
Una Alianza estratégica para una empresa es una opción estratégica de futuro para mantener su posición competitiva y supervivencia



Internacionalización

entendida como el conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos entre la empresa y los mercados internacionales, a lo largo de un proceso de proyección internacional.

Marco Conceptual



Metodología de la Investigación

El enfoque que se va a tomar en el proyecto es un enfoque cualitativo y descriptivo, el enfoque cualitativo se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones, Los estudios descriptivos son beneficiosos para evidenciar con precisión el tamaño de un fenómeno, evento, comunidad, contexto o circunstancia.



Resultados de la investigación

Objetivo 1

Describir a las empresas de calzado para dama afiliadas a ACICAM en Santander.



130 Afiliados a ACICAM



76 Fabricantes de calzado
para dama

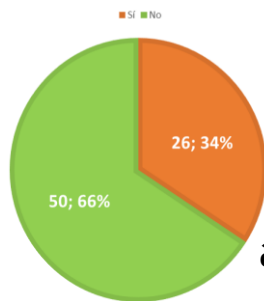
Objetivo 1

✓ Experiencia exportadora

47 empresas han exportado aunque muchas no lo están haciendo actualmente



✓ ¿Actualmente Exporta?



Tan solo 26 empresas exportan actualmente



Dichas exportaciones son realizadas de manera indirecta

✓ Producción



52 empresas pueden producir más de mil pares

✓ Aplicativos que usan las empresas

15 empresas tiene catalogo virtual
25 catalogo físico
El 24% no utilizan ningún método

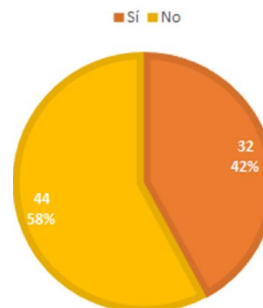


29 empresas usan Facebook, WhatsApp o Instagram

Tan solo una empresa tiene catalogo en idioma ingles



✓ ¿Cuentan con plan de marketing?



Esto permite llegar de un modo eficaz a los clientes actuales y potenciales con éxito.



Resultados de la investigación

Objetivo 2

Determinar la viabilidad de conformar un consorcio de exportación para las empresas de calzado dama afiliadas a ACICAM en Santander



Resultados de la investigación

Objetivo 2

- ✓ Identificar los posibles miembros

PERFIL BASICO PARA PARTICIPAR



Condiciones organizacionales similares



Capacidad de inversión



Capacidad de trabajo en equipo



Productos complementarios

- ✓ Empresas Futuras exportadoras
- ✓ Exportadoras no Constantes
- ✓ Empresas Exportadoras



Resultados de la investigación

Objetivo 2

✓ Contacto con las empresas potenciales



Visitas empresariales



Correo electrónico de interés



30 POSIBLES MIEMBROS DEL CONSORCIO

Buena viabilidad



Resultados de la investigación

Objetivo 2

✓ Reunión de socialización

Gracias a la primera lista de interesados se organizo la reunión de socialización del proyecto con apoyo de Procolombia y AICAM



Se difundió un correo en la lista de interesados con un link de inscripción y datos del día fecha y hora de la reunión

10 de julio
2019



29 empresas
inscritas



29 confirmaron
asistencia



26 empresarios
asistieron



18 empresarios son productores
de calzado para dama.

- ✓ Se expuso el programa de consorcios de exportación
- ✓ Se aclararon dudas
- ✓ Se hicieron actividades de simulación

13 empresas con las cuales se dará el paso a seguir para la propuesta de conformación



Resultados de la investigación

Objetivo 2

✓ Determinar las empresas interesadas

De las trece empresas se escogió un grupo y se les envió una encuesta de la cual acomodándose mas al perfil se escogieron 4 empresas.

	Producto que fabrica	Universo al que corresponde	Tipo de materia que usa	Total, de ventas del 2018	Producción de pares mensual
Phlox Shoes	Baleta	Urbano	Cuero	100 a 200 Millones	1000
Calzado Piebelo	Plataforma Sandalia	Contemporáneo	Sintético	Más de 1000 Millones	8000
Alma canela SAS	Sandalia Baleta	Contemporáneo formal	Sintético	200 a 300 Millones	1200
Genna	Tubular	Formal, urbano	Cuero	500 a 1000 Millones	3000

- ✓ Determinar las empresas interesadas



El consorcio permite reducir los costos, diversificar la oferta, incrementar la posibilidad de ingreso a nuevos mercados y aumentar la capacidad negociadora frente a los compradores del exterior.

Experiencia exportadora de las empresas



Alma Canela y Phlox Shoes

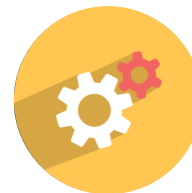


Genna y Piebello

Impedimentos para exportar



Falta de conocimiento en el tema de exportación



Falta de conexiones con clientes internacionales

Resultados de la investigación

Objetivo 3

Proponer un modelo de consorcio de exportación para las empresas de calzado dama afiliadas a AOCAMen Santander

¿Que es un consorcio de exportación?

Es una alianza voluntaria entre varias empresas con el objetivo de promover los bienes de sus miembros en el extranjero y facilitar la exportación de sus productos mediante acciones conjuntas



Resultados de la investigación

objetivo 3



Resultados de la investigación

Objetivo 3

El problema para las pymes al exportar



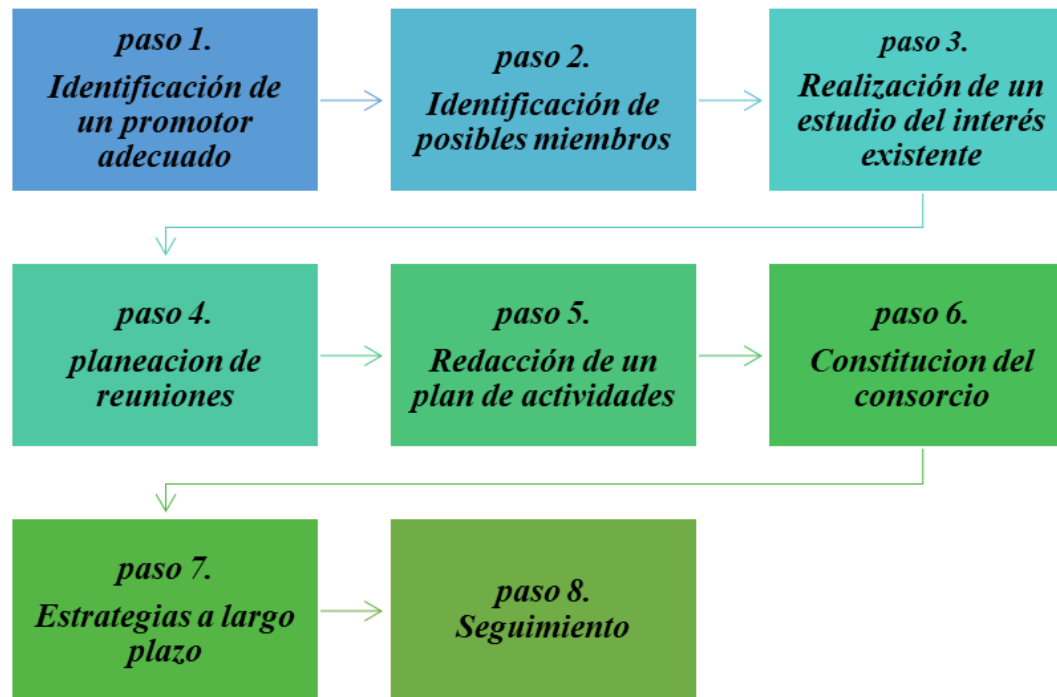
Ventajas al ser parte de un consorcio



Resultados de la investigación

Objetivo 3

Proponer un modelo de consorcio de exportación para las empresas de calzado dama afiliadas a ACICAMen Santander



Resultados de la investigación

Objetivo 3

Paso 1. Identificación de un promotor adecuado



ACICAM

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



PROCOLOMBIA

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

TAREAS

- ✓ Ayudar a las empresas a determinar objetivos
- ✓ Apoyar el proceso
- ✓ Orientar a las empresas
- ✓ Brindar asesoramiento
- ✓ Acompañamiento



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN

Resultados de la investigación

Objetivo 3

Paso 2. Identificación de posibles miembros



Identificación de posibles miembros se llega a una idea general de los tipos de empresas que podrían convertirse en miembros del consorcio

- ✓ Phlox Shoes
- ✓ Piebelo
- ✓ Alma Canela
- ✓ Genna

Paso 3. Realización de un estudio de interés existente

Se realizo por medio de una encuesta



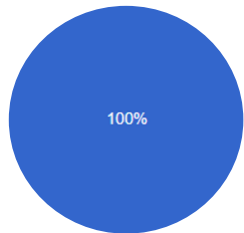
ENCUESTA DE INTERES

- ✓ Le parece buena la idea de aliarse con otras empresas en un consorcio de exportación? Si o No y ¿por qué?



Por la disminución de riesgos, experiencia en exportación, reducción de costos y portafolios amplios.

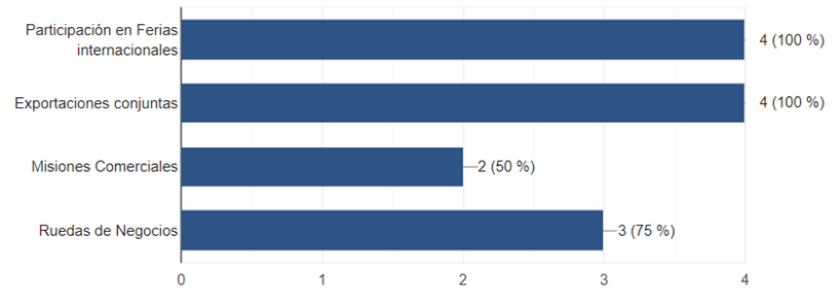
- ✓ ¿Se uniría usted a un consorcio de exportación?



Las cuatro empresas respondieron Si



- ✓ ¿Cuáles de las siguientes actividades les gustaría realizar siendo parte de un consorcio de exportación?



- ✓ ¿Qué expectativas tendría usted al ser parte de un consorcio de exportación?



Poder compartir conocimientos



Poder abrir nuevos mercados



Aumentar el poder de negociación

- ✓ ¿Cree usted que es importante la colaboración de instituciones educativas como la Universidad Autónoma de Bucaramanga UNAB en este tipo de proyectos? Si o no y ¿por qué?

Alma Canela SAS Si, Porque ellos nos pueden brindar el conocimiento de documentación y trámites necesarios para llevar a cabo la construcción del consorcio.

Calzado Fiebelo Si muy importante, porque le da seriedad a este tipo de programas y muchas veces estas instituciones tienen el conocimiento de leyes normas de base de datos para las exportaciones y así mismo conocimiento y nos pueden ayudar en todos estos procesos.

Calzado Genna Si, porque son un apoyo fundamental en compartir el conocimiento técnico del proceso de exportación.

Phlox Shoes Si, para afianzar conocimientos técnicos de las normas, permisos y demás requerimientos para la conformación de un consorcio.

Resultados de la investigación

Objetivo 3

Paso 4. Planeación de reuniones



con el fin de iniciar la fase activa del establecimiento del consorcio, definir los objetivos y las medidas concretas.

Paso 5. Redacción de un plan de Actividades



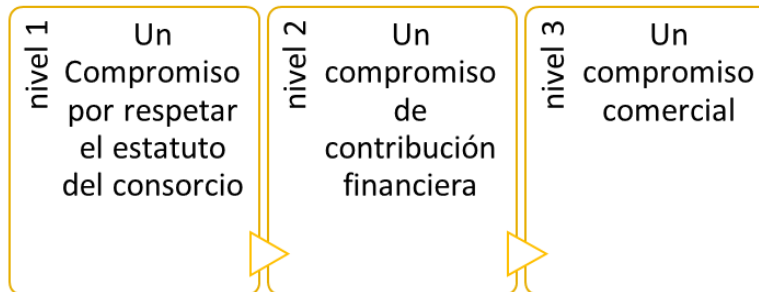
Formar un plan de actividades, Éste deberá basarse en las necesidades y prioridades de las empresas miembro.

- ✓ Ser competitivo
- ✓ Abrir fronteras con nuevos mercados nacionales e internacionales
- ✓ Disminuir costos
- ✓ Internacionalizar el producto
- ✓ Ajustar el producto al mercado internacional

Resultados de la investigación

Objetivo 3

Paso 6. Constitución del consorcio



Según la ley 80 de 1993 en el Artículo 7, Los proponentes indicarán si su participación es a título de consorcio o unión temporal y en este último caso, señalará los términos y extensión de la participación en la propuesta y en su ejecución

Resultados de la investigación

Objetivo 3

Paso 7. Estrategias a largo plazo

teniendo en cuenta que el consorcio de exportación para dama es un consorcio de promoción las estrategias estarían basadas en actividades como la participación en ferias internacionales y la creación de un catalogo para el consorcio



Paso 8. Seguimiento

El promotor y las instituciones de apoyo del consorcio de exportación para dama deben realizar un seguimiento continuo, durante el proceso se pueden organizar reuniones en donde se compartan y analicen los logros del consorcio y los objetivos y metas que tienen planteados.

Conclusiones de la investigación



Las empresas en cuanto al ámbito internacional, no cuentan con los requisitos básicos que se deben tener a la hora de estar en un mercado internacional



Los consorcios de exportación son una alternativa interesante para las empresas de calzado y cumpliría todas las expectativas de mejorar el ámbito internacional de las empresas



Formar el consorcio de exportación de calzado para dama ayudaría claramente a las empresas a realizar actividades que no pueden hacer por si sola y llegar a aumentar sus exportaciones

Recomendaciones

- ✓ En cuanto a los empresarios afiliados a ACICAM en Santander es recomendable que tengan un cambio en cuanto a los factores que conllevan una negociación internacional ya que muchos no cuentan con los requisitos básicos para ser llamativos para los clientes internacionales,
- ✓ En las actividades que los participantes del consorcio de exportación pueden realizar en conjunto se recomienda crear un catálogo de oferta exportable para el consorcio de exportación y darles apoyo a los empresarios en la creación para poder tener un mejor resultado.
- ✓ Se recomienda darle continuidad al proyecto de consorcios de exportación para que así se pueda conformar el consorcio y los empresarios den paso a realizar actividades en conjunto para así aprovechar todos los beneficios que tiene la creación del consorcio de exportación

Impactos Recibidos

Académico

El proyecto fue de gran aporte para mi vida ya que pude tener un acercamiento y conocimiento en este tipo de alternativas de internacionalización que se les presentan a las empresas para que puedan lograr llegar lejos y poder conocer a fondo un sector tan importante para Bucaramanga como lo es el sector de calzado

Laboral



**Conclusiones y
recomendaciones de
la practica**

Fuentes de Información

Para recopilar la información se utilizaron varias herramientas, para la parte teórica e investigativa se usaron páginas web y toda la información que brindan páginas de las entidades ACICAM y ProColombia, la ONUDI con su documento web de Consorcios de exportación entre otros



Se utilizaron medios electrónicos tales como, correo electrónico, redes sociales como WhatsApp para la promoción y selección de las empresas, y una encuesta para medir el interés de las empresas en ser parte del consorcio de exportación que igualmente fue aplicada de manera digital.



GRACIAS



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN