

**Plan Exportador de Chaquetas de Cuero, de la Empresa Comercializadora Belier
S.A.S de la Ciudad de Tunja**

German Santiago Molina Cuervo

**Universidad Antonio Nariño
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Comercio Internacional
2020**

**Plan Exportador de Chaquetas de Cuero, de la Empresa Comercializadora Belier
S.A.S de la Ciudad de Tunja**

German Santiago Molina Cuervo

**Trabajo de Grado para Obtener el Título de
Profesional en Comercio Internacional**

Director: Oscar Iván Sánchez Alarcón

**Universidad Antonio Nariño
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Comercio Internacional**

2020

Nota de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Dedicatoria

Dedicarle todo mi esfuerzo a Dios quien me ha dado la inteligencia y sabiduría para superar los obstáculos y ser la persona y profesional que soy hoy, a mis padres quienes me apoyaron en este largo camino, mis amigos y compañeros de estudio.

Contenido

Introducción	1
<i>Definición del problema</i>	2
<i>Planteamiento del problema.</i>	2
<i>Formulación del problema.</i>	3
<i>Sistematización del problema.</i>	3
Justificación	4
Objetivos	5
<i>General</i>	5
<i>Específicos.</i>	5
<i>Estado Del Arte</i>	6
<i>Historia del cuero en Colombia</i>	8
Marco de referencia	10
<i>Marco teórico</i>	10
<i>Marco conceptual</i>	12
<i>Marco legal</i>	14
<i>Marco geográfico</i>	15
Diseño metodológico	16
<i>Línea de investigación</i>	16
<i>Tipos de investigación</i>	16

<i>Fuentes de información primaria</i>	16
<i>Fuentes de información secundarias</i>	17
<i>Técnicas de recolección de la información</i>	17
<i>Técnica para la evaluación de resultados</i>	17
Recursos.....	18
<i>Recursos Institucionales</i>	18
<i>Recursos Humanos</i>	18
Capítulo I Diagnóstico Interno de la Empresa Comercializadora Belier S.A.S de la Ciudad de Tunja	19
<i>Presentación de la empresa Comercializadora Belier S.A.S</i>	19
<i>Misión</i>	20
<i>Visión</i>	20
<i>Ubicación de la empresa</i>	21
<i>Oferta exportable</i>	21
<i>Belier Cortazar Negra</i>	24
<i>Productos – ficha técnica de las chaquetas de cuero de la empresa Comercializadora Belier S.A.S</i>	25
<i>Cantidades producidas</i>	26
<i>Oferta exportable de la empresa Comercializadora Belier S.A.S</i>	28
<i>Organigrama</i>	29

<i>Políticas de la empresa.</i>	29
<i>Oportunidad de la Empresa Comercializadora Belier S.A.S en el mercado internacional</i>	29
<i>Posición arancelaria</i>	30
<i>Clasificación arancelaria.</i>	30
Capitulo II. Investigación de Mercado	31
<i>Principales exportadores de prendas de vestir en el mundo 2019 en miles de USD...</i>	31
<i>Principales países importadores de prendas de vestir 2019.</i>	32
<i>Comercio exterior de Colombia.</i>	33
<i>Exportaciones colombianas.</i>	33
<i>Destinos de las exportaciones colombianas 2018 – 2019.</i>	34
<i>Principales orígenes de las importaciones colombianas</i>	35
<i>Principales países destino de las exportaciones colombianas de prendas de vestir en cuero 2018 en miles de USD</i>	36
<i>Exportaciones colombianas de prendas de vestir en cuero por año (2014 – 2018)</i>	37
<i>Matriz preselección de mercados</i>	39
<i>País seleccionado</i>	45
<i>Potencial del producto</i>	45
<i>Origen de las importaciones peruanas de prendas de vestir en cuero.</i>	45
<i>Medidas arancelarias</i>	46

<i>Importaciones peruanas de prendas de vestir desde Colombia</i>	48
<i>Número de empresas peruanas importadora de prendas de vestir desde Colombia</i>	49
<i>Empresa seleccionada</i>	50
<i>Página oficial de la empresa</i>	50
<i>Ubicación De La Empresa peruana Seleccionada</i>	52
<i>Análisis del consumidor final peruano</i>	52
Capitulo III Normas Técnicas Requisitos y Vistos Buenos, para el Mercado Objetivo..	53
<i>Procedimiento de exportación a Perú</i>	53
<i>Documentos</i>	¡Error! Marcador no definido.
<i>Normas y regulaciones</i>	54
<i>Gravámenes a la importación</i>	54
<i>Norma de etiquetado de las prendas de vestir para el ingreso al mercado peruano</i>	55
Capitulo IV. Perfil Logístico Colombia – Perú	56
<i>Puertos de entrada</i>	59
<i>Indicadores de comercio transfronterizo de Colombia con Perú</i>	60
<i>Exportación</i>	60
<i>Matriz de costos de exportación</i>	61
<i>Dimensiones de la caja</i>	61
<i>Dimensiones correctas de la estiba para las prendas de vestir</i>	62
<i>Forma correcta del embalaje del cacao a exportar (unitarización)</i>	62

<i>Dimensiones del contenedor para la exportación de prendas de vestir.</i>	<i>63</i>
<i>Ubicación correcta dentro del medio de transporte (contenedor).....</i>	<i>63</i>
<i>Información del producto a exportar.</i>	<i>64</i>
<i>Información Básica Del Embarque.....</i>	<i>64</i>
<i>Costo Precio CIF de la mercancía.....</i>	<i>65</i>
<i>Capitulo V. Estrategias</i>	<i>66</i>
<i>Demanda potencial y perspectivas de crecimiento:.....</i>	<i>66</i>
<i>Distribución</i>	<i>66</i>
<i>Canal especializado.....</i>	<i>67</i>
<i>La estrategia para la empresa Belier SAS</i>	<i>67</i>
<i>Conclusiones</i>	<i>68</i>
<i>Recomendaciones</i>	<i>70</i>
<i>Bibliografía</i>	<i>73</i>

Índice de Tablas

Tabla 1 Variacion sector manufacturero de Colombia 2018 – 2019	3
Tabla 2 Presentación de la empresa.	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 3 Descripción chaqueta negra	22
Tabla 4 Descripción chaqueta roja.....	22
Tabla 5 Descripción chaqueta negra 2.....	22
Tabla 6 Descripción chaqueta roja 2.....	23
Tabla 7 Descripción chaqueta café	23
Tabla 8 Descripción chaqueta negra 3	23
Tabla 9 Descripción chaqueta café 2	24
Tabla 10 Descripción chaqueta negra.....	24
Tabla 11 Ficha técnica del producto Chaqueta de cuero negro Belier	25
Tabla 12 Cantidades producidas por Belier SAS 2017 - 2019	27
Tabla 13 Oferta exportable	28
Tabla 14 Organigrama Belier SAS	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 15 Partida arancelaria Fuente:	30
Tabla 16 Matriz preselección de mercados.....	44
Tabla 17 Datos país seleccionado	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 18 Empresa seleccionada.....	50
Tabla 19 Calculadora de cajas en contenedor de 20 pies	56
Tabla 20 Resultados número de cajas en contenedor de 20pies	56
Tabla 21 Frecuencia y tiempo del tránsito internacional.....	59
Tabla 22 Indicadores De Comercio Transfronterizo De Colombia Con Perú.....	60
Tabla 23 Medidas de la caja prenda de vestir cuero	61

Tabla 24 Dimensiones Del Contenedor Para La Exportación	63
Tabla 25 Información del producto a exportar	64
Tabla 26 Información Básica Del Embarque.....	64
Tabla 27 Cálculos costos logísticos de la exportación	65

Índice de Figuras

Ilustración 1 Mapa de la Ubicación de la ciudad de Tunja actualmente (2020).....	15
Ilustración 2 Logo comercializador Belier S.A.S.	19
Ilustración 3 Prendas de vestir y datos de la empresa.....	20
Ilustración 4 Ubicación de la empresa Comercializadora Belier SAS	21
Ilustración 5 Principales Exportadores De prendas de vestir En El Mundo 2019	31
Ilustración 6 Principales Países Importadores De prendas de vestir 2019	32
Ilustración 7 Exportaciones totales Colombianas por producto 2019	33
Ilustración 8 Destino de las exportaciones colombianas 2018 – 2019	34
Ilustración 9 Principales orígenes de las importaciones colombianas 2019.....	35
Ilustración 10 Principales Países Destino De Las Exportaciones Colombianas De prendas de vestir en cuero 2018	36
Ilustración 11 Exportaciones Colombianas De prendas de vestir en cuero Por Año (2014 – 2018).....	38
Ilustración 12 Origen de las importaciones peruanas de prendas de vestir en cuero.....	45
Ilustración 13 Importaciones de prendas de vestir en cuero desde Perú	47
Ilustración 14 Importaciones peruanas prendas de vestir 2015 – 2019 en miles de USD48	
Ilustración 15 Número De Empresas peruanas importadora de prendas de vestir desde Colombia	49
Ilustración 16 Página oficial de la empresa	50
Ilustración 17 Página oficial de la empresa productos	51
Ilustración 18 Ubicación De La Empresa peruana Seleccionada	52
Ilustración 19 Etiqueta prenda de vestir en cuero.....	55
Ilustración 20 Cajas prendas de vestir a la medida en contenedor 20 pies	57

Ilustración 21 Transporte marítimo internacional Buenaventura, Colombia - El Callao	
Perú Fuente: https://www.searates.com/es/services/distances-time/	58
Ilustración 22 Líneas navieras Colombia - Perú	60
Ilustración 23 Medidas de la caja	61
Ilustración 24 Dimensiones correctas de la estiba	62
Ilustración 25 Unitarización.....	62
Ilustración 26 Cajas prendas de vestir a la medida en contenedor 20 pies	63

Resumen

La investigación realizada en este documento sobre el desarrollo del plan exportador de la empresa Belier S.A.S, la cual se dedica a la fabricación y comercialización de artículos derivados del cuero, opera en el mercado colombiano, hace cinco años. Este plan exportador identificó al mercado peruano como mercado objetivo de chaquetas de cuero, se planteó unos objetivos; se identifica la capacidad de oferta exportable, identificó el cliente en el exterior, e identificó todo el proceso logístico exportador, se realizó la matriz de costos correspondientes al producto a exportar, Chaquetas de cuero.

Este plan exportador da a conocer al cliente potencial Alessandro Ferragamo, como cliente potencial de las chaquetas de cuero ubicada en la ciudad de Lima, lo que hace más fácil el proceso logístico para la empresa, ya que el puerto de entrada en el Callao, quedando a 1 hora en transporte terrestre de la ciudad de Lima.

Para la empresa Belier SAS, resulta una excelente oportunidad, dado que le permite internacionalizarse, mostrar la calidad del producto colombiano, crecimiento al interior de la empresa, el desarrollo y la obtención de tecnología para ser más competitivo.

Palabras clave:

Chaquetas de cuero, Competitividad, Cuero, Divisa, Embalaje, Exportación, Perú, Plan.

Abstract

The research carried out in this document on Comercializadora Belier S.A.S, is dedicated to the manufacture and marketing of articles derived from leather and has been operating in the Colombian market for five years. The company developed this export plan, identifying the Peruvian market as a target market for leather jackets. It set goals; The exportable supply capacity is identified, the client abroad was identified, and the entire export logistics process was identified, and the cost matrix corresponding to the product to be exported, leather jackets was made.

The export plan resulted in the company Alessandro Ferragamo, located in the city of Lima, which makes the logistics process easier for the company, since the port of entry in Callao, being 1 hour away by land transportation from the city from Lima.

For the company Belier SAS, it is an excellent opportunity, since it allows it to internationalize, show the quality of the Colombian product, growth within the company, development and obtaining technology to be more competitive.

Key words:

Export, Leather, Competitiveness, Currency, Packaging, Plan, Peru, Leather jack

Introducción

El mundo ha tenido una evolución constante y muy rápida en los últimos años. Lo que los economistas han designado como aldea global, en donde las transacciones internacionales se han hecho importantes para el desarrollo de las empresas debido a las grandiosas alianzas estratégicas y hace del comercio internacional una estrategia de crecimiento. Lo cual ha llevado a que las exportaciones, importaciones de bienes y servicios tengan una gran importancia e impacto en el desarrollo de cada economía, abriéndole a las empresas el comercio internacional y de esta forma generar oportunidades de crecimiento.

Colombia países donde existen y hay grandes oportunidades por explorar, en especial en este sector, de la manufactura y marroquinería, gracias a las diferentes políticas del gobierno y sus incentivos tributarios a la hora de realizar procesos exportadores, como por ejemplo el gran apoyo de Procolombia con sus ferias internacionales y sus ruedas de negocio, en donde los estándares en exigencia de calidad no solo de producto, sino en toda la estructura de la empresa.

Estas herramientas, entidades de apoyo, y las condiciones actuales del comercio internacional hacen que las empresas necesariamente deban participar en los mercados internacionales diversificando su oferta, desarrollando nuevos productos, generando valor a sus clientes, y de esta manera lograr ser más competitivo en un ambiente exigente.

La empresa Comercializadora Belier SAS es una empresa que cuenta con una excelente calidad de producto, y quiere indagar nuevas oportunidades incursionando en mercados internacionales, sabe que la tarea no es sencilla, y que conlleva tiempo y desarrollo constante.

Con el presente proyecto se pretende desarrollar y aclarar tanto las fortalezas, debilidades, las nuevas tendencias, las exigencias del mercado internacional para las chaquetas de cuero, teniendo en cuenta esto, diseñar estrategias que hagan de este proceso mucho más entendible y ejecutable.

Definición del problema

Planteamiento del problema.

El sector de la marroquinería es uno de los sectores con mayor tradición en el país, el cual representa un gran aporte a la generación de empleo, su cadena de producción y abastecimiento, y más si este es un sector que quiere incursionar en los mercados internacionales proporcionándole al país y a sus partícipes una mejor calidad de vida, el sector manufacturero en Colombia 2018 a 2019 creció un 3.5% según el ministerio de

comercio industria y turismo, (económicos, 2019) y datos calculados por el DANE, los cuales se presentan en las siguiente tabla.

Tabla 1

Variación sector manufacturero de Colombia 2018 – 2019

variable	variación			
	Enero		Febrero de 2018 -2019	
	2018	2019	2018	2019
Producción	0,20%	3,00%	-0,50%	3,10%
Ventas	1,60%	2,80%	-0,40%	3,50%
Empleo	-	0,20%	-1,00%	-

Fuente: DANE.2019

Hoy Colombia ha querido realizar convenios y tratados de libre comercio con diferentes países y bloques económicos. En este caso para el sector manufacturero y de marroquinería es de mucha importancia ya que nuestros productos ingresarían con una preferencia arancelaria. Según Procolombia a partir de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos estos productos pagarán un arancel del (0%). (turismo, 2014)

Formulación del problema.

¿Es posible realizar la exportación de chaquetas de cuero de la empresa Comercializadora Belier S.A.S de la ciudad de Tunja?

Sistematización del problema.

- ¿Cuál es la situación actual de la empresa Comercializadora Belier S.A.S de la ciudad de Tunja?
- ¿Cuál es mercado objetivo a exportar para la empresa Comercializadora Belier S.A.S de la ciudad de Tunja?
- ¿Cuáles son los datos y los análisis a realizar desde el punto de vista internacional, nacional, regional y local que caracterizan el mercado objetivo a exportar de la empresa Comercializadora Belier S.A.S de la ciudad de Tunja?
- ¿Cuáles son las mejores estrategias para ingresar a este mercado objetivo para la empresa Comercializadora Belier S.A.S de la ciudad de Tunja?

Justificación

Los planes exportadores pretenden aclarar las ventajas y desventajas del proceso exportador, permíteme visualizar claramente los riesgos, las necesidades de la empresa para fortalecerse, y de esta manera competir en el mercado internacional.

Los beneficios para la empresa Belier SAS, a la hora de ejecutar un proceso exportador, es el reconocimiento de su marca, generación de empleo, creación, y adecuaciones de su producto para una mejorar calidad, mayor flujo de efectivo.

Es importante desarrollar el plan exportador; ya que es importante determinar el tamaño de la demanda, la ubicación del cliente en Perú, visualizar las fases del proyecto.

Objetivos

General

Desarrollar un plan exportador de chaquetas de cuero para la empresa Comercializadora Belier S.A.S de la ciudad de Tunja.

Específicos.

- Realizar un diagnóstico interno de la empresa Comercializadora Belier S.A.S de la ciudad de Tunja que permita identificar sus fortalezas y debilidades.
- Realizar una investigación de mercados internacionales para determinar cuál es el mercado objetivo de la exportación
- Definir los costos logísticos de la exportación.
- Identificar los requisitos técnicos y vistos buenos necesarios para el ingreso del producto en el país destino.
- Diseñar estrategias que permitan el ingreso al mercado objetivo de Comercializadora Belier S.A.S de la ciudad de Tunja

Estado del Arte

Para realizar el presente proyecto se consideró importante consultar las siguientes investigaciones:

En el año 2005 realizó un estudio Plan exportador de bolsos artesanales de cuero el cual quiere determinar la viabilidad de exportar bolsos artesanales de cuero a varios mercados internacionales, y al tener en cuenta que Colombia tiene un gran potencial en este sector, el informe aclara que los clientes se identifican con este tipo de productos ya que han venido siendo parte de su cultura tradicional, pero que este cliente ha sido mucho más exigente con el paso del tiempo y la llegada de nuevas tecnologías. (Gómez, 2005)

En este documento los autores realizaron una investigación cualitativa donde se analiza muchas más fuentes secundarias, identificando el problema. El desarrollo a la hora de desarrollar este proceso permitió evaluar aspectos económicos, y de esta forma diseñar una estructura logística y comercial que lleve a los bolsos artesanales a los mercados internacionales, en específico para este proyecto La empresa Comercializadora Belier SAS.

En el año 2007, realizaron una investigación para la empresa Inverconsul & Asociados Ltda. Para establecer si existía el riesgo de que la empresa incursionara en mercados internacionales utilizando la inteligencia de mercados, lo cual es de suma importancia a la

hora de la toma de decisiones, determinando una preselección de mercado el cual da como resultado el país o el mercado objetivo para exportar artículos de cuero, al determinar esto los investigadores desarrollaron métodos cualitativos como herramienta permitiéndoles detectar cuatro mercados importantes para ingresar con este tipo de productos hechos en cuero Estados Unidos, Ecuador y Panamá, Perú.

En este trabajo “plan exportador de artículos de cuero” (Fajardo, 2007) llegó a determinar que la exportación de los artículos de cuero a mercado seleccionado era viable desde el punto de vista cualitativo, y que aspectos como la capacidad productiva la oferta, los flujos de dinero y las calidades del producto, y los costos de distribución física internacional se encontraban en un nivel idóneo para la exportación. (Fajardo, 2007)

Dentro de la revisión bibliográfica revisada se desarrolla un plan exportador para zapatos en cuero de la empresa Moda Class ubicada en la ciudad de Bucaramanga, y detecta una oportunidad en el mercado panameño. El cual es un mercado altamente comercializador, e importador de artículos terminados, también se identifica una reducción de los aranceles para este tipo de productos elaborados en cuero, a su vez por el debido aumento de la demanda interna de estos productos lleva a Panamá a que recurra a sus países vecinos para satisfacer dicha demanda (Salazar, 2006).

En este trabajo de investigación se determina el mercado panameño como mercado objetivo, también se identifican sus datos macroeconómicos y microeconómicos, aspectos legales, logísticos lo cual hace que estas condiciones sean idóneas para desarrollar el comercio internacional entre los dos países. (Salazar, 2006).

Se realiza una breve revisión el cual diseña una propuesta de un proceso exportador de calzado de la empresa Gloria serrano, este plan exportador comprende dos etapas; Uno: la implementación de un cuestionario para determinar, diagnosticar a la empresa en cuanto a sus fortalezas y debilidades, e identificar también si cuenta o no con los recursos claves y poder llevar sus productos al mercado internacional. Dos: determinas cuales son los posibles mercados a exportar, cuales son los países objetivos y dentro de estos determinar el de mayor potencial. (Vera, 2010)

Historia del cuero en Colombia

La historia del cuero en Colombia inicia en los tiempos precolombinos cuando con gran habilidad destreza e ingenio, nuestros indígenas se resguardaban de las inclemencias del tiempo con las pieles de animales, dejando así las semillas de lo que sería la tradición artesanal. Sin embargo, e desarrollo de las manufacturas con pieles de ganado, ovejas, culebra y conejos despertó el interés de los consumidores. Cada piel procesada resultaba apropiada para los más diversos productos, desde las suelas, pasando por las correas, bolsos, carteras, sillas de montar y hasta guantes con piel de conejo. En los años setenta la actividad del cuero, en especial del vacuno, floreció al aumentar la demanda en el mercado nacional e internacional.

En los años ochenta la situación para el sector de la marroquinería no fue buena. Con grandes esfuerzos la fabricación de productos de cuero ha logrado mantenerse estable. La

exportación de estos productos redujo su participación en el año 83 cuando la caída en ventas de artículos de viaje, marroquinería y confecciones la afectó considerablemente.

En 1980 se vendieron 57.4 millones de USD; en 1981 recibió 69.4 millones de USD; US\$77.8 millones en el 82 ingresos que se redujeron a US\$44 millones en 1983.

Este fenómeno tiene sus causas debido a la crisis económica de nuestro país vecino Venezuela y la disminución de las compras por parte de los Estados Unidos, el cual es nuestro principal cliente y proveedor de materias primas y de productos terminados

La situación comenzó a cambiar cuando en este año, después de la celebración del Quinto Salón del Cuero o Leather Show, organizado por la Asociación Nacional de Manufactureros del Cuero, que cada año en el mes de febrero abre el ciclo de ferias a nivel mundial.

La mayor demanda de productos en cuero colombianos está destinada a las diferentes ciudades de los Estados Unidos, seguido de Alemania y Francia. En Colombia Se está llevando a cabo una agresiva campaña basada en la calidad, diseño y precios competitivos. Para finales de 1985 se prevé la recuperación del mercado venezolano, que por su cercanía y facilidades de transporte resulta atractivo. Así mismo se proyecta la ampliación de nuestra participación en el mercado de centro américa.

El mercado europeo es otro de los frentes hacia donde apunta la oferta de manufacturas de cuero colombianas. Existe un acuerdo-con Bruselas para que en "El Foro de las Naciones"

(gran feria comercial) que se realizara en este mes, estén representados los pequeños y grandes productores nacionales. (Semana, 1985)

Marco de referencia

Marco teórico

Según las razones por las cuales se hace necesaria la internacionalización de la empresa, es desarrollar algunas estrategias que lo lleven al mercado objetivo. Adoptar diversas estrategias que mitiguen el riesgo. Estas estrategias son:

En el comercio exterior, en el comercio internacional hay varias estrategias, pero debemos seguir a aquellas que han sido validadas, que han cumplido con sus objetivos, en conclusión, han tenido éxito, y de esta manera se disminuya el riesgo a la hora de invertir en nuevos proyectos al interior de la empresa con miras a un mercado internacional, implementar estas estrategias se desarrollan mejor cuando tienen objetivos en el largo plazo. (J, 2009)

Internacionalizar la empresa a través de contratos como lo son las franquicias o el joint ventures, las asociaciones o alianzas estratégicas, hace que se compartan los riesgos, pero a su vez las ganancias y en un principio se debe de hacer por ganar experiencia en los mercados internacionales lo cual significa que durante todo el proceso inicial se debe invertir, algo que los empresarios colombianos muchas veces no están dispuestos a hacer por miedo a la pérdida. (J, 2009)

Otra estrategia para incursionar en mercados internacionales es la inversión extranjera directa, ya que esta permite adquirir empresas del exterior o al menos una participación dentro de ellas. Depende mucho del perfil como inversionista, el comportamiento de los sectores al interior de ese país, y el riesgo país. Este tipo de estrategias son para capitales muy grandes y experimentadas en estos tipos de inversión (J, 2009)

Cuando las compañías se ven amenazadas por los mercados locales y por competidores, estas empresas ven la necesidad de buscar estrategias para encontrar nuevos clientes y clientes más grandes para que de esta forma aumenten sus ventas, cuente con un flujo de efectivo en ciclos rápidos, que lleven a desarrollar nuevos productos, diversificar su oferta, logrando ser más competitivo.

Se debe tener en cuenta que existen muchas razones por las cuales las empresas toman la decisión de incursionar en mercados internacionales.

Enviar sus productos a diferentes países, aunque en algunos casos el empresario desarrolla desconfianza sobre este tipo de estrategias según Alonso (2007), el comercio exterior se ve como un ambiente desconocido e inseguro, más complicado que el mercado nacional, y se ve reflejado a la hora de invertir, pero que debe conocer datos importantes como los costos logísticos, la competencia, la demanda y todo lo que un procesos exportador, se aclara que en este caso no se pretende internacionalizar la empresa, ya que requiere de estrategias diferentes, recursos económicos mayores, y estructuras internas de la compañía muy bien estructuradas

¿Otro de los por qué? se entra en incertidumbre y duda a la hora de un proceso exportador ya que se quiere reducir los costos, pues unos costos altos y no saberlos calcular aun teniendo un margen de utilidad arrojando como resultado el precio de venta, hay riesgos dentro de este proceso, y es el desconocimiento de los costos. Alonso (2007)

Marco conceptual

Aduana. Hace referencia a una oficina pública que se establece generalmente en costas o fronteras para registrar todo el comercio internacional de mercancías que son importadas o exportadas desde o hacia un país en específico.

Agente comercial. Persona capacitada y autorizada por una entidad del gobierno encargada de gestionar por cuenta ajena aquellas operaciones de compra y venta.

Análisis interno. Consiste en determinar aquellos puntos fuertes y débiles de las empresas considerando un contexto específico⁴⁰.

Arancel de aduanas. Es el documento donde encontramos las partidas y subpartidas (códigos) para identificar la mercancía y su respectiva tarifa o impuesto por aquellas mercancías importadas

Competitividad. Es la capacidad que tienen las empresas para reducir sus costos manteniendo su eficiencia, a través de agregar valor a sus clientes

Divisa. “Medio de pago internacional representado por una moneda extranjera.

Embalaje. Hace referencia al empaque exterior de la carga.

Empaque. Hace referencia a la presentación comercial de la mercancía, por lo que se encarga de protegerla durante sus desplazamientos, ofrecerle una buena imagen visual y diferenciarla de la competencia.

Exportación. Salida de mercancías del territorio aduanero nacional hacia un país o hacia una zona franca

Flete. Es el costo que se debe pagar para transportar la carga.

Importación. La llegada de mercancías del exterior

Incoterms. Son los términos de negociación internacional el cual definen las responsabilidades, riesgos, puntos de entrega y costos, para el comprador y vendedor.

Información técnica. O también conocido como ficha técnica es descripción de las características físico-químicas de un producto.

Internacionalización. Hace referencias a los esfuerzos que realizan las empresas para ubicarse en un mercado extranjero con miras a producir y comercializar sus productos y servicios.

Logística. “Parte del proceso de gestión de la cadena de suministro encargada de la planificación, implementación y control eficiente del flujo de materiales o productos terminados”, así como el flujo de información vinculada desde el punto de origen hasta el punto de destino, buscando cumplir al máximo con las necesidades de los clientes e incurriendo en bajos costos operativos.

Mercado objetivo. Es un grupo específico de consumidores a los cuales las empresas dirigen su oferta

Posición arancelaria. Número de identificación con el cual las aduanas clasifican los productos tipo exportación e importación.

Marco legal

Decreto 1165 de 2019 julio 2 donde se da a conocer la seguridad y firmeza jurídica de las operaciones de comercio exterior en Colombia esto con el fin de impulsar la economía del país, representado facilidades, y herramientas al comercio exterior.

Decreto 2811 de 1974 este decreto reglamente la protección al medio ambiente a la hora de fabricar productos de calzado, el uso del cuero y pieles animales lo cual atenta contra la conservación de las especies, hace referencia también al uso de productos contaminantes para la fabricación de dichos productos.

El desarrollo del plan de exportación para la empresa Comercializadora Belier S.A.S de la ciudad de Tunja requiere del cumplimiento de ciertas regulaciones ante entidades específicas que controlan el comercio exterior y mediante las cuales se pueden alcanzar mayores facilidades a la hora de ejecutar el proceso de exportación.

Finalmente, para llevar a cabo, el presente proyecto se debe comprender a todo lo estipulado en el Decreto 2685 de 1999, también conocido como el Estatuto Aduanero, en relación con los procesos exportadores.

Marco geográfico

Tunja es la ciudad más alta de Colombia, a 2.810 metros sobre el nivel del mar, es la capital del departamento de Boyacá, es representativa por su clima, y sus atractivos turísticos, y sus municipios cercanos como lo es villa de Leyva, Paipa, Tunja cuenta con 173.000 habitantes, con una de las tasas más bajas de desempleo en el país de 8.2% dentro de su historia la ciudad estuvo poblada por indígenas de la raza muisca, Tunja es una ciudad de una cultura trabajadora, campesina, donde su actividad económica principal, es el comercio, seguido de la agricultura.

(Tunja, 2014)



Ilustración 1 Mapa de la Ubicación de la ciudad de Tunja actualmente (2020)

Diseño metodológico

El método a utilizar es síntesis por su por la cual se va investigar además de nuevos criterios unificados que permitan el desarrollo del proyecto y así conocer profundamente los aspectos reales de la investigación.

Línea de investigación

Gestión empresarial

Tipos de investigación

Es descriptivo pues se quiere evidenciar estructura del mercado seleccionado de tal forma que estas se relaciones con el objetivo del proyecto

Fuentes de información primaria.

La principal fuente de información es la empresa Comercializadora Belier SAS de donde se obtendrá la información ya que proporciona la información de primera mano, también sus objetivos, sus productos, su visión sobre los negocios y el comercio internacional.

Fuentes de información secundarias.

Estas se obtendrán de las investigaciones elaboradas por entidades gubernamentales, y estudios internacionales con el fin de conocer el inicio y el estado actual de la investigación además de la biblioteca virtual de la universidad.

Técnicas de recolección de la información

Se obtendrá la información a través de visitas y la respectiva entrevista con el representante legal de la empresa Belier SAS

Técnica para la evaluación de resultados.

Se realizará una exploración inicial de las diferentes fuentes de información, especializadas en la red. Fuentes confiables para la elaboración, e interpretación de los datos. Solamente se tendrá en cuenta la información más relevante, ya que es un análisis más cualitativo, además se hará un análisis cuantitativo específicamente en la matriz de preselección de mercado, y una matriz de costos de distribución física internacional.

Recursos

Recursos Institucionales

Gobernación de Boyacá, Procolombia, Alcaldía municipal de Tunja, Comercializadora
Belier SAS

Recursos Humanos

Representante legal de la empresa: Gustavo Sosa

Investigador: German Santiago Molina Cuervo

Asesor: Oscar Iván Sánchez Alarcón

Capítulo I Diagnóstico Interno de la Empresa Comercializadora Belier S.A.S de la Ciudad de Tunja

Presentación de la empresa Comercializadora Belier S.A.S

Tabla 2

Presentación de la empresa

PRESENTACION DE LA EMPRSA	
NOMBRE	Comercializadora Belier SAS
NIT	9006271083
REPRESENTATNE LEGAL	Gustavo Sosa
DIRECCION	Cr9 20-09
CIUDAD	Tunja
DEPARTAMENTO	Boyacá - Colombia
TELEFONO	312 3794884
ACTIVIDAD	Fabricación de artículos de piel
FORMA JURIDICA	SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

Fuente: RUES, Elaboración propia. 2020



Ilustración 2 Logo comercializador Belier S.A.S.

De acuerdo con la información suministrada de la empresa Comercializadora Belier S.A.S fabrica una gran variedad de productos de cuero en este caso chaquetas de cuero 100% la empresa cuenta con artesanos que desarrollan los productos en cuero y algunos detalles el cual le dan un toque especial, durante todos estos años que lleva la empresa funcionando ha venido mejorando sus diseños y los acabados de los productos. (Sosa, 2019)



Ilustración 3 Prendas de vestir y datos de la empresa

Misión.

Fabricar los mejores artículos de prendas de vestir en cuero con la mejor calidad, destacándose en el mercado por sus diseños originales, servicios y por su innovación en los procesos productivos.

Visión.

A continuación, se presenta los datos técnicos, precios, diseños de la oferta; producida por la empresa Comercializadora Belier S.A.S, de la ciudad de Tunja – Boyacá – Colombia

Tabla 3

Descripción chaqueta negra

	NOMBRE DEL PRODUCTO	Belier cortazar negra
	REFERENCIA	D047
	COLOR	Negro - Miel - Café
	MATERIAL EXTERIOR	Cuero Vacuno
	FORRO	Poliester contramarcado
	TEJIDO	Invisible
	DESCRIPCION	Chaqueta Belier corlor negro
	PRECIO	\$ 245.700

Fuente: Comercializadora Belier S.A.S – Elaboración propia

Tabla 4

Descripción chaqueta roja

	NOMBRE DEL PRODUCTO	Belier coraza roja
	REFERENCIA	D 049
	COLOR	Rojo - negra - café
	MATERIAL EXTERIOR	Cuero Vacuno
	FORRO	Poliester contramarcado
	TEJIDO	Invisible
	DESCRIPCION	Chaqueta Belier corlor rojo
	PRECIO	\$ 249.500

Fuente: Comercializadora Belier S.A.S – Elaboración propia

Tabla 5

Descripción chaqueta negra 2

	NOMBRE DEL PRODUCTO	Belier negra inves
	REFERENCIA	D 052
	COLOR	Negra - Café
	MATERIAL EXTERIOR	Cuero Vacuno
	FORRO	Poliester contramarcado
	TEJIDO	Invisible
	DESCRIPCION	Chaqueta Belier corlor rojo
	PRECIO	\$ 278.300

Fuente: Comercializadora Belier S.A.S – Elaboración propia

Tabla 6

Descripción chaqueta roja 2

	NOMBRE DEL PRODUCTO	Belier roja dama
	REFERENCIA	H 049
	COLOR	Negra - Roja - café raspado
	MATERIAL EXTERIOR	Cuero Vacuno
	FORRO	Poliester contramarcado
	TEJIDO	Invisible
	DESCRIPCION	Chaqueta Belier corlor rojo
	PRECIO	

Fuente: Comercializadora Belier S.A.S – Elaboración propia

Tabla 7

Descripción chaqueta café

	NOMBRE DEL PRODUCTO	Belier rib café
	REFERENCIA	h030
	COLOR	Café
	MATERIAL EXTERIOR	Cuero Vacuno
	FORRO	Poliester contramarcado
	TEJIDO	Invisible
	DESCRIPCION	Chaqueta Belier corlor rojo
	PRECIO	\$ 289.000

Fuente: Comercializadora Belier S.A.S – Elaboración propia

Tabla 8

Descripción chaqueta negra 3

	NOMBRE DEL PRODUCTO	Belier inno negra
	REFERENCIA	H041
	COLOR	Negro
	MATERIAL EXTERIOR	Cuero Vacuno
	FORRO	Poliester contramarcado
	TEJIDO	Invisible
	DESCRIPCION	Chaqueta Belier corlor rojo
	PRECIO	\$ 262.000

Fuente: Comercializadora Belier S.A.S – Elaboración propia

Tabla 9

Descripción chaqueta café 2

	NOMBRE DEL PRODUCTO	Chaqueta velier sport café
	REFERENCIA	H56
	COLOR	Café
	MATERIAL EXTERIOR	Cuero Vacuno
	FORRO	Poliester contramarcado
	TEJIDO	Invisible
	DESCRIPCION	Chaqueta Belier corlor rojo
	PRECIO	\$ 290.200

Fuente: Comercializadora Belier S.A.S – Elaboración propia

la empresa comercializadora Belier SAS tiene capacidad para producir de esta chaqueta máximo para hombre y mujer 410 chaquetas al año, por su diseño, y por su calidad es el producto estrella de la empresa, por esta razón se decide definir este producto para realizar el proceso exportador Belier Cortazar Negra.

Belier Cortazar Negra.

Tabla 10

Descripción chaqueta negra

	NOMBRE DEL PRODUCTO	Belier cortazar negra
	REFERENCIA	D047
	COLOR	Negro - Miel - Café
	MATERIAL EXTERIOR	Cuero Vacuno
	FORRO	Poliester contramarcado
	TEJIDO	Invisible
	DESCRIPCION	Chaqueta Belier corlor negro
	PRECIO	\$ 245.700

Fuente: Comercializadora Belier S.A.S – Elaboración propia

Cantidad a exportar 126 chaquetas para mujer en su caja individual y 126 chaquetas para hombre en su caja individual lo cual representa una exportación por unidad de carga de 2 contenedores

Productos – ficha técnica de las chaquetas de cuero de la empresa

Comercializadora Belier S.A.S

Tabla 11

Ficha técnica del producto Chaqueta de cuero negro Belier

MATERIALES DE ELABORACION DEL PRODUCTO BELIER	
Materia prima principal: 100% cuero vacuno plena flor o desflorado curtido al cromo, teñido a penetración completa, delgada y de gran suavidad. Origen: Tunja Boyacá - Colombia	
Costuras y pespuntos para el cuero: Multifilamento continuo de poliamida gondengado, de cuerda a color a diseño de la chaqueta.	
Costuras de armado para el forro. Poliester recubierto con poliester.	
Tela para forro: Poliester 100% en tejido plano, de acuerdo al color o diseño de la chaqueta	
Cremallera: Debe ser metálica, de acuerdo al color o diseño de la chaqueta	
Broches y Ojetes: Deben ser en latón, de acuerdo al color o diseño de la chaqueta	
Bástico: Conformado por hilos de caucho ubicados en forma longitudinal entre tejidos con hilos de poliester.	
CARACTERISTICAS SENSORIALES DEL PRODUCTO BELIER	
COLOR	Sin límite de color (negro, café, gris, morado, rosa, rojo; entre otros
TEXTURA O ESTAMPADOS	Tipo cocodrilo, serpiente, nimal
OLOR	Suave olor a cuero
PESO	KG por unidad
TAMAÑO	S, M, L, XL, XXL. Según lo requiera el cliente
VIDA UTIL	5 años depende del cuidado que se le de. La garantía que se ofrece es de tres meses
CARACTERISTICAS FISICOQUIMICAS DEL PRODUCTO BELIER	
REQUISITOS DEL CUERO	
Espesor, en mm: 0,6 a 0,8. Se efectúa de acuerdo con lo indicado en la NTC 1077	
Resistencia mínima al desgarre en N/cm: 415. Se efectúa de acuerdo con lo indicado en la NTC-ISO3377-2 Metodo oja.	
Ph, mínimo: 0,4 se efectúa de acuerdo con lo indicado en la NTC 4654 Y/O ISO 4045.	
Humedad máxima, en %: 16. Se efectúa de acuerdo con lo indicado en la ISO 4684.	
REQUISITOS PARA LOS HILOS:	
Costuras y pespuntos para el cuero: Multifilamento continuo de poliamida de resistencia mínima de 44 Newton (N). Para el cuero se efectúa de acuerdo con lo indicado en la NTC 1981.	

. Elaboración propia

Cantidades producidas

Se relaciona la capacidad productiva de chaquetas de cuero de la Comercializadora

Belier S.A.S

Es importante conocer estos datos ya que se puede identificar la cantidad a exportar.

En este caso solamente se va a exportar un producto: Chaqueta de cuero negro Hombre y Mujer en diferentes tallas.

Tabla 12

Cantidades producidas por Belier SAS 2017 - 2019

AÑO	NOMBRE DEL PRODUCTO	CANTIDADES PRODUCIDAS
2017	Chaqueta de cuero negra hombre	
	TALLAS	
	S	21
	M	21
	L	21
	XL	21
	XXL	21
	TOTAL HOMBRE	105
	Chaqueta de cuero negra mujer	
	TALLAS	
	S	21
	M	21
	L	21
	XL	21
XXL	21	
TOTAL MUJER	105	
TOTAL PRODUCCION	210	
2018	Chaqueta de cuero negra hombre	
	TALLAS	
	S	32
	M	32
	L	32
	XL	32
	XXL	32
	TOTAL HOMBRE	160
	Chaqueta de cuero negra mujer	
	TALLAS	
	S	32
	M	32
	L	32
	XL	32
XXL	32	
TOTAL MUJER	160	
TOTAL PRODUCCION	320	
2019	Chaqueta de cuero negra hombre	
	TALLAS	
	S	42
	M	42
	L	42
	XL	42
	XXL	42
	TOTAL HOMBRE	210
	Chaqueta de cuero negra mujer	
	TALLAS	
	S	42
	M	42
	L	42
	XL	42
XXL	42	
TOTAL MUJER	210	
TOTAL PRODUCCION	420	

Fuente: Comercializadora Belier S.A.S – Elaboración propia

Teniendo en cuenta la tabla N. 12 la empresa Comercializadora Belier SAS cumple con las cantidades mínimas para el proceso exportador.

Oferta exportable de la empresa Comercializadora Belier S.A.S

Se realiza una estimación de la cantidad a exportar teniendo en cuenta la capacidad por contenedor, por economías de escala, costos, oferta exportable de la empresa. Se decide exportar 126 unidades de chaquetas de cuero para hombre y 126 unidades de chaquetas de cuero para mujer en diferentes tallas

Tabla 13

Oferta exportable

Chaqueta de cuero negra hombre	
TALLAS	
S	25
M	25
L	26
XL	25
XXL	25
TOTAL HOMBRE	126
Chaqueta de cuero negra mujer	
TALLAS	
S	25
M	25
L	25
XL	26
XXL	25
TOTAL MUJER	126
TOTAL PRODUCCION	252

Fuente: Comercializadora Belier S.A.S – Elaboración propia

Organigrama

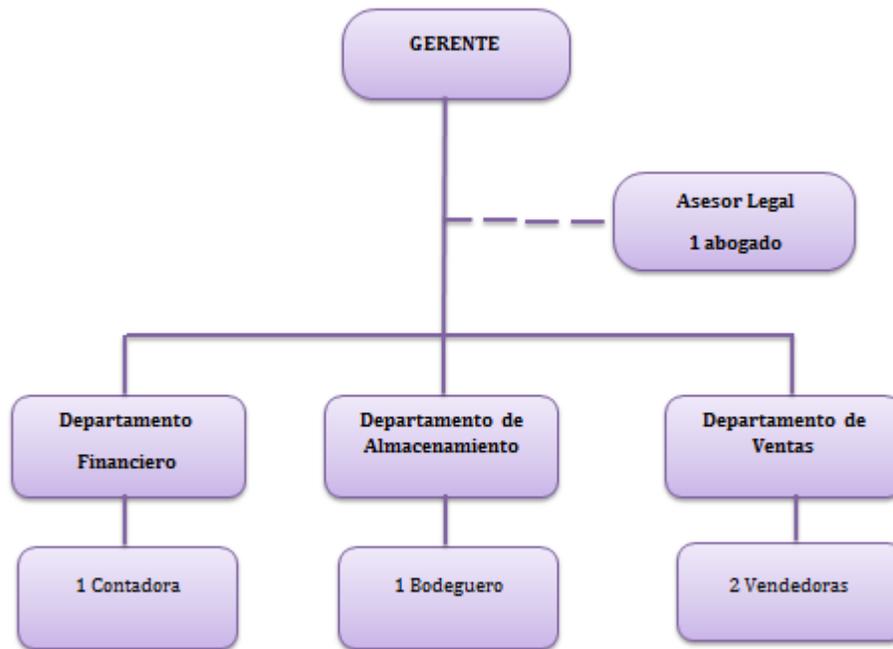


Ilustración 5 Organigrama Belier SAS – Elaboración propia con información de la empresa Belier SAS

Políticas de la empresa.

La política de calidad de La Empresa Comercializadora Belier S.A.S es trabajar en una cultura comprometida, trabajo en equipo, ofreciendo la mejor calidad en producto y servicio desarrollando la mejora continua, investigación y desarrollo de nuevos productos y materias primas, proceso de bajo costo, llegando a la excelencia.

Oportunidad de la empresa comercializadora Belier S.A.S en el mercado internacional

Se intenta comprar materia prima vacuna no de pieles exóticas o animales en vía de extinción, la materia prima debe estar en buenas condiciones y de excelente calidad para la elaboración detallada se destaque en el producto final, lo que se pretende es darle al cliente valor con nuestro factor diferenciador

La unión europea es uno de los grandes consumidores de cuero se estima que 300 millones de personas consumen este tipo de productos o artículos en cuero, Alemania y Francia, Italia y España. Estos cinco países concentran cerca el 80% de la demanda de la Unión Europea.

Algunos de los productos interesantes por explorar según anuncia PROCOLOMBIA en el mercado europeo son los estuches para celular, las maletas de viajes, los estuches para portátiles, lo cual representan una oportunidad en el mercado europeo. (PROCOLOMBIA, 2015)

Posición arancelaria

Clasificación arancelaria.

Tabla 14

Partida arancelaria Fuente:

CODIGO	COMP	SUPL	DESIGNACION DE MERCANCIAS
4203			Prendas y complementos (accesorios,) de vestir, de cuero natural o cuero regenerado.
4203.10.00.00			Prendas de vestir

Para el producto anteriormente mencionado como estrella de la empresa, se determina su posición arancelaria, lo cual permite identificar la mercancía, y detectar algunas normas técnicas que exige el comercio exterior colombiano.

Capítulo II. Investigación de Mercado

Se desarrolla el estudio de mercado correspondiente a la demanda internacional de esta partida arancelaria en el mundo, e identificando los países más importantes, los cuales se incluirán en la matriz de preselección de mercado.

Principales exportadores de prendas de vestir en el mundo 2019 en miles de USD

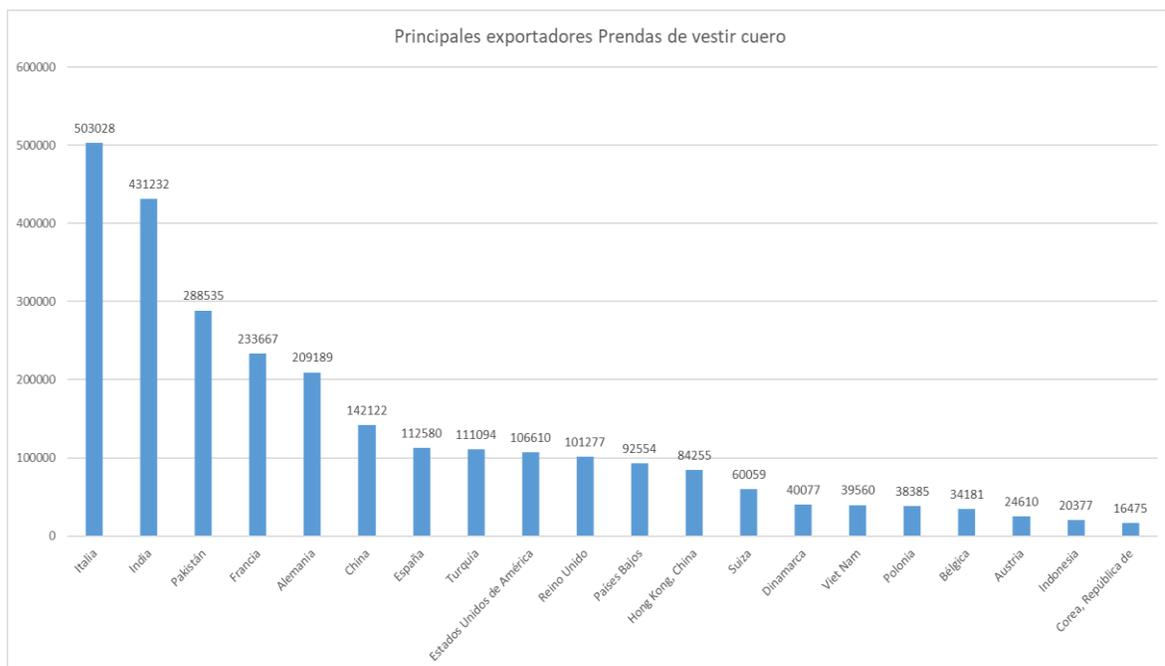


Ilustración 6 Principales Exportadores De prendas de vestir En El Mundo 2019 – Elaboración propia. Con información TradeMpa

Como se observa en la gráfica los principales 20 países exportadores en el mundo de prendas de vestir en cuero son Italia, con 503 millones de USD, seguido de la India con 431 millones de USD, Pakistán con 288 millones de USD, como los tres principales países exportadores mundiales de prendas de vestir en cuero. En este gráfico no contamos con países latinoamericanos.

Principales países importadores de prendas de vestir 2019

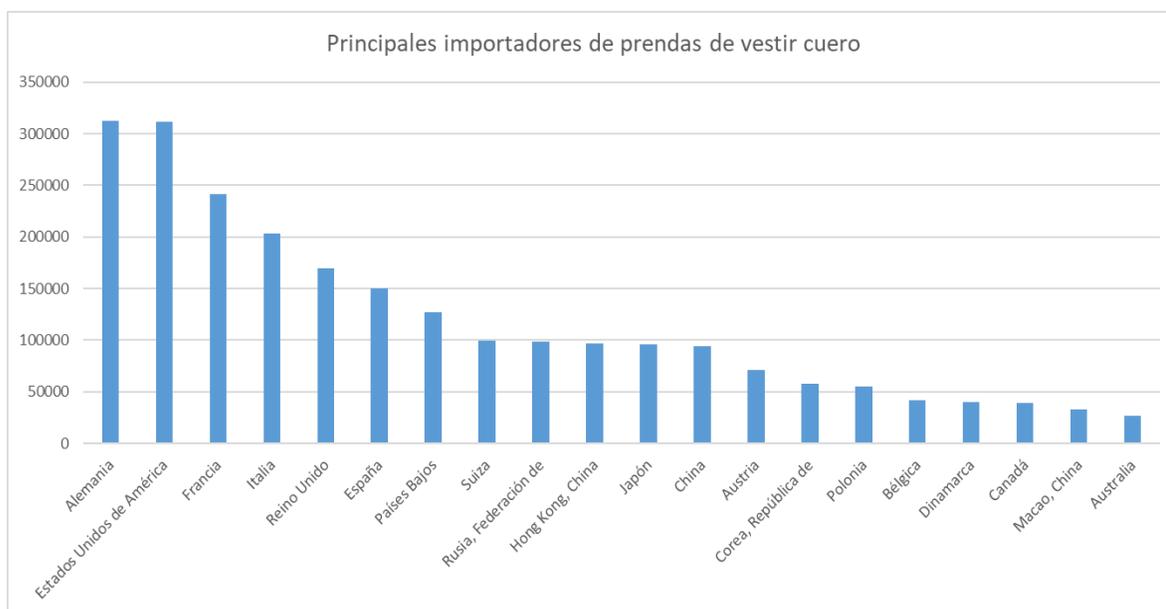


Ilustración 7 Principales Países Importadores De prendas de vestir 2019 – Elaboración propia. Con información TradeMpa

Como se observa en la gráfica, pertenece a los principales compradores de prendas de vestir en el mundo como principal consumidor esta, Alemania, Estados Unidos, Francia, e Italia en su orden respectivamente; esto permite identificar una lista de países los cuales harán parte de la matriz de selección de mercado objetivo. En las importaciones se identifica a Colombia en el puesto 42 con unas importaciones de prendas de vestir en cuero por valor total 2019 de 4 millones de USD

Comercio exterior de Colombia

A continuación, presente los productos colombianos con mayor participación dentro del comercio internacional teniendo en cuenta solamente las exportaciones y sus importaciones.

Exportaciones colombianas.

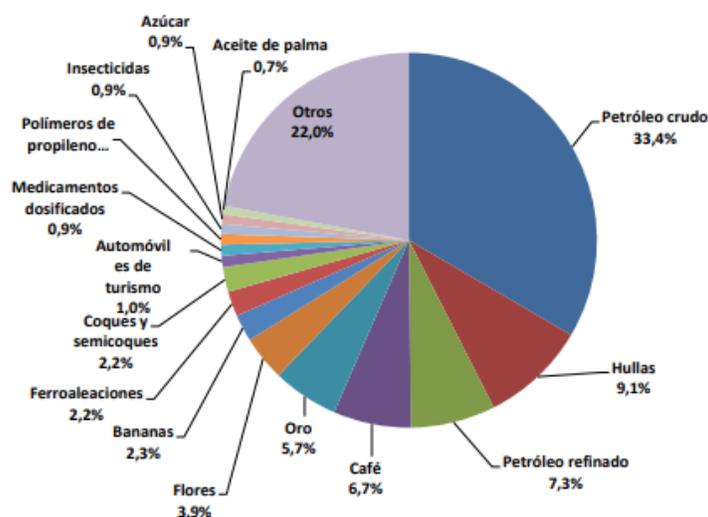


Ilustración 8 Exportaciones totales Colombianas por producto 2019 – Elaboración propia. Con información TradeMpa

En la gráfica se observan los principales productos exportados por Colombia al mundo, donde el principal producto es el petróleo con una participación del 33.4%.

Destinos de las exportaciones colombianas 2018 – 2019.

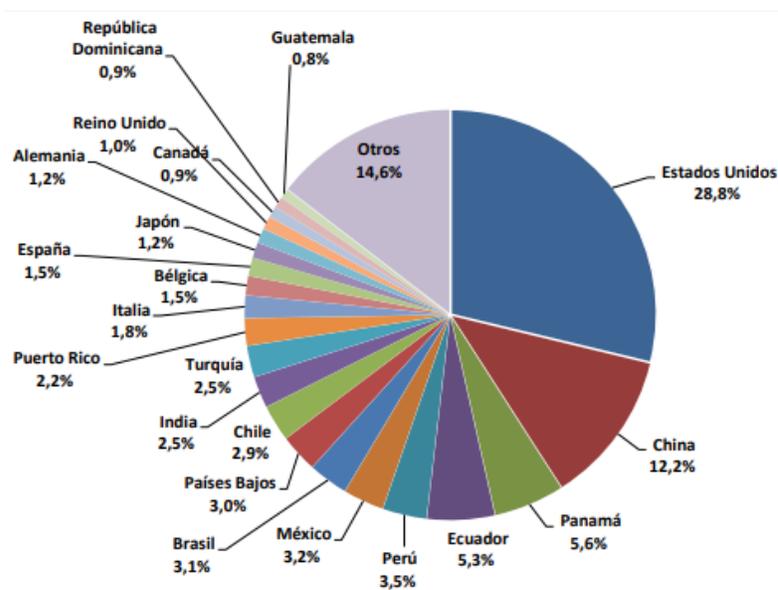


Ilustración 9 Destino de las exportaciones colombianas 2018 – 2019 – Elaboración propia. Con información TradeMpa

La grafica representa los principales clientes de Colombia, como principal destino de las exportaciones colombianas es Estados Unidos, con una participación del 28% seguido de China y Panamá.

Principales orígenes de las importaciones colombianas

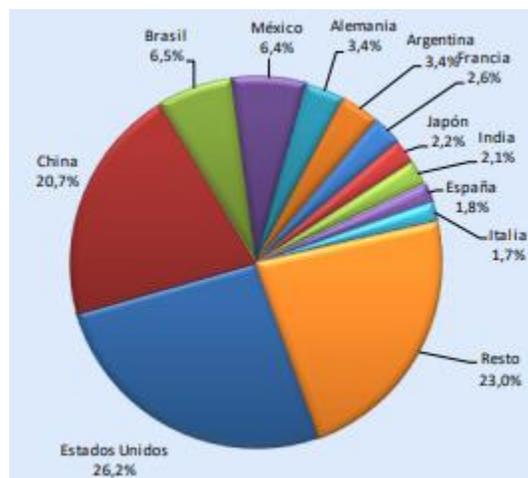


Ilustración 10 Principales orígenes de las importaciones colombianas 2019 – Elaboración propia. Con información TradeMpa

Observamos los principales proveedores de Colombia, Estados Unidos con una participación del 26.2% seguido de China y Brasil

Principales países destino de las exportaciones colombianas de prendas de vestir en cuero 2018 en miles de USD

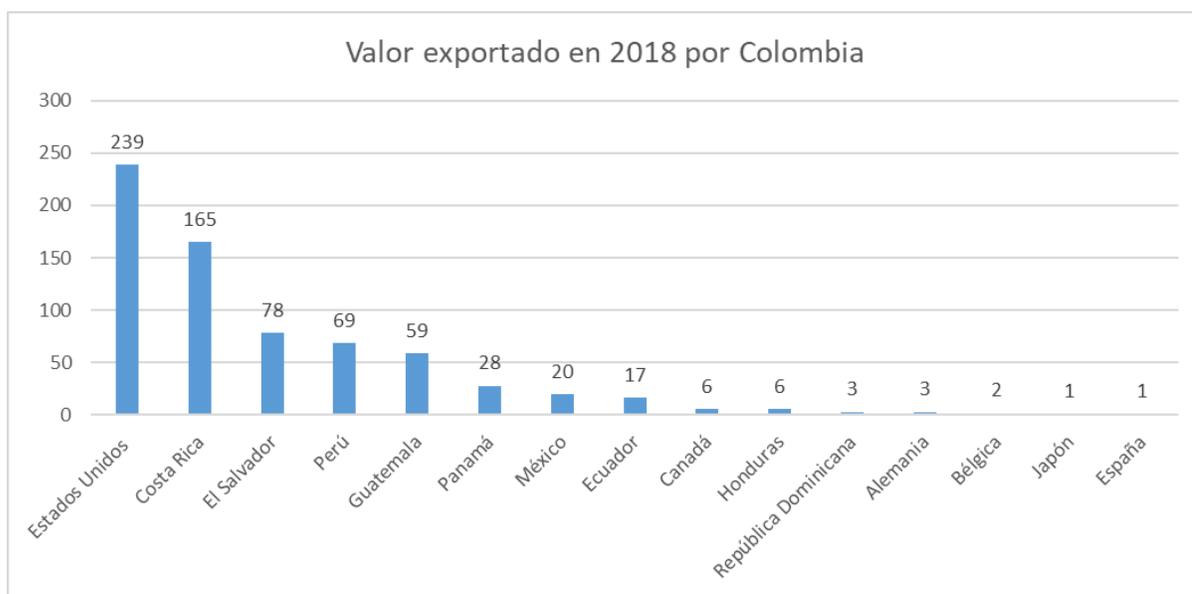


Ilustración 11 Principales Países Destino De Las Exportaciones Colombianas De prendas de vestir en cuero 2018 – Elaboración propia. Con información TradeMpa

Como se observa en la gráfica el principal cliente es Estados Unidos, seguido de Costa Rica, El salvador y Perú en su orden respectivamente, estos son en total los principales clientes de Colombia, es importante aclarar que esa grafica se tendrá en cuenta para la selección de los países a incluir en la matriz de selección del mercado objetivo

En Colombia el sector marroquinerero en 2018 presento un crecimiento del 5% en la producción y un 9.7% sobre las ventas totales. El aumento se presentó por el crecimiento de las ventas al exterior de bolsos y maletines de cuero, aumento de los pedidos por parte de las grandes superficies, y la creación de nuevos negocios y nuevas empresas especializadas. Teniendo en cuenta la coyuntura actual el gobierno nacional pronostica una caída de la economía colombiana del -7.3%.

Los datos de las exportaciones de productos de cuero en Colombia fueron de 7.1 millones de dólares, con respecto al año anterior creció un 15.2% por que la asociación colombiana de industriales del calzado del cuero y sus alianzas estratégicas. Como se mencionó anteriormente el aumento de las compras por parte de Estados Unidos y China.

Los productos de cuero colombiano tienen como principal destino Estados Unidos con una participación del 64% Perú con el 3.3% México 6.3%. para el final del primer trimestre 2018 el sector presento un crecimiento 20% en la producción y un 5% sobre las ventas (Retail, 2018)

Exportaciones colombianas de prendas de vestir en cuero por año (2014 – 2018)

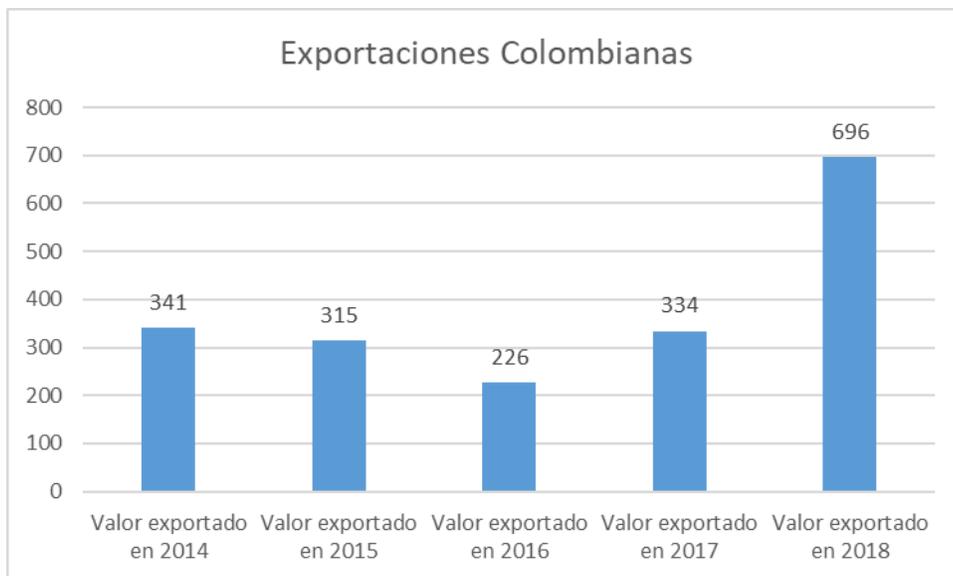


Ilustración 12 Exportaciones Colombianas De prendas de vestir en cuero Por Año (2014 – 2018) –
Elaboración propia. Con información TradeMpa

Las exportaciones de productos de cuero y accesorios, prendas de vestir tuvieron un incremento del 12% para el año 2019.

El calzado en cuero bajo un 11% su demanda bajo un 4% las exportaciones de los mismos -7% según la encuesta nacional al sector de la marroquinería, las compras de los colombianos destinan el 3% para la compra de prendas de vestir y calzado, lo que significa que la cifra se ha mantenido con el paso del tiempo. (Bogotá, 2018)

Matriz preselección de mercados

Teniendo en cuenta los países vistos en el estudio de mercado, se incluyen en esta matriz de preselección del mercado objetivo los siguientes países, (Estados Unidos, Perú, Ecuador) como principal aspecto evaluado son sus importaciones, seguido de su consumo de prendas de vestir en cuero, y la participación de Colombia en sus importaciones. Se le da una ponderación inicial la cual está en porcentaje, la calificación individual de cada uno de los aspectos a evaluar se da de 1 a 3 (1) como la peor calificación, (3) como la mejor calificación, multiplicamos por la ponderación y sumamos los totales, el país con mayor puntaje es el seleccionado. La elaboración de esta matriz es propia. Teniendo como guía la matriz de preselección de mercado de Procolombia.

Matriz de preselección de mercado

PAIS	ESTADOS UNIDOS			PERU			ECUADOR			
	DETALLE	PON.	CAL	RE	DETALLE	CAL	RE	DETALLE	CAL	RE
Importaciones de mi producto 2018 año CIF	859.000	15%	3	0,45	157.000	3	0,45	41.000	2	0,3
Exportaciones de mi producto 2018 año FOB	239.000	15%	3	0,45	69.000	3	0,45	58.000	1	0,15
EXPORTACIONES COLOMBIANAS 2018	10.674 millones de USD	15%	3	0,45	1.165 millones de USD	3	0,45	905.000 USD	3	0,45
IMPORTACIONES COLOMBIANAS 2018	74.365	15%	3	0,45	61.298	3	0,45	54.258	3	0,45
Logistica	Teniendo en cuenta los puertos por donde mas ingresa este tipo de mercacias se selecciona el puerto de Miami	8%	2	0,16	Teniendo en cuenta los puertos por donde mas ingresa este tipo de mercacias se selecciona el puerto de El callao	3	0,24	Teniendo en cuenta los puertos por donde mas ingresa este tipo de mercacias se selecciona el puerto de Chone	3	0,24
Norma tecnica	Restricciones a puntas o bordes filosos, según la 16 CFR 1500.48 y .49; -restricciones a partes pequeñas, según la 16 CFR 1501; Inflamabilidad de Prendas de Vestir La norma 16 CFR 1610 – Norma para la Inflamabilidad de Textiles de Prendas de Vestir - restricciones a plomo en la pintura, como se establece en 16 CFR 1303;-requerimientos para dispositivos de cierre y enclavamiento; requerimientos para etiquetas permanentes de precaución; restricciones a la inflamabilidad, como se establece en 16 CFR 1610	8%	1	0,08	Se requiere la norma de etiquetado	3	0,24	se requiere de la norma de etiquetado	3	0,24
Arancel	3% desgravación progresiva	7%	1	0,07	0%	3	0,21	0%	3	0,21
Acuerdos Comerciales	TLC , El Acuerdo de Promoción Comercial entre la	5%	3	0,15	Comunidad andina	3	0,15	Comunidad andina	3	0,15
Barreras arancelarias	0%	5%	3	0,15	0%	3	0,15	0%	3	0,15
barreras no arancelarias	No cuenta	7%	3	0,21	No cuenta	3	0,21	No cuenta	3	0,21
RESULTADO	ESTADOS UNIDOS	2,6			PERU	3,0		ECUADOR	2,6	

Tabla 15 Matriz preselección de mercados

Fuente: Trade.Map – Elaboración propia

País seleccionado

Perú un país con población 32.000.000 millones de habitantes, su capital Lima, su moneda oficial el sol, en la economía número 50 de 196 países.

El índice de precios al consumidor en Perú para 2018 fue del 1.6%.

Su PIB per carpita para 2018 fue de 5.900 euros, aunque gran porcentaje de la población tiene un nivel de vida muy bajo.(DatosMacro.Com, 2016)

Potencial del producto

Origen de las importaciones peruanas de prendas de vestir en cuero.

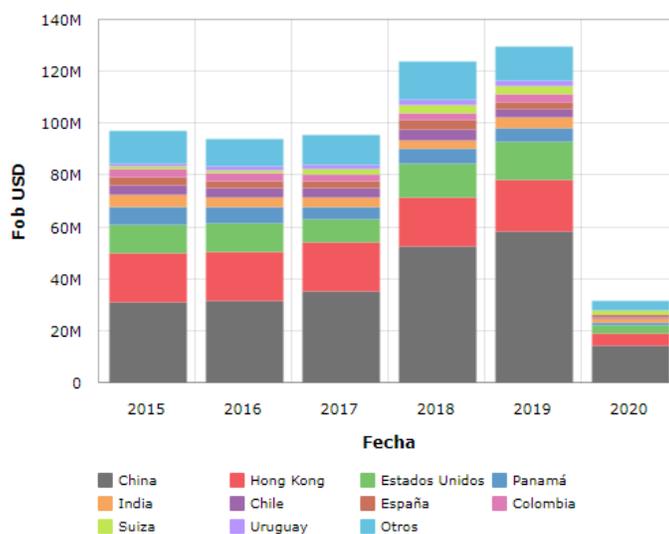


Ilustración 13 Origen de las importaciones peruanas de prendas de vestir en cuero – Elaboración propia. Con información TradeMpa

Como se observa en la gráfica Perú dentro de sus importaciones tiene a Colombia como sus principales proveedores, por la coyuntura actual de pandemia que vive el planeta las

proyecciones para este año y para el siguiente no son positivas es por eso que se observa una caída muy drástica en las compras peruanas al mundo de prendas de vestir.

Según una investigación del consumo de prendas de vestir de cuero en Perú 1,08 millones de hogares afirmaron haber realizado compras de prendas de vestir de cuero en 2013, cifra que se elevó hasta 1,4 millones de hogares en 2018. En un estudio realizado por la inmobiliaria Colliers Internacional se reveló que el 41,4 % de los locales en centros comerciales de Perú corresponden a marcas de prendas de vestir. (FASHION.NETWORK, 2018)

En Perú los gastos de prendas femeninas cuentan con una participación del 45% del gasto total de su vestimenta. Un gran porcentaje se lo llevan las mujeres. Luego están las compras de ropa para niño con un 26%, para hombre el 22%, para bebé

Del gasto que realizan los hogares peruanos para su vestimenta, el mayor porcentaje lo destinan a ropa de mujer; es así que las prendas femeninas concentran el 45% del desembolso, seguido por el gasto en ropa para niños que es de 26%, en prendas para hombres el 22%, y completa la lista la ropa para bebés con 7%, revela un reciente estudio de la consultora Kantar. (PeruRetail, 2017)

Medidas arancelarias

La Decisión 414 (1997) estableció que en el año 2005 existirá una Zona de Libre Comercio (ZLC) plena entre los países de la CAN, estando pactada la liberalización de

aranceles del Perú frente al resto de sus socios a través de 8 anexos de subpartidas, cada una con tiempos diferentes de desgravación. La CAN representa sólo el 7% de las exportaciones. estableció que el Arancel Externo Común (AEC) de 0%, 5%, 10% y 20%. Esto supone que, en el caso del Perú, al pertenecer a este bloque. (Perú, 2015)

Importaciones De Manufacturas (principales proveedores)

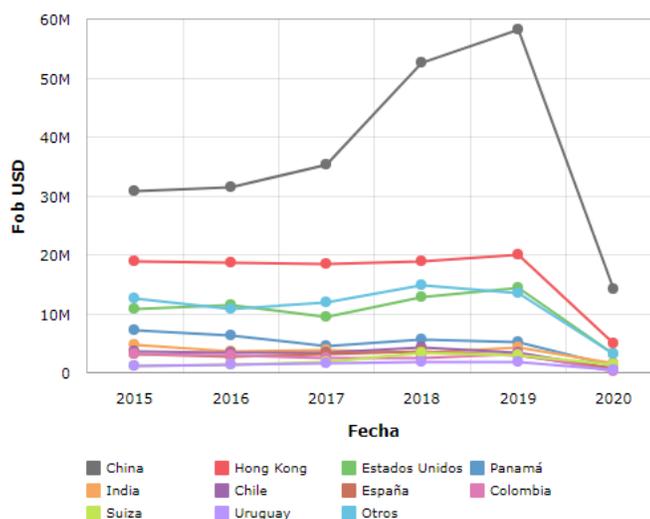


Ilustración 14 Importaciones de prendas de vestir en cuero desde Perú – Elaboración propia. Con información TradeMpa

Esta grafica muestra el comportamiento de las importaciones de prendas de vestir por parte de Perú, lo cual muestra que Colombia sigue siendo parte de sus compras en el mundo, y así como para el resto de países proveedores a Perú su comportamiento es negativo, es lo que pasaría con cualquier otro país independientemente del sector en el que se encuentre la empresa, el sector o las compras desde el exterior van a estar muy similares a lo que vemos en la gráfica número 14.

Importaciones peruanas de prendas de vestir desde Colombia

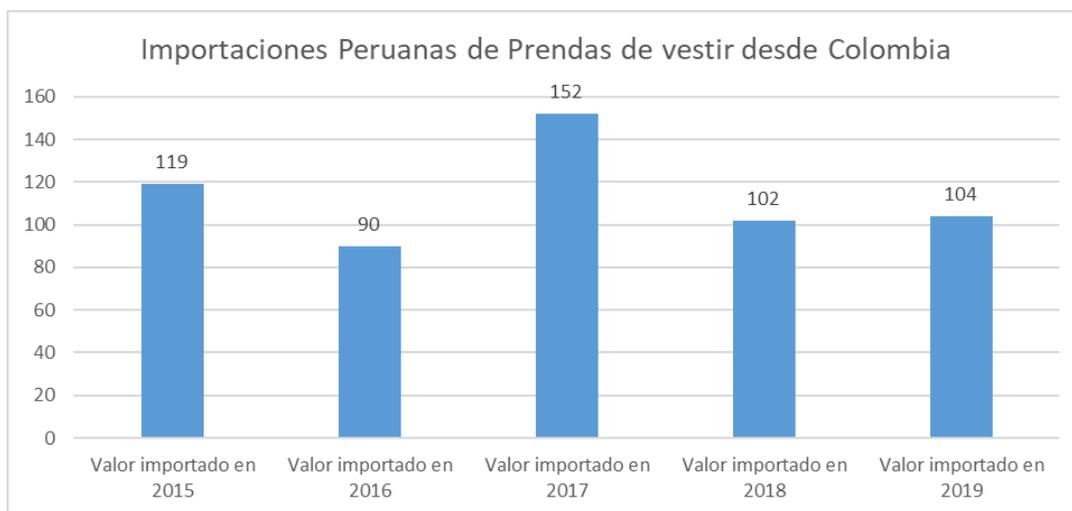


Ilustración 15 Importaciones peruanas prendas de vestir 2015 – 2019 en miles de USD – Elaboración propia. Con información TradeMpa

Colombia es el sexto proveedor de prendas de vestir hacia el Perú, siendo los primeros india y china en su orden respectivo, las compras las realiza esto países por sus bajos costos de las prendas, pero en el caso colombiano no compite con precio, pero si con diseño, y calidad de sus prendas, pues el mercado peruano ha venido evolucionando a la hora de realizar compras de prendas de vestir, y buscan estar más a la moda.

Número de empresas peruanas importadora de prendas de vestir desde Colombia

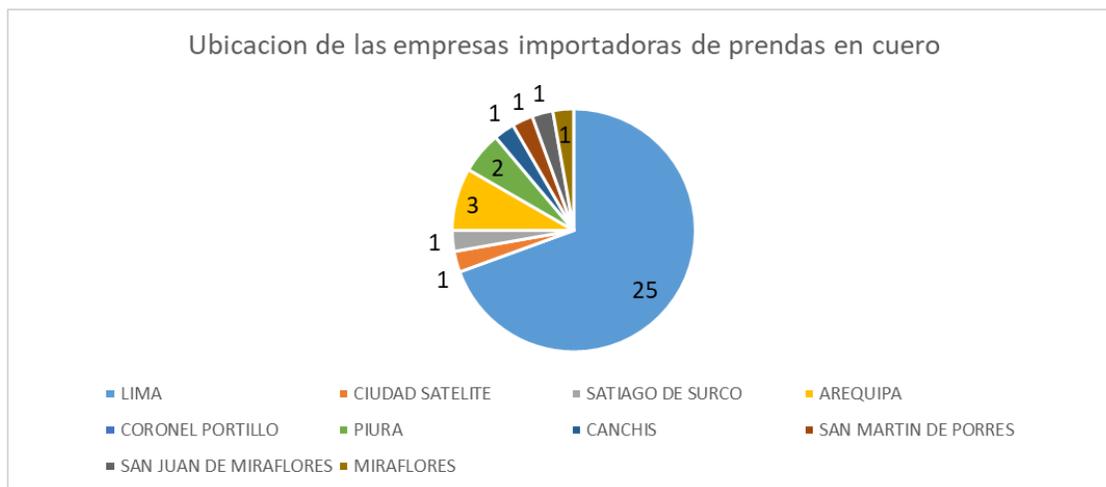


Ilustración 16 Número De Empresas peruanas importadora de prendas de vestir desde Colombia –
Elaboración propia. Con información TradeMpa

El grafico muestra en donde existe la mayor concentración de empresas importadoras de prendas de vestir en cuero desde Colombia, teniendo en cuenta esto se decide identificar el cliente potencial de la empresa Belier SAS, y de esta forma el contacto sea mucho más acertado, y estando en esta zona donde concentran el mayor número de empresa importadores de este producto a futuro se podría realizar contactos con algunos de ellos, aumentando nuestras probabilidades de éxito en el mercado internacional.

Según el grafico se decide encontrar en la ciudad de lima el cliente potencial para nuestro producto.

Empresa seleccionada.

Tabla 16

Empresa seleccionada

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	Ciudad	Sitio web
Alessandro Ferragamo S.A.C.	1	43	Perú	Arequipa	http://www.alessandroferragamo.com

Fuente: Trade.Map – Elaboración propia.

Alessandro Ferragamo es la empresa seleccionada después de realizar una revisión de las 35 empresas importadoras desde Colombia

Página oficial de la empresa.

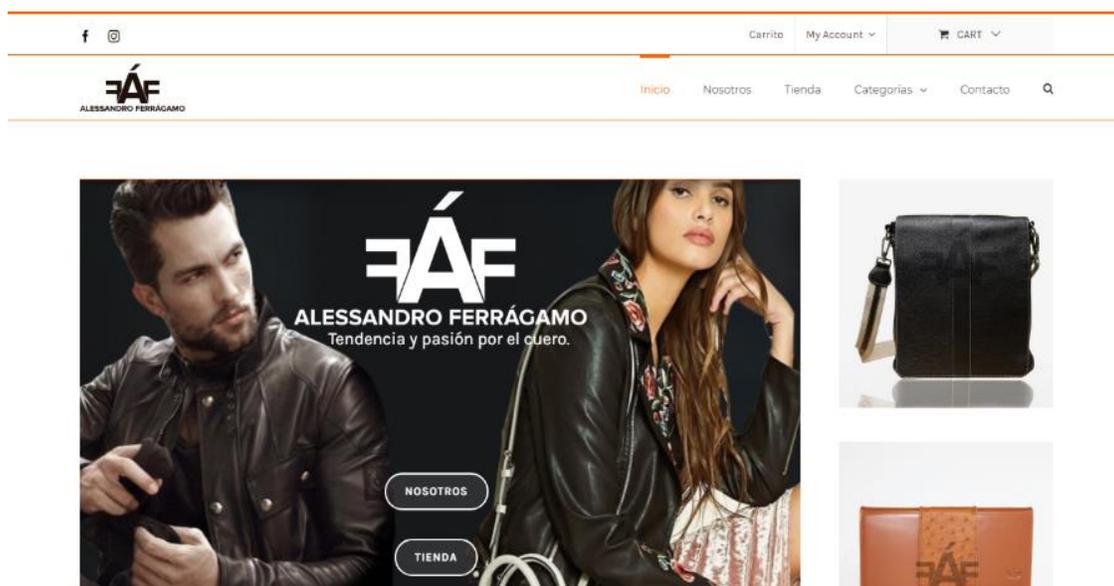


Ilustración 17 Página oficial de la empresa

Fuente: <http://alessandroferragamo.com/>

Esta es su página oficial de la empresa, los datos de Trade.Map son bastante seguros, lo cual permite identificar sus datos de contacto, de esta manera se puede indagar y verificar

que la empresa si cuenta con una estructura robusta para realizar este tipo de transacciones con Belier SAS y así mismo da la confianza para realizar en primera instancia un contacto, posterior negociación y si esta es positiva se llevaría a cabo el proceso de venta, o el proceso exportador.

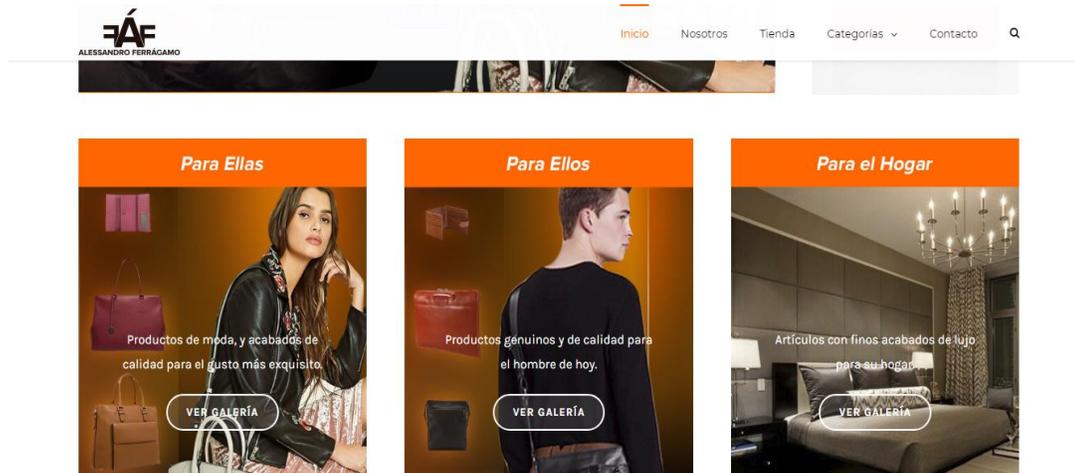


Ilustración 18 Página oficial de la empresa productos

En su página oficial, también se pueden observar los diferentes productos que ofrece, y cuenta con una página web, bastante robusta, para tener un buen contacto con sus clientes

Ubicación de la empresa peruana seleccionada.

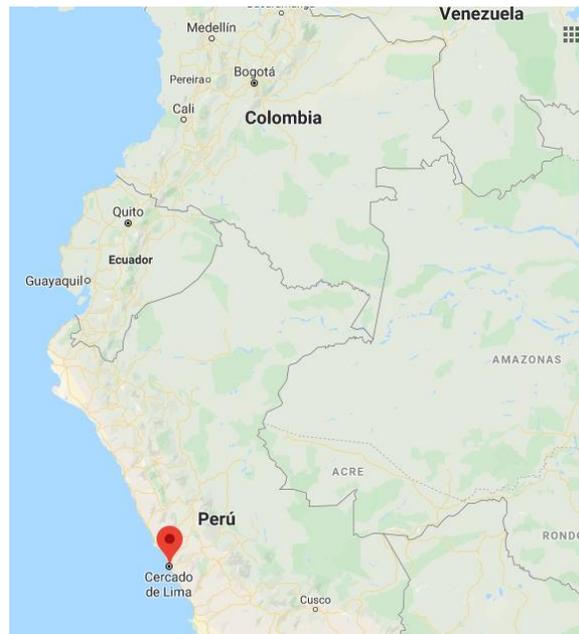


Ilustración 19 Ubicación De La Empresa peruana Seleccionada

Análisis del consumidor final peruano

Las mayores compras de prendas de vestir en cuero las realizan mujeres, especialmente el día de la madre y en diciembre (PeruRetail, 2017)

Las compras se realizan en tiendas especializadas en las diferentes ciudades del país funciona de igual manera (PeruRetail, 2017)

El informe reveló que el 85% del total de las prendas de vestir se compran en centros comerciales y tiendas departamentales, con cerca de 2,2 visitas mensuales y un precio de compra promedio de 81,3 soles, poco menos de 30 dólares. (FASHION.NETWORK, 2018)

Capítulo III Normas Técnicas Requisitos y Vistos Buenos, para el Mercado

Objetivo

Procedimiento de exportación a Perú

Estar inscrito en el RUT. en el cual se especifique que hace parte del régimen común, y usuario aduanero.

Estar inscrito ante la cámara de comercio la cual certifica que la empresa se encuentra al día con sus responsabilidades.

No tener deudas exigibles con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, salvo aquellas sobre las cuales existan acuerdos de pago vigentes.

En el proceso de exportación se debe contar con los siguientes documentos soportes

- Factura comercial original.
- Conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte.
- Lista de empaque, cuando proceda, correspondiendo siempre en caso de mercancías acondicionadas en contenedores.
- Certificado de origen de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), para acogerse a la exoneración de aranceles.

Normas y regulaciones.

La regulación de las importaciones de prendas de vestir en Perú está reglamentada por la resolución 1950 de 2009 el cual reglamenta el etiquetado técnico de confecciones de prendas de vestir, contar una licencia de importación de textiles ante la supervigilancia de industria y comercio (VIC)

Gravámenes a la importación.

Perú por estar dentro de la comunidad andina al igual que Colombia el intercambio comercial entre ambos países estar exonerados de arancel siempre y cuando se expida el certificado de origen correspondiente, o también cuando el precio CIF de los insumos utilizados en la fabricación de las prendas de vestir no excedan el 50% del valor FOB del

producto colombiano a exportar, independientemente de esto el importador deberá pagar el impuesto al valor agregado (IVA) el cual dependerá del bien importado. Para las prendas de vestir es del 18% sobre el valor CIF

Norma de etiquetado de las prendas de vestir para el ingreso al mercado peruano

Específicamente para prendas de vestir se exige al menos: Composición de las fibras constitutivas. Talla o dimensiones para ropa de hogar. Fabricante y/o importador. País de origen. Símbolos y/o instrucciones de cuidado y conservación.

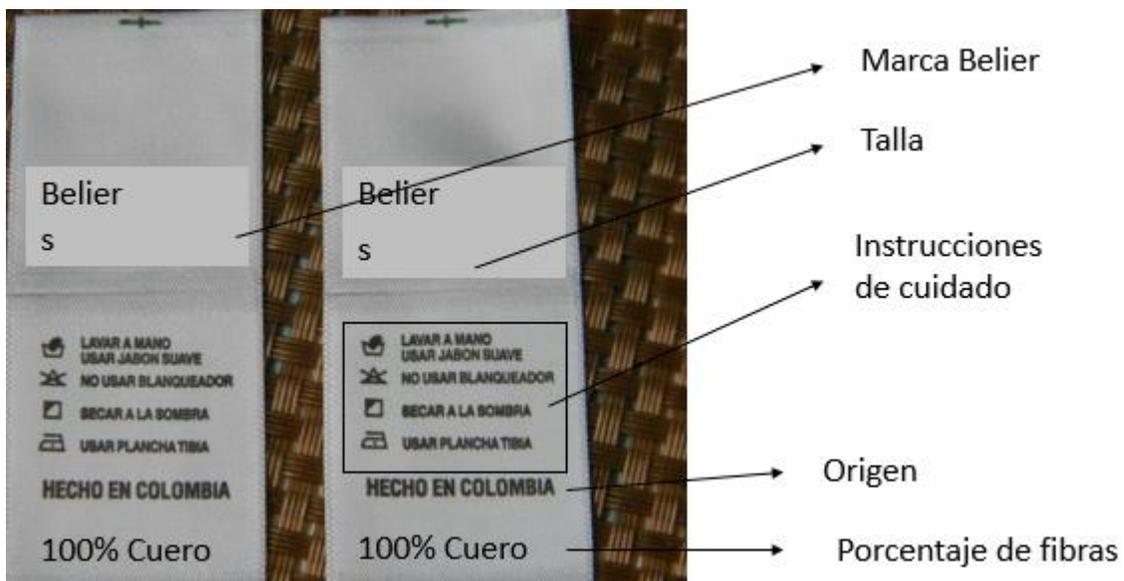


Ilustración 20 Etiqueta prenda de vestir en cuero. Elaboración propia con información tomada de Procolombia

Capítulo IV. Perfil Logístico Colombia – Perú

De acuerdo con el siguiente simulador incluyendo las medidas de las cajas, arroja lo siguiente:

Tabla 17

Calculadora de cajas en contenedor de 20 pies

CALCULADORA CAJAS EN UN CONTENEDOR		
ANCHO DE CAJA (CTN Dimensiones X)	60	cm
LARGO DE CAJA(CTN Dimensiones y)	90	cm
ALTO DE CAJA(CTN Dimensiones Z)	30	cm
UNIDADES POR CAJA	1	caja

Fuente: Winergo.cl

Tabla 18

Resultados número de cajas en contenedor de 20pies

RESULTADOS		
TIPO DE CONTENEDOR	TOTAL CAJAS	TOTAL UNIDADES
CONTENEDOR 20P	126	0
CONTENEDOR 40P	280	0
CONTENEDOR 40 HQ	320	0

Fuente: Winergo.cl

Las cajas máximas a incluir en el contenedor de 20 pies equivalen a 126 cajas lo cual constituye solamente un contenedor, para este caso se necesita de un segundo contenedor para las chaquetas de cuero hombre.

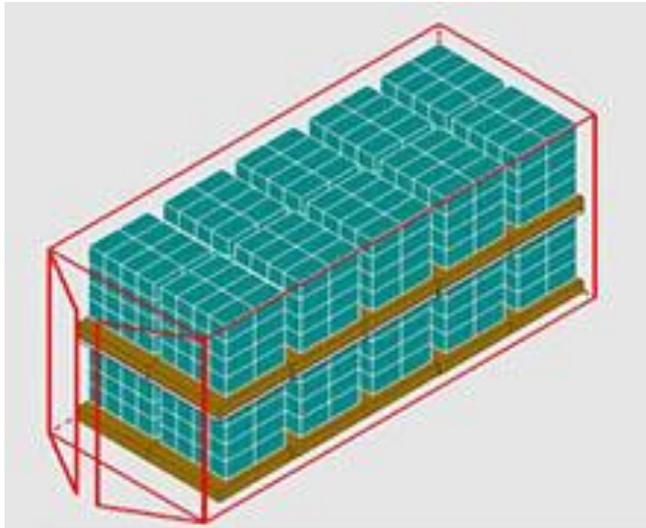


Ilustración 21 Cajas prendas de vestir a la medida en contenedor 20 pies

Como se observa en la gráfica esta es la ubicación de la mercancía al interior del contenedor

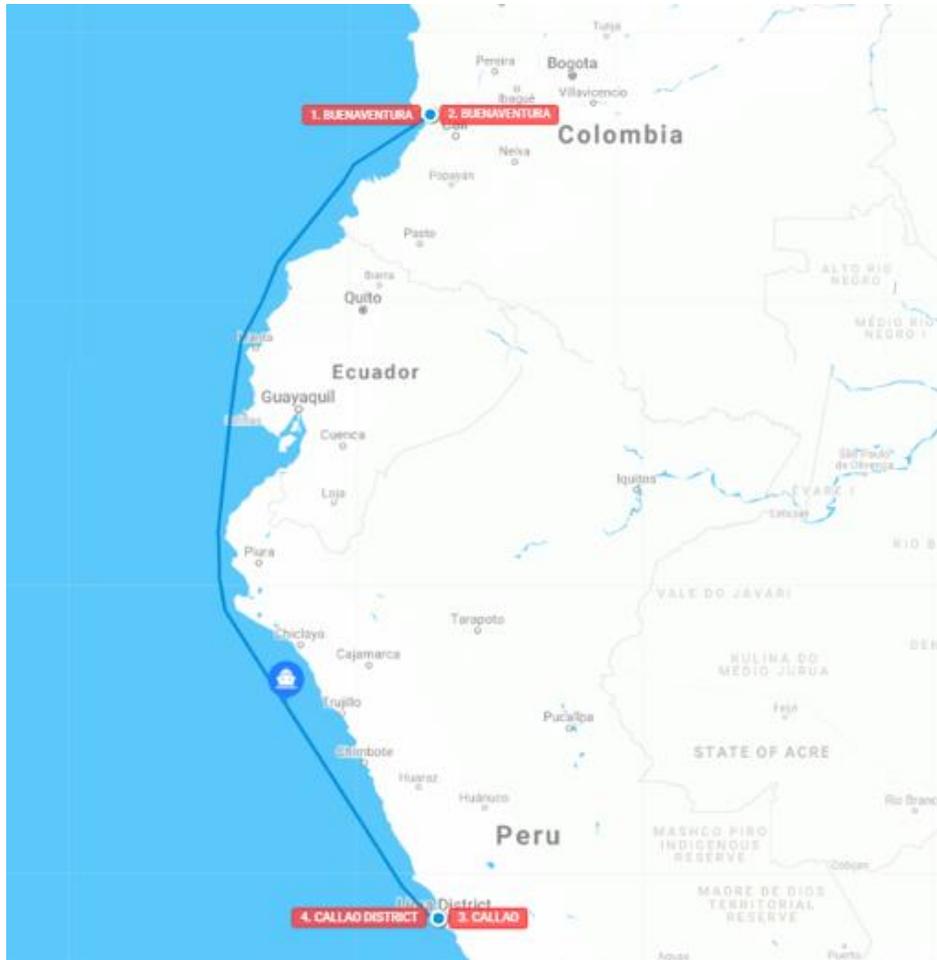


Ilustración 22 Transporte marítimo internacional Buenaventura, Colombia - El callao Perú.

Como se observa en la gráfica pertenece al tránsito internacional que haría a la mercancía desde el puerto de Buenaventura, al puerto El callao en Lima, lo que hace de la logística internacional la opción más idónea para este proceso. La naviera con líneas de transporte Buenaventura; Colombia a El callao Lima es Mersk, con una duración en tránsito de 3 días.

El puerto marítimo de el Callao - Perú es el más cercano a la empresa Peruana lo cual facilita al importador en temimos logísticos y de tiempos en transportes internos. El puerto El callao es el más cercano a la ciudad de Lima.

Puertos de entrada

Dentro de los servicios marítimos de Perú cuenta con 14 puertos ubicados en el litoral pacífico, y se destaca el de Iquitos como uno de los más importantes de Perú, dentro de los más importantes también está el Callao, el cual cuenta con tres puertos auxiliares (PROCOLOMBIA, 2015)

Desde Buenaventura hacia los puertos de Perú, existen servicios directos ofrecidos por 6 navieras. La oferta se complementa con 8 rutas, ofrecidas por 6 navieras, con tiempos de tránsito desde 6 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá. (PROCOLOMBIA, 2015)

Tabla 19

Frecuencia y tiempo del tránsito internacional

FRECUENCIA Y TIEMPO DE TRANSITO DESDE LOS PUERTOS COLOMBIANOS			
PUERDO DE DESEMBARQUE	PUERTO DE EMBARQUE	CONEXIONES	TIEMPO DE TRANSITO (DIAS)
CALLAO	Buenaventrua	Directo	2

Fuente: Procolombia



Ilustración 23 Líneas navieras Colombia - Perú

Fuente: Procolombia

Indicadores de comercio transfronterizo de Colombia con Perú

Los costos y procedimientos relacionados con la exportación estándar de mercancías se detallan en la siguiente tabla

Exportación.

Tabla 20

Indicadores De Comercio Transfronterizo De Colombia Con Perú

INDICADOR	PERÚ
Tiempo para exportar: Cumplimiento fronterizo (horas)	48
Costo para exportar: Cumplimiento fronterizo (USD)	\$ 630
Tiempo para exportar: Cumplimiento documental (horas)	24
Costo para exportar: Cumplimiento documental (USD)	\$ 50

Fuente: Procolombia

Matriz de costos de exportación

Dimensiones de la caja.

Tabla 21

Medidas de la caja prenda de vestir cuero

Medidas de la caja		
Ancho	60	cm
Largo	90	cm
Alto	30	cm
Volumen de la caja	0,162	m3

Fuente: Belier SAS – Elaboración propia

Para los cálculos de la operación logística es importante conocer las dimensiones el volumen unitario de la caja, facilitar de esta forma el proceso de unitarización teniendo en cuenta estas medidas, y las medidas del contenedor

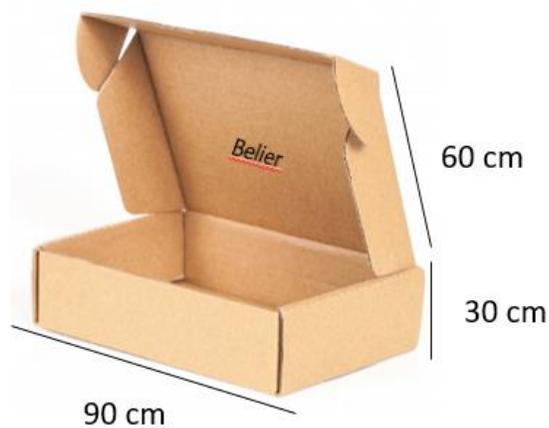


Ilustración 24 Medidas de la caja

Dimensiones correctas de la estiba para las prendas de vestir.

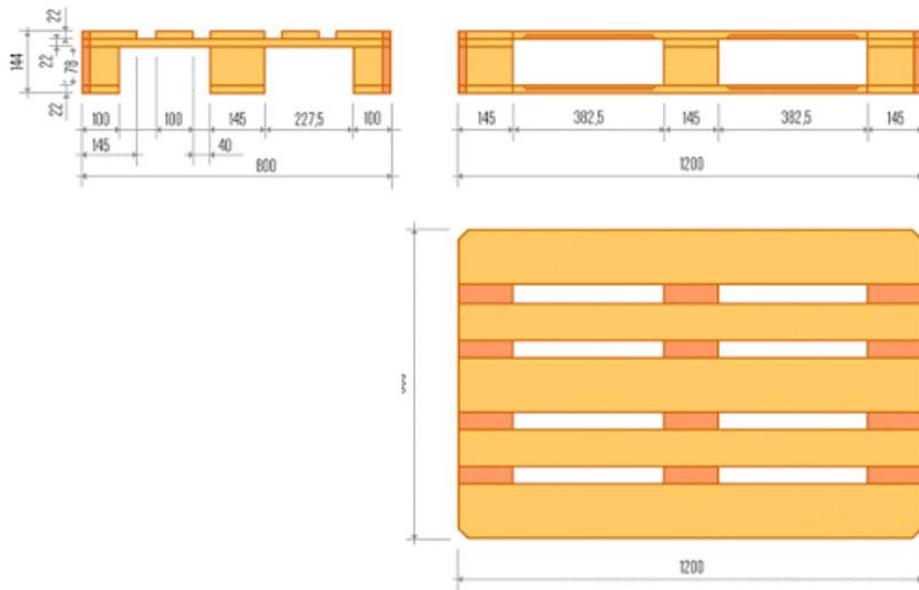


Ilustración 25 Dimensiones Correctas De La Estiba

Fuente: Analdex.co

Forma correcta del embalaje del cacao a exportar (unitarización).

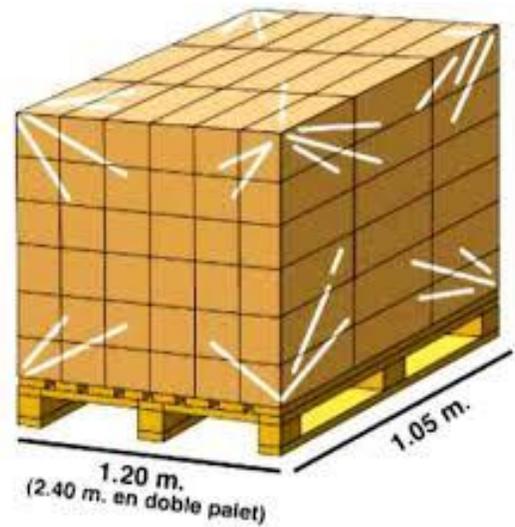


Ilustración 26 Unitarización

Dimensiones del contenedor para la exportación de prendas de vestir.

Tabla 22

Dimensiones Del Contenedor Para La Exportación

	Dimensiones exteriores (mm)		Dimensiones interiores (mm)	
	Largo	6.058	Largo	5.430
	Ancho	2.438	Ancho	2.280
	Alto	2.591	Alto	2.160
	Puerta (mm)		Peso (kg)	
	Ancho	2.286	Tara	2.234
	Alto	2.188	Carga Máx.	21.060
Plano de colocación de 10 palets estándar (1,2 m x 1,0 m)		Plano de colocación de 11 euro palets (1,2 m x 0,8 m)		
				

Fuente: Procolombia

Ubicación correcta dentro del medio de transporte (contenedor).

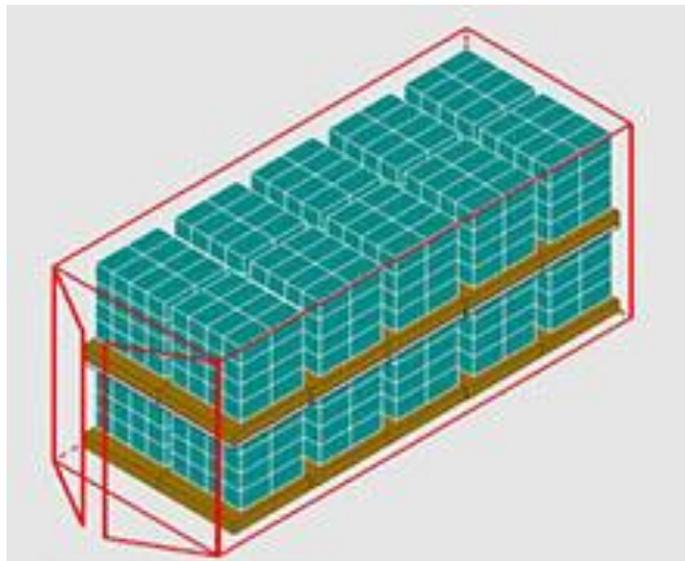


Ilustración 27 Cajas prendas de vestir a la medida en contenedor 20 pies

Información del producto a exportar.

Tabla 23

Información del producto a exportar

INFORMACIÓN DEL PRODCUTO	
NOMBRE TECNICO	Prendas de vestir en cuero
POSICION ARANCELARIA DEL PAIS EXPORTADOR	4203100000
POSICION ARANCELARIA DEL PAIS IMPORTADOR	4203100000
UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	caja
Precio EXW por prenda	\$ 350.000
Oferta Exportable	252
VALOR EXW Total de la mercancía	\$ 88.200.000
MONEDA	Dolares Estados Unidos
VALOR EXW Total de la mercancía en USD	\$ 22.261

Fuente: Elaboración propia

Información básica del embarque.

Tabla 24

Información Básica Del Embarque

INFORMACION BASICA DEL EMBARQUE	
ORIGEN	
Pais	Colombia
Ciudad Origen	Tunja - Boyacá
Lugar de embarque	Buenaventura
DESTINO	
Pais	Perú
Ciudad Destino	Lima
Lugar de Desembarque	Callao
EMBARQUE	
No. Unidades comerciales venta por embarque	252
Precio EXW para el embarque	\$ 88.200.000
EMPAQUE, EMBALAJE UNIDAD DE CARGA	
Tipo de empaque/embalaje	Cajas de carton corrugado
Tipo de unidad de carga	Contenedor 20 Pies

Fuente: Elaboración propia

Costo Precio CIF de la mercancía.

DETALLE	COP	USD
Precio de la mercancía EXW	\$ 88.200.000	\$ 22.644
Empaque	\$ -	\$ -
Embalaje	\$ 273.589	\$ 70
Unitarización	\$ 258.978	\$ 66
Manipuleo local exportador	\$ 325.961	\$ 84
Documentos país de origen	\$ 596.214	\$ 153
Transporte terrestre	\$ 1.652.349	\$ 424
Seguro 0,79% (interno)	\$ 689.541	\$ 177
Reconocimiento de la mercancía	\$ 179.521	\$ 46
Inspección de la mercancía	\$ 179.524	\$ 46
Preinspección	\$ 162.236	\$ 42
vaciado y llenado	\$ 209.621	\$ 54
Carga y descargue	\$ 214.987	\$ 55
Costo uso de almacenaje intermedio	\$ 174.895	\$ 45
Transporte a punto de embarque	\$ 246.987	\$ 63
Pre embarque	\$ 106.951	\$ 27
Embarque	\$ 109.874	\$ 28
Costos estimados	\$ 356.214	\$ 91
Costos bancarios 3% sobre EXW	\$ 346.932	\$ 89
Comisión agente de aduanas 0,09% sobre EXW	\$ 68.514	\$ 18
VALOR FOB	\$ 94.352.888	\$ 24.224
Transporte Internacional	\$ 2.369.584	\$ 608
Seguro Internacional (0,4%) sobre valor FOB	\$ 377.412	\$ 97
VALOR CIF	\$ 97.099.884	\$ 24.929

Tabla 25 Cálculos costos logísticos de la exportación

fuentes: Procolombia – Elaboración propia

La importancia de los costos es determinar al cliente en el exterior el precio unitario sus cantidades totales del embarque, el término de negociación el cual se está refiriendo también al precio unitario según el término de negociación en este caso la chaqueta negra de cuero para hombre, mujer; tiene un precio en fábrica de \$245.000 (COP) y ahora según el término de negociación CIF este precio corresponde a \$384.960 (COP).

Capítulo V. Estrategias

En este capítulo se desarrollan las estrategias de identificación del canal de comercialización, distribución para concluir el proceso exportador ya que en Perú; Debido a la naturaleza del producto a exportar en este caso las chaquetas de cuero, se pretende llegar a la empresa Alessandro Ferragamo

Demanda potencial y perspectivas de crecimiento:

La producción de prendas de vestir aumentó 10.7% en junio de este año, en comparación con lo registrado en igual mes del 2018, impulsada por una mayor demanda, tanto interna como externa, de polos, abrigos y ropa de bebé, informó hoy el Ministerio de la Producción, como se nota en los datos el aumento en la producción significa que así mismo la demanda ha aumentado, debido a esto la gran parte del consumo de prendas de vestir en cuero es importado

Asimismo, es importante aclarar que, durante el primer semestre de 2019, la industria de prendas de vestir acumuló una expansión de 3.2%, debido a una recuperación de la producción en el sexto mes del año. (noticias, 2018)

Distribución

Debido a la estrategia de incursionar en mercados internacionales, inicialmente se hará como proceso exportador lo que significa que no tendrá un proceso de distribución al interior de Perú, debido a que la inversión sería mucho más fuerte, y no cuenta con el

conocimiento directo en distribución específicamente en la ciudad de Lima, esto implicaría implementar un almacén en Lima – Perú para de esta forma dar a conocer el producto colombiano. Y no solo esto sino también inversión en publicidad, adecuaciones, instalaciones, tiempo de conocer la zona, conocer los clientes. Incurriría la empresa en riesgos mayores.

Canal especializado

La empresa Alessandro Ferragamo por su trayectoria en el mercado, ha desarrollado la estrategia de vender a sus clientes finales, por medio de compras, ventas, online en su página web oficial. Es exclusivamente de la empresa Alessandro Ferragamo

La estrategia para la empresa Belier SAS

1. Realizar contacto con la empresa Alessandro Ferragamo
2. Realizar contacto con la empresa Alessandro Ferragamo, para mostrarle el portafolio de productos, en este caso el producto estrella
3. Envío de una muestra sin valor comercial
4. Enviar una cotización internacional con precio de venta CIF
5. Diseñar a largo plazo una estrategia entre las dos empresas y poder desarrollar estrategias de mayor impacto en el mercado. Como campaña publicitaria de las dos empresas, un almacén físico como sociedad entre Alessandro Ferragamo Y Belier SAS.

Conclusiones

- Para la empresa Belier SAS, resulta una excelente oportunidad, dado que le permite internacionalizarse, mostrar la calidad del producto colombiano, crecimiento al interior de la empresa, el desarrollo y la obtención de tecnología para ser más competitivo.
- La exportación de prendas de vestir de cuero de la empresa Belier SAS, pretende generar una rentabilidad sobre este proceso de 18% margen de utilidad neto.
- Este proceso exportador, demandaría mucho más trabajo, y muchas más preparaciones, muchas más manos de obro, materia prima, por lo cual se ve reflejado en este proceso que se puede llegar a generar mucho más empleo directo con la empresa.
- La empresa Belier SAS, en este momento cuenta con la capacidad de producción para realizar el proceso exportador de 252 cajas de 90*60*30 en el cual contiene cada una de las prendas, chaquetas de cuero.
- El producto con mayor potencial para el mercado peruano es la chaqueta negra de cuero para hombre y para mujer.

- Se determinó el país objetivo a exportar las chaquetas de cuero al mercado peruano, específicamente el cliente en el exterior en la empresa Alessandro Ferragamo ubicado en la ciudad de Lima.
- Los costos logísticos para este proceso exportador de chaquetas de cuero para la empresa Belier SAS, son de \$ 97.0099.884 (Cop) pesos colombianos actualmente 24.929 (USD) Dólar de los Estados Unidos. CIF
- La mejor estrategia Para la empresa Belier SAS, de realizar el proceso exportador Es llegar a nuestro cliente potencial, a través de una muestra sin valor comercial, mantener contacto con la empresa, determinar una forma de pago segura a través de una carta de crédito, pero a su vez que cuente con el privilegio de descuento por compras futuras.
- Otra de las estrategias es la provisión de un margen sobre la utilidad para de esta manera contar con un fondo de dinero que le permita a la empresa participar en una feria internacional, en la ciudad de Lima – Perú.

Recomendaciones

- Se recomienda a la empresa Belier SAS adquirir un software contable que le permita conocer mucho más a detalle la información financiera de la empresa ya que no cuenta con la información a la mano y esto le puede ayudar a tomar decisiones mucho más rápidas.
- Es importante desarrollar una página web de la empresa Belier SAS, la página web se ha convertido en una carta de presentación en el mercado internacional, no solamente eso sino la comunicación directa con los clientes, y posibles clientes en el futuro ya que las compras online requieren de una confianza para comprar, esto también le ayudara a posicionar su marca en el mercado regional, nacional e internacional.
- Buscar una certificación en normas de calidad como lo es la norma; ISO 9001 en los procesos de producción - ISO 9001:2015, es recomendable que este tipo de certificaciones no tenga una sola planeación en cuanto a los procesos y a la forma de hacer los productos, la calidad, pero que si se parta desde la planeación financiera donde se realice una provisión antes de generar la utilidad del ejercicio para que en dos años o tres años ya cuente con los recursos económicos para solicitar, y realizar dicha auditoria e ir construyendo ese camino de incursionar en mercados internacionales les resulte mucho más cómodo.

- Implementar productos que sean amigables con el medio ambiente, es recomendable que la empresa a su interior generar también políticas de reciclaje de material desechado de las costuras de cuero.
- Proyectar en su estructura empresarial, una oficina que se encargue de la investigación y desarrollo de nuevos productos, no solamente que tengan en cuenta las tendencias del mercado, sino también de como generamos una excelente experiencia al cliente, buscar estrategias que le ayuden con minimizar los costos, de esta manera puede contribuir a una mejor percepción por parte de sus clientes en relación a la marca.
- Crear espacios donde la participación de sus empleados aporte al desarrollo y mejoramiento de la empresa en cuanto a producto, idas de servicio, y todas aquellas que el trabajador pueda aportar sea en beneficio de la misma.
- Diseñar estrategias de apalancamiento financiero que le permita financiarse mucho más económico, como es la búsqueda de líneas de crédito BANCOLDEX, un banco de segundo piso el cual asigna línea de crédito a bancos comerciales y los empresarios con visión exportadora como esta deben de acudir ya que la tasa de interés es mucho más cómoda.

- Se recomienda a la empresa Belies SAS, participar de los diferentes eventos que realice la alcaldía de la ciudad de Tunja en conjunto con las ferias comerciales que realiza la gobernación de Boyacá, también es recomendable estar actualizados con todas aquellas capacitaciones que ofrece la cámara de comercio de la ciudad.
- Diseñar alianzas con universidades, que aporten su conocimiento en la parte técnica, así como en la parte comercial, marketing, comercio internacional.
- Se recomienda a la empresa Belier SAS, en especial a su representante legal, integrar a su planta de personal una persona que se encargue de todo lo relacionado con el comercio exterior en este caso para realizar el proceso exportador a Lima – Perú.
- Se recomienda a la empresa Belier SAS, modificar el etiquetado de las prendas, y tener en cuenta que la caja para el embalaje de la mercancía debe ser teniendo en cuenta la norma técnica.
- Se recomienda a la empresa Belier SAS, obtener mayor reconocimiento a nivel regional y nacional, lo que esto significa es: “Inversión” ya sea en un almacén en dicha ciudad, o en una campaña en redes sociales bastante fuerte donde algún Youtuber pueda promocionarla, o en alguna de sus fotos use alguna prenda de la marca.

Bibliografía

- Bogotá, C. d. (08 de 05 de 2018). *Cámara de comercio de Bogotá*. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/>
- DatosMacro.Com. (05 de 08 de 2016). *DatosMacro.Com*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/peru>
- económicos, O. d. (05 de 09 de 2019). *Ministerio de Comercio Industria y Turismo*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-economicos/informes-macroeconomicos/2018/informe-economico-04/oee-mab-entorno-economico-mundial-y-de-colombia-al-iv-2018.pdf.aspx>
- Fajardo, A. M. (18 de 05 de 2007). *Universidad de la sabana*. Obtenido de <https://uvirtual.unisabana.edu.co/>
- FASHION.NETWORK. (09 de 05 de 2018). *FASHION.NETWORK*. Obtenido de <https://pe.fashionnetwork.com/news/La-venta-de-prendas-de-vestir-en-peru-se-incrementa-un-36-,1097025.html>
- Gómez, N. (05 de 01 de 2005). *Universidad de medellin*. Obtenido de <https://udem.edu.co/>
- J, P. (01 de 01 de 2009). *Economia.unam.mx*. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econunam/pdfs/17/05jorgeantonioperez.pdf>
- noticias, A. P. (06 de 05 de 2018). *Agencia Peruana de noticias*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-produccion-prendas-vestir-se-incremento-107-junio-763524.aspx>

Perú, D. g. (01 de 06 de 2015). *Dirección general de asuntos económicos y fiscales Perú*.

Obtenido de

https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/documentos/btf/Lineam_Pol_Arancel.pdf

PeruRetail. (07 de 09 de 2017). *PeruRetail*. Obtenido de <https://www.peru-retail.com/peru-mayor-inversion-ropa-hogares-prendas-mujer/>

PROCOLOMBIA. (05 de 05 de 2015). *PROCOLOMBIA*. Obtenido de

<https://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/manufactura-y-prendas-de-vestir/manufacturas-de-cuero>

Retail, A. (06 de 04 de 2018). *América Retail*. Obtenido de <https://www.america-retail.com/colombia/colombia-asi-va-la-industria-de-la-marroquineria-en-el-pais/>

Salazar, A. (26 de 04 de 2006). *Universidad Pontificia Bolivariana*. Obtenido de

<https://www.upb.edu.co/es/home>

SAS, B. (05 de 01 de 2010). *Tienda Belier*. Obtenido de <http://www.tiendabelier.com/>

SAS, B. (01 de 05 de 2014). *Twitter*. Obtenido de

<https://twitter.com/beliercolombia?lang=es>

Semana, R. (5 de 8 de 1985). *Revista Semana*. Obtenido de

<https://www.semana.com/especiales/articulo/industria-del-cuero/6760-3>

Sosa, G. (20 de 03 de 2019). Representante legal. (G. S. Molina, Entrevistador)

Tunja, A. d. (01 de 08 de 2014). *Alcaldía del municipio de Tunja*. Obtenido de

<http://www.tunja-boyaca.gov.co/>

turismo, M. d. (25 de 12 de 2014). *Ministerio de Comercio Industria y turismo*. Obtenido

de <http://www.mincit.gov.co/getattachment/433a0476-f1ef-4a27-8af5-b2783c341509/Enero.aspx>

Vera, O. (19 de 8 de 2010). *Universidad pontificia Bolivariana*. Obtenido de <https://www.upb.edu.co/es/home>