

**Incidencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos en el sector de Cuero,  
Calzado y Marroquinería colombiano**

Julieth Tatiana Medina Álzate

Universitaria Agustiniiana  
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas  
Programa de Negocios Internacionales  
Bogotá D.C.  
2022

**Incidencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos en el sector de Cuero,  
Calzado y Marroquinería colombiano**

Julieth Tatiana Medina Álzate

Directora  
Estibaliz Aguilar Galeano

Trabajo de grado para optar por el título de negocios internacionales

Universitaria Agustiniana  
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas  
Programa de Negocios Internacionales  
Bogotá D.C.  
2022

## **Resumen**

El Sector Cuero, Calzado y Marroquinería en Colombia ha contado con factores que han puesto retos tanto en el mercado nacional e internacional, lo cual surgieron cambios importantes económicos y políticos, tras la firma del tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos, en donde los empresarios del sector vienen incrementando en las exportaciones, en la compra de materia prima, adicionalmente uno de los acuerdos más importantes es la disminución de aranceles al 0% de los diez primeros años en los que ha transcurrido la vigencia del tratado, sin dejar de lado la alianza de las diferentes entidades para incentivar la inversión extranjera, siendo esto positivo, para ampliar la información sobre la situación del sector, se trabajó la metodología cualitativa de tipo descriptivo, en el cual, se analizó la incidencia del tratado comercial de Estados Unidos y Colombia en el sector, para desarrollar los capítulos de la investigación se tomó como referencia la teoría de integración de Bela Balassa, como la estructura organizacional a su vez la interacción en la zona de libre comercio de ambos países para la mejora y seguimiento en la protección para la entrada de mercancía en la zona fronteriza.

*Palabras claves:* Encadenamiento productivo, aranceles, oportunidades comerciales, acuerdos bilaterales, Sector Cuero, Calzado y Marroquinería.

## **Abstract**

The Leather, Footwear and Leather Goods Sector in Colombia has had factors that have posed challenges both in the national and international markets, which led to important economic and political changes, after the signing of the free trade agreement (FTA) with the United States, in which the businessmen of the sector have been increasing in exports, in the purchase of raw material, additionally one of the most important agreements is the reduction of tariffs to 0% for the first ten years in which the validity of the treaty has elapsed, without leaving aside the alliance of the different entities to encourage foreign investment, this being positive, to expand the information on the situation of the sector, the descriptive qualitative methodology was worked on, in which the incidence of the United States trade agreement was analyzed. United States and Colombia in the sector, to develop the chapters of the investigation, the theory of integration was taken as a reference. Integration of Bela Balassa, as the organizational structure in turn the interaction in the free trade zone of both countries for the improvement and monitoring of protection for the entry of merchandise in the border area.

*Keywords:* Productive chain, tariffs, commercial opportunities, bilateral agreements, Leather, Footwear and Leather Goods Sector

## Tabla de contenido

Introducción .....	7
1. Planteamiento del problema .....	9
2. Objetivos. ....	11
2.1 Objetivo general .....	11
2.2 Objetivos específicos .....	11
3. Justificación.....	12
4. Marcos de referencia .....	13
4.1. Marco de antecedentes.....	13
4.2 Marco Teórico. ....	17
5. Metodología .....	19
6. Capítulo 1. Sector del Cuero, Calzado y Marroquinería colombiano .....	21
6.1 Producción.....	21
6.1.1 Procesos de producción y comercialización. ....	21
6.1.2 Proveedores e insumos.....	22
6.2 Estructura Organizativa .....	24
6.2.1 Organización de gremios o asociaciones del sector.....	24
6.2.2 Programas de apoyo al sector. ....	25
6.3 Mercado Nacional.....	27
6.3.1 Mercado Interno.....	27
6.3.2 Mercado externo. ....	28
7. Capítulo 2. Desarrollo del Sector del Cuero, Calzado y Marroquinería a la luz del tratado libre comercio con Estados Unidos. ....	31
7.1 Zona libre comercio.....	31
7.1.1 Barreras no arancelarias.....	31
7.1.2 Barreras arancelarias.....	32
7.2 Unión Aduanera.....	33
7.2.1 Controles Fronterizos.....	33
7.2.2 Tránsito de Mercancías.....	35
7.3 Comunidad Económica.....	37
7.3.1 Internacionalización de empresas .....	38

7.3.2 Comercio multilateral .....	40
8. Conclusiones .....	41
Referencias .....	43

## **Introducción**

La presente investigación busco responder como ha incidido el tratado entre Colombia y Estados Unidos en el Sector del Cuero, Calzado y Marroquinera, analizando a nivel general el comportamiento comercial de Colombia a nivel internacional, nacional y la creación de los diferentes programas utilizados como estrategias, los cuales en compañía del gobierno colombiano, se quiere buscar un impacto positivo de tal forma se genere una reactivación económica, generando alianzas con empresas de extranjeras para que se incentive la exportación en materias primas y productos nacionales.

Además de consultar las diferentes variables que han afectado el comercio del sector colombiano, los sobrecostos para contratar las diferentes autoridades para el paso de mercancía de la zona fronteriza de Colombia hacia el exterior, sumado el incremento de importaciones, como ha trabajado los diferentes proyectos a nivel internacional en la creación de las diferentes estrategias para el crecimiento en el sector.

Posteriormente se abordan características a partir de su producción, proveedores, insumos en los que más se exportan tras el acuerdo con Estados Unidos, continuamente sobre la estructura organizativa, la creación de la unión de las diferentes organizaciones del gremio han creado programas que aporten el crecimiento en sector, a su vez el análisis sobre el comportamiento del mercado nacional, analizando las cifras comercial interno y externo del país y cuáles son los países en donde han realizado más exportaciones, enfatizando en especial Estados Unidos tiene en cuenta la compra de materias primas en Colombia.

En el segundo lugar se desarrolla el Sector del Cuero, Calzado y Marroquinería a la luz con relación al tratado de libre comercio con Estados Unidos, como este ha evolucionado con el pasar del tiempo, frente a una zona de libre comercio, en cuanto a los aranceles y requisitos para el ingreso y la salida de mercancías. En consecuencia, a ello se presentan controles fronterizos entre ambos países para el correcto tránsito de las mercancías y las oportunidades para que exista un balance en el proceso de internacionalización en conjunto con las políticas, para el intercambio de bienes la comercialización multilateral de los países.

Finalmente, para que exista una cooperación comercial de manera equitativa se debe trabajar en conjunto ambos países, en beneficio del crecimiento económico y seguimiento al cumplimiento sobre el intercambio de bienes y servicios, así maximizando el aprovechamiento en el tratado libre comercio.

## 1. Planteamiento del problema

En Colombia el Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería, contó con un crecimiento del 72,2% de las exportaciones en el 2021 frente al año 2020, debido a la reactivación económica que se ha presentado en los últimos meses disminuyó la informalidad debido a que crearon incentivos que permitieron incrementar la actividad en el sector, logrando a que actualmente cuente aproximadamente con 28.000 empresarios formales que no solo hacen mercados nacionales si no que adicional tiene participación a 69 destinos con 401 compañías donde los principales mercados destino fue Estados Unidos, Italia, China, Vietnam entre otros, donde aportaron al impacto positivo dentro del sector (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022).

Además, para seguir con la mejora del indicador, en el mes de febrero de 2022 se realizó la feria del cuero y calzado, la cual tiene como objetivo el ingreso de 40 compradores los cuales fueron invitados por Procolombia, en donde las expectativas de los directivos de la Asociación Colombiana de Industriales de Calzado, el Cuero y Manufactura, estima alcanzar negocios por más de \$21.000 millones de dólares. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022).

Por otro lado, dentro del sector han trabajado a partir del programa "Apoya lo nuestro" en el cual consiste en una red de empresarios que buscan promover el consumo de productos colombianos y dinamizar la industria nacional, donde actualmente se encuentran 605 empresas. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022).

Otro punto a tener en cuenta es sobre qué aspectos han evolucionado tras el tratado del libre comercio con Estados Unidos que cumple 10 años de vigencia, uno de estos es que tras el arancel cero para los productos del sector de cuero y calzado, para contrarrestar el contrabando de los productos a bajo precio (Cuero America , 2020).

De esta manera el Gobierno de Colombia dentro de los términos del tratado dice que se obtiene el 0% de arancel al momento de ingresar al país si el 100% del calzado es realizado en Estados Unidos o cuenta esto con certificado origen, ahora bien, también se busca que, en la industria aparte de disminuir el contrabando, se creen programas para la participación de los empresarios colombianos. (Cuero America , 2020)

Por otra parte, las problemáticas que ha contado el Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería es el incremento del ingreso de mercancía al territorio nacional en los últimos años y la

disminución de transformación en el proceso del encadenamiento productivo, el ingreso de insumos, el antidumping de varias marcas entre otras variables a su vez el acompañamiento que hace el estado para ir de la mano con los empresarios para contrarrestar la economía llevando de la mano las estrategias empresariales que han conllevado a los resultados necesarios para mantener la participación local y competir con mercados internacionales. (Colombia Productiva , 2013).

Con lo mencionado anteriormente se genera la siguiente pregunta de investigación:

¿Cómo ha incidido el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos en el Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería colombiano?

## **2. Objetivos**

### **2.1 Objetivo general**

Analizar la incidencia del tratado libre comercio de Estados Unidos con el Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería colombiano.

### **2.2 Objetivos específicos**

Describir el Sector del Cuero, Calzado y Marroquinería colombiano.

Revisar el desarrollo del Sector del Cuero, Calzado y Marroquinería a la luz del tratado libre comercio con Estados Unidos.

### **3. Justificación**

Como consecuencia de la firma del TLC con Estados Unidos los empresarios colombianos del Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería se vieron expuesto al aumento notorio en el ingreso de mercancía al Territorio Nacional impactando fuertemente a la disminución en las exportaciones, se resalta que los productos de Estados Unidos no son 100% producidos en el país sino que también cuentan con proveedores asiáticos haciendo que estos tengan menor costo, en competencia a la calidad tradicional y creativa colombiana, sumando a esto las estrategias empresariales que actualmente cuentan en Colombia para trabajar de la mano con el Tratado de Libre Comercio donde se quiere analizar las oportunidades empresariales frente al comercio Internacional.

Por otro lado, se quiere identificar el mercado nacional e internacional del sector reconociendo sus estrategias comerciales y operativas a su vez como se tiene aprovechamiento de las actividades que tiene planteadas para la mejora del comercio por parte del Gobierno teniendo como fin el incremento de la inversión extranjera.

Sintetizando lo planteado se realiza la investigación para identificar las diferentes variables que ha incidido en el comercio a los empresarios colombianos en los últimos años, en sus productos con el fin de identificar las oportunidades y debilidades que enfrenta el sector a su vez consultar que puertas comerciales que se pueden trabajar frente al TLC con Estados Unidos, sirviendo de base de información para los estudiantes del programa de Negocios Internacionales de la Universitaria Agustiniiana así como las facultades de ciencias económicas y administrativas de las demás instituciones como también a los productores del Sector Cuero Calzado y Marroquinería.

## **4. Marcos de referencia**

### **4.1. Marco de antecedentes**

A continuación, se presenta una revisión de investigaciones que se han llevado a cabo sobre el sector de Cuero, Calzado y Marroquinería a nivel nacional e internacional.

A nivel internacional se encontraron investigaciones como el trabajo "Internacionalización de una empresa peruana de calzado a través de marketing digital" desarrollado en Perú cuyo objetivo es identificar las oportunidades que cuentan las empresas al internacionalizar sus productos a las diferentes regiones de América, por medio del marketing digital. Estudio que se ejecutó mediante un análisis cuantitativo, entre sus principales hallazgos esta la identificación de cómo afecta a los resultados de la organización, la relación entre los diferentes procesos logísticos y su incidencia en las estrategias comerciales, para el emprendimiento de las empresas de calzado (Rojas, 2018).

Así mismo, está la investigación " Propuesta innovadora para la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas de Guayaquil" cuyo objetivo es desarrollar una propuesta que facilite a las Pymes, en la ejecución e implementación de sus productos a nivel nacional e internacional, analizando a su vez los puertos que facilitan la exportación, trabajo desarrollado bajo metodología cuantitativa. Entre sus principales hallazgos se encuentra, que las pymes de Guayaquil han tenido que competir con el ingreso de empresas extranjeras y crear estrategias donde se identifique varias oportunidades como lo son el valor agregado de los productos y aprovechamientos de los diferentes programas del gobierno (Plaza, 2017).

De igual forma se encuentra el trabajo "Análisis de la gestión empresarial y propuesta estratégica de crecimiento de las Pymes del sector de calzado del porvenir 2013"; en Perú donde formulo propuestas que permitieran la ejecución sostenible y competitiva, para el crecimiento de las Pymes en el sector. Trabajo desarrollado bajo metodología cuantitativa, para ello se realizó un trabajo de campo en 960 empresas de las cuales se escogieron 275, para aplicación de herramientas metodológicas de recolección de información. Entre sus principales hallazgos esta la creación de estrategias internas y externas del sector, permitiendo presentar la accesibilidad de ingreso a los apoyos del estado, frente al emprendimiento, reconociendo el dinamismo en el desarrollo económico y social del País (Vela, 2013).

Es importante resaltar que a nivel nacional se encontraron diferentes investigaciones los cuales permiten revisar las diferentes estrategias comerciales y operativas, en el Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería.

En este sentido, se encontró la investigación sobre "Caracterización del Sector Cuero, Calzado y Marroquinería de la ciudad de Bogotá, en el marco de los TLC suscritos por Colombia" donde su objetivo fue enfatizar la situación del sector en Bogotá analizando que factores de riesgo y oportunidad que cuentan tras la fabricación y comercialización, en el cual su metodología es cualitativa donde sus resultados arrojaron que los factores de riesgo económico apuntan hacia la bajas utilidades, debido a la compra excesiva de materia prima y desconocimiento sobre las oportunidades con los TLC. (López López & Hueza, 2018).

Otro punto de vista es sobre las "Oportunidades de exportación de cultivo "la castellana", ubicada en la Ceja Antioquia, bajo los nuevos beneficios el TLC con Estados Unidos", cuyo objetivo es identificar el nivel tecnológico productivo que cuentan frente a la demanda con Estados Unidos, a su vez otro factor como es la devaluación del dólar frente al peso, en el cual su metodología es cualitativa, evaluando la infraestructura interna desde la fábrica hasta la entrega de los productos en zonas francas a su vez el análisis sobre las regulaciones arancelarias y no arancelarias, como este repercute sobre el costo de los productos (Martinez, Macías, & Salazar, 2012).

Adicionalmente, el trabajo sobre "Diagnostico para la internacionalización en el mercado de los Estados Unidos, de la asociación Colombiana" en donde analizaron las empresas con potencial en el sector calzado de cuero y manufacturas en cuero en la ciudad de Medellín, en el cual estrategia de internacionalización es apoyada por Asociación Colombiana de industriales del calzado, el cuero y sus manufacturas ACICAM, que permitió identificar las oportunidades que tienen con Estados Unidos a su vez otro resultado que arroja es que en el sector tiene un aporte mínimo sobre el PIB, en el cual su metodología de investigación es cuantitativa, donde el factor mayor que tiene relevancia empresarial es la buena la ejecución DOFA, mediante el análisis competitivo de Potter trabajando en la estructuración sobre la ejecución empresarial en la parte productiva y el valor agregado artesanal sobre los productos (Ramírez & Velásquez, 2006),

Por otro, lado la investigación sobre la "Internacionalización Calzado Atenea's" donde su objetivo es buscar la mejor estrategia internacionalización de sus productos, ya que cuentan con un valor agregado debido a que son hechos manualmente y elaborados a base de material sintético,

lo que marca la diferencia en el mercado de este sector, su metodología de investigación es cuantitativa, lo que permite realizar un análisis en la evolución del sector en la parte competitiva y las falencias que cuentan las Pymes, debido a que la elaboración de sus productos son realizados manual referente a otros que cuentan con máquinas las cuales facilitan más unidades de producción y comercialización en menor tiempo en respuesta a la demanda (Uribe, Quintero, Escobar, & Castaño, 2016).

Actualmente las empresas en Colombia cuentan con herramientas las cuales permiten que haya seguimiento y análisis sobre el sector, para profundizar el tema se consulta la investigación sobre “Desempeño financiero de las grandes empresas del sector cuero, calzado y marroquinería”, debido al constante crecimiento, creatividad, competitividad de las empresas en el sector, principalmente las empresas que se encuentran en el sector participan en el programa Colombia productiva, ya que su objetivo es estructurar la parte organizacional, revisar costos en el proceso de producción y ver su efectividad operacional, la eficiencia de los activos a través del tiempo, en donde su metodología de investigación fue cuantitativa, ya que se tomó el estado financiero de empresas de países emergentes y las colombianas, permitiendo conocer las oportunidades y falencias del sector en la competitividad internacional (Rivera, 2017).

El “Análisis del riesgo y cambio organizacional en relación al clúster del cuero, calzado y marroquinería del sector del Restrepo ampliado”, en su metodología de investigación mixta, en donde evidencio los riesgos que enfrentan las pequeñas y medianas empresas, debido a que al hacer un cambio organizacional de manera drástica en la parte interna y externa, se ven expuestas a que no ocurra cambios óptimos financieros en la empresa, ya que las ideas del clúster parten desde el cambio de las técnicas de producción, a su vez inversión para cambiar parte de los materiales del proceso, sumado a la estructuración del equipo de trabajo de la organización, si bien en “ Restrepo Ampliado”, en la ciudad de Bogotá cuentan con aglomeración de manufacturas de familias que tienen como tradición en la economía local de los productos como fuente de ingreso, teniendo como objetivo para que no haya riesgo de inversión desde la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico de Bogotá, propusieron que si las empresas que se inscriban al sector tienen propuestas innovadoras y apoyen la parte ecológica dan incentivos para la compra y venta equipos, facilidad a los procesos de documentación de los productos (Corredo & Chaparro, 2016).

Finalmente, el “Análisis del sector de calzado, cuero y marroquinería en Bogotá”, Una mirada a su estructura y a las amenazas externas” el cual se tiene como objetivo indagar las posibilidades

comerciales tiene con Estados Unidos y la Unión Europea, frente a los procesos de internacionalización de un bien o servicio, por medio del aprovechamiento de las ayudas que ofrecen las diferentes entidades del Estado a su vez otra línea en el cual los empresarios deben manejar es el contrabando y los productos importados de terceros países, donde su metodología investigación es mixta lo cual permite dar a conocer las diferentes problemáticas que tiene el país, sobre la importación y la aplicación del proteccionismo (Martínez, 2014).

Estas investigaciones permiten ampliar los diferentes puntos de vista en relación con que el Sector del Cuero, Calzado y Marroquinería cuenta con oportunidades en el entorno económico, si se trabaja desde la parte interna como es la organizacional, estructuración en la mejora de la producción para el ahorro y eficiencia de los materiales, tecnificación, comercialización de sus productos como las herramientas de las plataformas digitales, planificación y oportunidad cuando la mercancía llega a la zona aduanera, información sobre los diferentes programas de gobierno que soportan en el desarrollo de la actividad comercial entre Estados Unidos y Colombia.

## 4.2 Marco Teórico

De igual forma, la integración económica se puede dar cómo una de las herramientas más utilizadas en el entorno de la cooperación de intercambio de bienes y servicios entre varios países, el lugar en el cual empezó a surgir esta metodología fue en la Comunidad Europea donde los entes que hacen posible esta teoría son los investigadores y políticos, ya que con esto se aprueba la creación de nuevos mercados, pero para ello se hace un estudio previo sobre costos y beneficios, por otra parte según Machlup desde 1942 se lleva trabajando la integración en los fundamentos cooperativos Económicos-Políticos con fines de estrechar la parte comercial de varios países (Biblioteca Uteha de Economía, 1994).

Ahora bien, uno de los objetivos que marca la teoría de la integración de Bela Balassa, es la circulación de bienes dentro del comercio internacional y como este repercute sobre los diferentes componentes como lo son las macroeconomías, políticas, libre circulación de inversiones de capital, discriminación de porcentaje en la económica tanto de bienes importados como exportados y otros factores que permiten facilitar la unificación de políticas de manera multilateral entre los países. (Biblioteca Uteha de Economía, 1994).

Asimismo, la integración económica se describe como un acuerdo común entre dos o más países, en el cual participan los diferentes agentes económicos encargados en la ejecución y trazabilidad del comercio a su vez verificar los factores como lo es la participación de la moneda en el mercado y ver los respectivos requerimientos de transporte de acuerdo a la modalidad de la negociación, economía del país, la zona aduanera entre otros, lo cual nos orienta a la descripción de que compone cada etapa de esta economía y que facilita al comercio para que la integración económica sea común acuerdo se debe tener en cuenta con las siguientes etapas que se presentan a continuación (Petit, 2014):

a) Zona o Área Libre Comercio: Trata de la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias de bienes en un área manteniendo los aranceles frente a terceros, ahora bien, uno de las falencias que se enfrenta tras esta etapa es el seguimiento o cumplimiento de productos que pertenecen a los países de libre comercio, pero que son en parte o totalmente fabricados por externos (Petit, 2014).

b) Unión Aduanera: En esta etapa establecen que dentro del área comercial entre los países haya un arancel especial del cual permita enfrentarse a terceros países. (Petit, 2014).

Mercado Común: Teniendo en cuenta la Unión aduanera entre los países del acuerdo comercial, se entiende que existe la libre circulación de factores productivos que permitan el encadenamiento del comercio entre bienes y servicios así mismo la circulación de las personas que tengan como finalidades económicas. (Petit, 2014).

c) Unión Económica: Considerada una de las etapas de avance en la integración económica regional, en donde se establece la amortización de las políticas económicas de los estados incluyendo la unión monetaria o paridad de las monedas, tal vez coincidan en la circulación de la misma moneda. (Petit, 2014).

d) Comunidad Económica o Integración Económica Total: En donde tiene participación de la autoridad supranacional que implica la aceptación de políticas fiscales, cambiarias y monetarias, para llevar una regulación en caso de existir desequilibrios en la unión comercial. (Petit, 2014).

## 5. Metodología

El presente trabajo obedece a un investigación de enfoque cualitativo, el cual se basa en la exploración, descripción y el análisis de varias perspectivas teóricas, permitiendo explorar durante el proceso en diferentes textos, lo cuales dan lugar a que sea practico indagar entre el desarrollo y ejecución del estudio, comprendiendo así el conjunto de las diferentes herramientas en esta la metodología por medio de encuestas, grabaciones y textos, siendo así visible para describir el tema seleccionando a consultar, teniendo en cuenta esto se desarrolló el trabajo del Sector, Cuero, Calzado y Marroquinería, ya que se reconoció las fortalezas y debilidades colombianas frente Estados Unidos, en el marco del tratado de libre comercio, y cómo se ha venido dando después de la firma, el comportamiento económico y que políticas han creado para la protección en el intercambio de mercancías en ambos países (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

Para ello se va a realizó una revisión documental que permitió desarrollar la investigación de tipo descriptivo, ahora bien para la recolección de información de los diferentes registros el objetivo general debe centrarse en “que”, en lugar del “por qué”, ya que se busca describir un tema, mas no crear resultados o estrategias a la población a estudiar, así mismo revisar los resultados sobre lo que han ejecutado sobre el tema y permitiendo ampliar a nivel general el comportamiento de un grupo determinado de un bien o servicio (Gómez, Carranza, & Ramos, 2017).

Para la ejecución exitosa de los resultados de la investigación se tuvo en cuenta diferentes fuentes de consulta para describir el sector de cuero, calzado y marroquinería, ver las estrategias que han generado los diferentes investigadores, analizar los resultados el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos a su vez se hará lectura sobre la operación comercial y repercusiones tras el acuerdo, por medio de consulta en fuentes como Cámara de Comercio, Ministerio Industria, Comercio y Turismo, Colombia Productiva, Analdex,(Asociación comercio exterior), Sicex (investigación de mercados) , Legiscomex, DIAN, entre otros.

Ahora bien, para dar continuación a la metodología de investigación se presenta el análisis de información para describir el sector del Cuero en Colombia y su desarrollo a partir del TLC con EE. UU, lo que se hizo partir de las categorías que se presentan en la tabla 1.

Tabla 1

*Categorías de análisis*

Objetivo específico	Categorías	Descriptor
Describir el Sector del Cuero, Calzado y Marroquinería colombiano.	Producción	- Procesos de producción y comercialización. - Proveedores e insumos.
	Estructura organizativa	-Organización de gremios o asociaciones del sector. -Programas de apoyo al sector.
	Mercado Nacional	-Mercado Interno. -Mercado Externo.
Revisar el desarrollo del Sector del Cuero, Calzado y Marroquinería a la luz del tratado libre comercio con Estados Unidos.	Zona libre Comercio.	-Barreras no arancelarias. - Barreras arancelarias.
	Unión Aduanera.	-Controles fronterizos. -Tránsito de mercancías.
	Mercado Común.	-Comunidad Económica. -Internacionalización de empresas. -Comercio multilateral.

## **6. Capítulo 1. Sector del Cuero, Calzado y Marroquinería colombiano**

### **6.1 Producción**

En Colombia se han presentado polémicas sobre sus diferentes competidores internacionales frente al sector donde en este caso las Pymes, debido a que recorren en constante cambio para estar alineados en la parte comercial tanto nacional como internacional, en el cual varias ciudades se han enfatizado en la alineación de producción y buscar alianza entre los diferentes agentes en el encadenamiento productivo para disminuir costos, actualmente en la ciudad de Bogotá vieron la oportunidad conseguir alianzas entre las empresas del sector donde podrían encontrar materiales como suelas, brochas y productos sintéticos que van a la vanguardia sobre la reutilización de recursos y aprovechamiento de recursos. (Bonilla & Ramirez, 2022).

Por otro parte, las empresas colombianas se encuentran con falencias frente a los competidores a nivel mundial que son altamente tecnificadas y bajo costo frente a Italia, China o Brasil, puesto donde se ha visto decrecimiento en sus ventas, otro punto a resaltar es la informalidad que abarcan los diferentes encadenamientos productivos, entre los que se encuentran fabricantes, distribuidores de comercialización final. (Rengifo, Camelo, & Sarmiento, 2021)

#### **6.1.1 Procesos de producción y comercialización.**

Con base a la información productiva la cadena de cuero, calzado y marroquinería cuenta con cuatro etapas: Pielés y cueros crudos, en donde los empresarios colombianos tienen los lineamientos claros de acuerdo al artículo 2267 de 2008, a nivel general estos procesos, se reciben las pieles y cueros provenientes de frigoríficos o mataderos, Curtido de pieles y cueros, para la transformación del tejido vivo en material estable, en cuanto al acabado de pieles y cueros, se debe curtir en la humedad, para que den color, brillo e impermeabilización, ahora bien para la última parte de la producción de esta categoría se debe tener cuenta los con cinco subprocesos manuales-mecánicos que dan lugar a obtener el material requerido en la confección y manufactura en que si se tecnifica mejor podría dar la producción en menor tiempo y estar en la vanguardia a nivel internacional (Ministerio Industria, Comercio y Turismo, 2021).

En la cadena productiva el sector debe estar alineado con el reglamento interno del país donde su enfoque y lo que llevan trabajando es la disminución de contaminación en el momento de la fabricación basado en la resolución 933 del artículo 21 abril del decreto 2267 del 2008 a su vez los parámetros sobre el etiquetado del calzado y algunos artículos de marroquinería donde en pro mejora, para hacer seguimiento e incentivar a los empresarios a la participación del comercio,

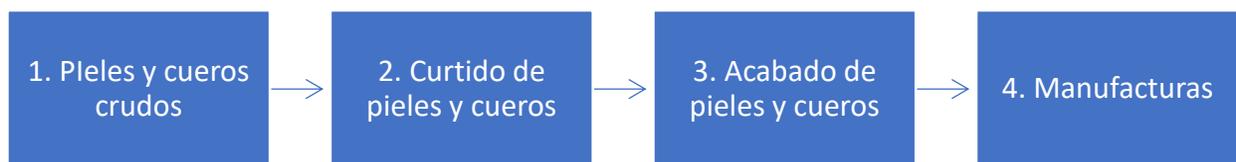
hicieron una actualización siendo esta la resolución 0219 de 22 Febrero de 2021, en el cual consiste armonizar en trabajar un reglamento interno técnico de la Comunidad Andina en los productos de Cuero y Calzado, Marroquinería y Artículos de Viaje esto con el fin de facilitar el comercio intra-regional y eliminar las restricciones técnicas del comercio. (Ministerio Industria, Comercio y Turismo, 2021).

Ahora bien, los empresarios que quieran realizar el etiquetado de sus productos se deben basar bajo el artículo 21 del decreto 2267, en donde se deben presentar bajo la autoridad ambiental competente y realizar una auto declaración sobre los vertimientos correspondiente a la facturación y cobro sin que esta supere el año, en caso de que no se cumpla con el cargo máximo carga de contaminante quedan expuestos a la suspensión total de su operación. (Lopez & Nieto, 2018).

Por otra parte, en el año 2023 dentro del sector es fortalecer el desarrollo sostenible por medio de consolidar el mercado interno, lo cual permite el aprovechamiento de TLC con Estados Unidos y Europa, buscando que haya reconocimiento internacional "Marca País" en productos de calzado y marroquinería gama media, con el objetivo de representar 5,6% del empleo industrial, en el cual el sector agrupa alrededor 13.000 empresas en el eslabón de transformación de insumos en Colombia y 15.000 de comercialización que se distribuyen en 28 apartamentos de los 32 del País. (DNP, s.f.).

### 6.1.2 Proveedores e insumos.

En el proceso productivo del Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería consiste en cuatro etapas, (Figura 1), la cual analiza la relación entre proveedores e insumos.



**Figura 1.** Elaboración propia, información tomada, archivos economía departamento nacional y planeación (Lopez & Nieto, 2018).

a). La primera, Pieles y cueros crudos del cual se reciben las pieles y cueros provenientes de frigoríficos y se almacenan en galpones garantizando condiciones de luz y ventilación adecuada, contando en la combinación con subprocesos manuales y mecánicos en la etapa de deshidratación

para que se pueda prevenir la propagación de microorganismos proteolíticos y conserve el material inicial, el segundo subproceso manual de la clasificación de las pieles y cueros, el tercer subproceso realizan el lavado o remojo del cual utilizan bastante agua para eliminar residuos como sangre y suciedad adherida durante el proceso, un punto en el cual el país le ha costado en el certificado de origen, debido a que se ha evidenciado acumulación de residuos en varios ríos, en donde el ministerio medio ambiente, crea programas para formulación de mejora en esta parte a los diferentes empresarios, en cuanto al cuarto subproceso es manual-mecánico en las que se utilizan de químicos para limpiar a profundidad las pieles y así transformar el cuero en prenda de vestir o artículo final (Lopez & Nieto, 2018).

b). En cuanto a la segunda etapa, Curtido de pieles y cueros esta busca transformar el tejido vivo en material estable, garantizando que el material no continúe con su proceso de descomposición natural y sea posible pase a la etapa de manufactura, para que esto ocurra la compone dos subprocesos manual-mecánico consiste en la reducción de humedad y emparejamiento de láminas de material pasando por una maquina compuesta en secciones de rodillos, el segundo consiste en la división de piel en capas en forma horizontal esto con el fin de tener un resultado final que sea durable y permita confeccionar, para terminar el segundo subproceso utilizan tres tipos de curtido los cuales consisten en: Curtido Vegetal utilizan sustancias vegetales provenientes de tallos, hojas y raíces, Curtido mineral consiste sales como el sulfato sódico y amoniaco para equilibrar la acidez, Curtido sintético se realiza por medio bases de formol, quinona y ácidos (Lopez & Nieto, 2018).

c) Por otra parte, la etapa tres consiste en el acabado de pieles y cueros en esta realizan actividades para dar a las pieles curtidas una serie de propiedades relacionadas con la resistencia a la humedad, color, brillo, impermeabilización, tacto y apariencia, para esto las pieles pasan por cinco subprocesos manual-mecánico el primero es el teñido del cual se impregna por medio de máquinas de sectores, bañeras, cepillos y pistolas el material con pigmentos sintéticos que sirven para la apariencia y color, el segundo es el engrase busca proporcionar maleabilidad a las piezas, el tercer subproceso es el secado y acondicionado para que los colores se adquieran con firmeza colocando piezas y planchas al aire libre, el cuarto subproceso es humectación del cual colocan las piezas en cámaras húmedas para ablandar y llegar a la textura deseado y el quinto subproceso consiste con el esmerilado del cual se realiza por un material abrasivo para obtener un producto afelpado y eliminar fragmentos no deseado de la flor de la piel en donde para la ejecución de los subprocesos utilizan químicos: coloración en el acabado, en cual aplican ácidos sulfónicos de los

colorantes, aceites y otros agentes mezcladores del cuero y curtido del cual finalmente utilizan la humectación y engrase en baño que tiene como finalidad lubricar el cuero para lograr resistencia y flexibilidad (Lopez & Nieto, 2018).

d) La cuarta etapa es la manufactura en donde finaliza su proceso de producción, las pieles y cueros acondicionados de la anterior etapa para que diseñen y confeccionen una prenda de vestir, un accesorio de marroquinería o artículo de talabartería, en donde el primer subproceso es el corte del cual se obtienen las piezas de determinada sección de piel, el segundo subproceso es el encajado del cual consiste organizar las piezas de acuerdo al lugar de la prenda o artículo que estos se ubican donde su tercer subproceso de perforado y costura, permite unir los patrones para formar un artículo final, para lo cual utilizan máquinas de coser, mesas y máquinas de pegar, en este subproceso se debe obtener en cuenta la dirección de las piezas unidas no origine cambios de tonalidad o deterioro de la prenda y el último subproceso es químico de acondicionado en donde es necesario que en la etapa de manufactura de toques finales de estética y suavidad al tacto en la prenda o artículo utilizando pigmentos y aglutinantes (Lopez & Nieto, 2018).

## **6.2 Estructura Organizativa**

### **6.2.1 Organización de gremios o asociaciones del sector.**

Una de las asociaciones que da impulso al Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería que apoya es ACICAM, Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, La cual tiene presencia en Cundinamarca, Santander, Norte de Santander y Valle del Cauca, donde dentro de su proyecto es buscar alianzas con las diferentes entidades para elevar la productividad y comercial estar a la competencia de clase mundial donde cuentan a lo largo de su experiencia la gerencia de los proyectos nacionales e internacionales: Sena, Bancoldex, Innpulsa, Programa Transformación productiva, Ministerio de Industria y Turismo, Secretarías de desarrollo económico, Alcaldía Bucaramanga, Gobernación Santander, Cámaras de Comercio, Al Invest-Unión Europea (Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, El Cuero y sus Manufacturas, s.f.).

Así mismo otra entidad sin ánimo de lucro que apoya el Sector es Fedecuero la cual está constituida para agremiar todas las razones sociales de los diferentes departamentos del país que se dediquen a la producción, industrialización, desarrollo y comercialización con productos que estén asociados con la industria de cuero y afines, creando así programas específicos que ayuden a mejorar la posición competitiva de las agremiaciones en el ámbito (Diseño, innovación operación

marketing, comercialización, exportación), con la finalidad de incentivar la colaboración empresarial a nivel nacional, teniendo en cuenta que la industria del cuero y sus procesos productivos en donde la institución busca unir de manera geográfica las empresas e instituciones que puedan participar de manera cooperativa a nivel regional en el crecimiento del mercado nacional y disminución de costos entre otras cosas a su vez diseñando estrategias cooperativas que permitan la ejecución las necesidades y oportunidades del sector ( Federación Nacional del Cuero, Calzado, Marroquinería y Afinez, s.f.).

Por otra parte, se crea la iniciativa del Clúster apoyada por la parte institucional de la Cámara de Comercio de Bogotá, consiste en la unión de líderes empresariales, Gobierno, entidades y academias que trabajan en conjunto para buscar ideas que permitan incrementar la productividad y competitividad en los cuales participan y se benefician, son las empresas que en su actividad comercial esté involucrado: Curtiembres, manufactura y comercialización del calzado y marroquinería, en donde su propuesta de valor es consolidar la oferta en Bogotá con valor agregado con enfoque al consumo interno y países de las Américas en segmentos medio y alto (Cluster de Bogotá Cuero, Calzado y Marroquinería , s.f.).

### **6.2.2 Programas de apoyo al sector.**

En el Sector Cuero, Calzado y Marroquinería, busca una mejora para los empresarios por medio del proyecto “Marca País” del cual consiste que haya fortalecimiento por medio de los procesos y mejora en la producción tecnológica con el enfoque de mejorar la eficiencia, sostenibilidad e innovación para el sector, estando en la capacidad de comercializar en promedio a los grandes productores a nivel mundial, permitiendo la eficiencia y el buen manejo de prácticas en cuanto al transporte y sacrificio del ganado, por otro lado por medio de los diferentes eventos se busca comercializar los insumos de materias primas (DNP, s.f.).

Otro punto para fortalecer las alianzas al interior de la cadena productiva se debe buscar estrategias que permitan que haya cooperación entre los proveedores de insumos, transformadores y comercializadores, en condiciones de formalidad y equidad, ya que se observa que en Colombia, los diferentes empresarios del mismo sector suben los precios o en la producción es manual-tecnificado que en algunas ocasiones hacen que exista desventaja frente a los competidores internacionales, si los mismos comerciantes buscan métodos para que en equipo pueda haber una estructura lineal para la mejora en la eficiencia de los costos optimizara el crecimiento en conjunto a nivel empresarial (DNP, s.f.).

Tras la crisis que vivieron varias empresas a raíz de la pandemia se activaron en unión clúster y entidades de varias empresas en el sector mercantil en pro busca de mejorar la economía desarrollar e incentivar programas que puedan aportar, mejorar y recuperar la parte comercial del Sector, Cuero, Calzado y Marroquinería, ahora bien, según el estudio por la Cámara de Comercio de Bogotá con el cierre del año 2020, el clúster cerro con 5.216 teniendo un decrecimiento respecto año 2019, teniendo como gran impacto en las empresas medianas y pequeñas, puesto a ello se crean varias estrategias que permitieron ayudarles a los empresarios las que se encuentran Programa Bogotá Región Más Moda Digital en donde su objetivo se enfocó en tres partes: Formación: Los empresarios de apropien de las herramientas básicas de marketing, vinculación a Plataformas Digitales de Comercialización: Crear alianzas que permitan beneficios a las plataformas como Compra lo Nuestro en Colombia Productiva, Ya estoy On Line de la Cámara de Colombia Comercio Electrónico, Fortalecimiento Empresarial: El objetivo es brindar herramientas que permitan apoyar a implementar la oferta y fortalecer las empresas en sus estrategias de comercialización digital (Biblioteca Camara de Comercio, 2021).

Otros sectores comerciales los cuales apoyan como proveedores a los diferentes entes del sector es el Ministerio de Comercio Industria y Turismo por medio de actividades como ferias en la ciudad de Bogotá que busca incentivar la inversión extranjera donde el principal mercado fue Estados Unidos, seguido de Italia, China, Ecuador, Panamá, Guatemala, Vietnam entre otros en el cual se realizó en el mes de febrero del presente año donde su enfoque fue dos programas de los cuales consisten: Apoyo al sector: Busca fortalecer la competitividad del sector teniendo como resultado en el periodo de 2019 y 2021 la inversión \$1,335 millones de las cuales crecieron 424 pymes de moda de las cuales el 70% son mujeres las propietarias o administradoras: Compra lo nuestro: Del cual consiste en ser la mayor red de inversionistas que promueven el consumo interno de productos colombianos facilitando la conexión entre compradores y proveedores dinamizando así la industria nacional donde 605 empresas de calzado, equipaje, bolsas y estuches acceden a beneficios como códigos de barra gratuitos, sello y ruedas de negocio, Por otra parte desde el año 2021 Innpulsa Colombia realiza un programa llamado Modalnn que consiste contrarrestar y apoyar la economía emergente de los emprendimientos de las pymes en el sector de la moda donde sus participantes son personas que han pasado por desplazamientos forzados o condición de vulnerabilidad. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022).

Ahora bien, una de las entidades de las cuales ha creado programas para incentivar el crecimiento empresarial es Colombia Productiva donde esta es creada en el año 2008 por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo con el fin de promover la productividad y competitividad a nivel regional y la búsqueda de oportunidades en los acuerdos comerciales del país, en donde la entidad para hacer estudio de caso sobre las empresas interesadas del proceso analizan al detalle sus procesos productivos, necesidades con el fin de proponer planes de mejora que aporten al capital humano, ventas, producción, mercadeo, logística entre otras áreas y para el enriquecimiento continuo de la entidad cuenta con alianzas como cámaras de comercio, gremios, Sena, alcaldías y gobernaciones donde su objetivo principal es proponer a las empresas estrategias que permita ayudarlas en mejorar los indicadores, efectividad en los procesos de producción, reducción de costos y aumento de valor agregado y rentabilidad empresarial (Colombia Productiva, s.f.).

## **6.3 Mercado Nacional**

### **6.3.1 Mercado Interno.**

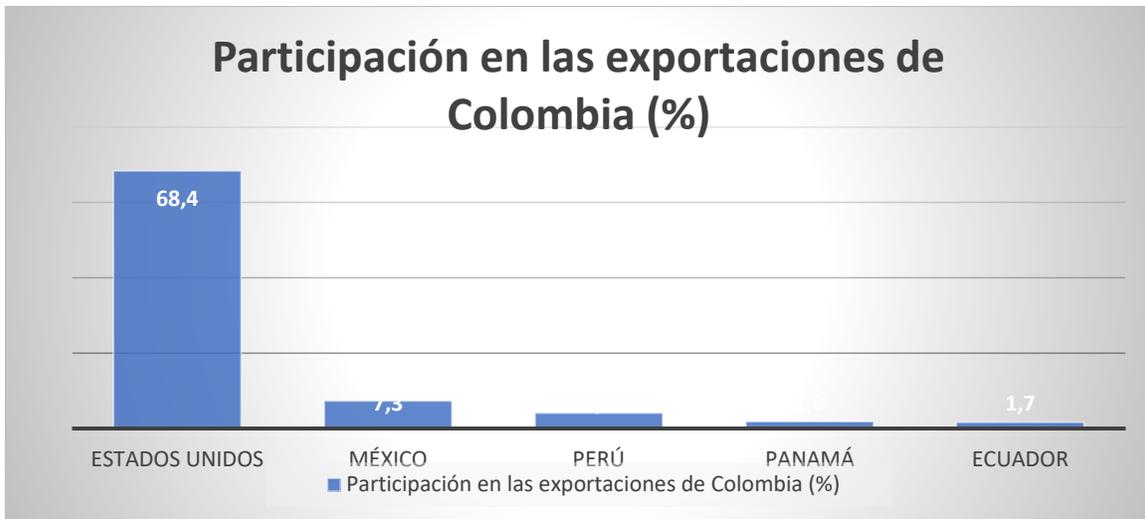
En el mercado del país a nivel nacional se espera para el año 2022 un crecimiento del 5% en su producción teniendo como dinámica el consumo de los hogares tenga una alza puesto que está volviendo la dinámica de la presencialidad, ya que en el año 2021 contó con un incremento del 73%, según reporte de ACICAM, presentado por el presidente Andrés Zuluaga en la feria del Cuero y Calzado, ahora bien como se encuentra la industria con la fecha de Enero a Noviembre del 2021, la industria del calzado tuvo un incremento en la parte productiva 42,2%, y las ventas del 38,6% por otra parte la marroquinería incremento el 27,5 % en la producción y 24,5 % en ventas obteniendo la industria una recuperación comparable año anterior, los retos y necesidades que cuenta la industria son las escasez de insumos y materias primas, en donde los productores están asumiendo el costo de los altos precios, teniendo en cuenta el incremento en la exportación de cuero y crudo quedando con menor cantidad en el territorio nacional, lo que se tiene estimado es que un 45% total de la producción se exporta, por otro lado las proyecciones y planes para el año en curso es la dinámica del consumo de los hogares siga incrementando teniendo en cuenta la presencialidad de colegios y universidades, en donde se espera el consumo alrededor de 18 millones de zapatos, el cual la industria nacional aporta un 39% equivalente a 7 millones de pares esperando también que exista a nivel empresarial una dotación de calzado atrayendo ventas para el sector con una proyección del 5% (Estrada, 2022).

### 6.3.2 Mercado externo.

En cuanto a las exportaciones del Sector Cuero a nivel global, en el periodo 2016-2020 cuenta con una tasa decrecimiento anual -36% a nivel mundial teniendo en cuenta que una de las variables que más afecto fue la disminución en la compra de materia prima para su producción en el cual los países en los cuales la balanza comercial en el año 2020 en miles de dólares que tuvieron pérdidas de saldo negativo -53,141, donde los cinco países a los que Colombia en la figura 2, se muestra que el país que más exportó, representando en miles de dólares, fue Estados Unidos USD 28,009, México USD 2,976 y Perú USD 1,689, Panamá USD 732, Ecuador USD 714, otra línea analizar es la cantidad exportada que se realizado en el periodo ya que tras las diferentes variables como la disminución en la compra de materia prima, el desbalance que hay más ingreso de mercancía de la que se exporta la participación comercial es: Estados Unidos 68,4% en este país podría destacar tras el tratado de libre comercio tienen puerta abierta a la actividad comercial sin muchas barreras, le sigue México con 7.3%, Perú 4.1%, Panamá 1.8%, Ecuador 1.7%, como se observa en la figura 3 (Trade Map, 2022)



**Figura 2.** Elaboración propia, listado de importadores del producto exportado en Colombia (Trade Map, 2022).



**Figura 3.** Elaboración propia, listado de importadores del producto exportado en Colombia (Trade Map, 2022).

En cuanto al calzado, polainas y artículos análogos en donde las exportaciones mundiales Colombia representan el 0% de este producto, en cual en el ranking ocupa el puesto 75, se realiza un análisis general en el cual refleja decrecimiento en la gran parte de sus subcategorías, en los cinco países que compraron más cantidades a nivel mundial en el periodo de 2016-2020 en las exportaciones: Ecuador USD 5,728 y porcentaje de participación en las exportaciones 29,5% de los cuales se dio la venta de 5 subproductos en el cual representaron crecimiento fue el calzado con suela y parte superior de caucho o plástico de USD 1,668 y calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado de USD 1,585 otro de los países que represento crecimiento sobre la balanza comercial fue Estados Unidos USD 4,965 y con un porcentaje de participación 25,6% los cuales se comercializaron 6 subproductos de los cuales representaron mayor participación fue el calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural parte superior de materia fue de USD 3,049 y el calzado con suela caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero fue 1,284 y el subproducto que tuvo decrecimiento durante ese periodo fue las partes del calzado, superiores o fijadas a las palmillas distintas de la suela USD 332, siguiendo de los demás países el valor exportado Costa Rica USD 1,736 y porcentaje participación 8.9%, Panamá USD 1,142 y porcentaje participación 5.9% finalmente Chile USD 849 y porcentaje de participación 5.9% (Trade Map, 2022).



## **7. Capítulo 2. Desarrollo del Sector del Cuero, Calzado y Marroquinería a la luz del tratado libre comercio con Estados Unidos.**

### **7.1 Zona libre comercio**

#### **7.1.1 Barreras no arancelarias.**

Las barreras no arancelarias se definen en general son políticas, de las cuales se trabajan sobre los aranceles que trabajan en el desarrollo económico en cuanto al comercio en bienes, teniendo como guía las transacciones o precios (UNCTAD/DITC/TAB/2009/3), así sirviendo como guía para identificar las medidas no arancelarias, así mismo en la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD, creada por diferentes organizaciones internacionales integrados en el Equipo de Apoyo Multiinstitucional (EAMI), teniendo como objetivo, guiar a la clasificación para el proceso y seguimiento de la interacción económica de la misma de la siguiente manera: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Fondo Monetario Internacional, Centro de Comercio Internacional, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, en continuidad con las diferentes Organizaciones para el desarrollo Industrial, Banco Mundial, las que son adaptivas al comercio y pueden recopilar información, para poder dar trazabilidad y ejecución a una clasificación arancelaria, incluyendo las medidas sanitarias o relacionadas con la protección del medio ambiente, y otras medidas que sirven como instrumentos de política internacional, ejemplo: control de precios, restricciones en exportaciones o medidas en la frontera que permitan la inversión relacionadas con el comercio y restricciones a la contratación pública o a la distribución, divididas estas en capítulos con el ámbito de aplicación y/o naturaleza, en donde cada capítulo lo compone de manera detallada las normas que afectan el comercio en la clasificación de las medidas no arancelarias, consta de 16 capítulos (de A a P), partiendo de categorías que comprenden hasta de tres niveles de una a tres cifras, en donde todos los capítulos se refieren a los requisitos que el país importador establece para la actividad de importaciones (UNCTAD, 2015).

Por otra parte, los documentos que establecen en Estados Unidos para el comercio de las mercancías es el certificado de Origen, para que se pueda emitir el mismo debe cumplir con ciertos lineamientos como que el producto debe ser producido en Colombia, contar con registro de su producción, ya que al tener esto cuentan con beneficios arancelarios, en donde el producto puede ser de cero de pesos, en el cual este no supla el tiempo de 12 meses, otro requisito debe contar el producto es el etiquetado es cumplir con los lineamientos FTC Comisión Federal del Comercio, en

el cual solicitan que todo calzado que entre a Estados Unidos debe contar con una etiqueta que especifique el país donde se fabricó con información clara al consumidor final, también contenga la información donde se aclare la composición general del calzado (parte superior, inferior e interior), otro requisito es sobre la mecánica del marcaje, como en los otros requisitos este también debe contar con el marcaje del país de origen, en el cual se puede utilizar etiquetas de desprendimiento o difícil extracción, con grabado, relieve, en donde el calzado debe ir marcado de manera visible, tangible e imborrable (Villada, 2021)

### **7.1.2 Barreras arancelarias.**

Colombia con Estados Unidos actualmente han ido desgravando gradualmente algunos productos de acuerdo a lo pactado en el TLC donde fueron negociados el 99% de aranceles que se iban a retirar de manera gradual durante el lapso de diez años a su vez resaltar que antes que el tratado entrara en vigor inicialmente solo se permitía 5.500 partidas y actualmente son 10.500 las proyecciones para el año 2022 sería 11.497, cuyo objetivo en el trabajo de las partidas arancelarias es facilitar los bienes exportados a ese mercado, sin más también tener en cuenta que actualmente los gravámenes a Estados Unidos están entre el 1% y el 3,8%, según la Cámara Colombo Americana en donde se exportó en promedio 1000 bienes entre Enero y Octubre del 2021 en donde represento US\$ 4.642,6 millones en los cuales se destacó el plástico, vidrio, manufacturas, aluminio, colección de antigüedades entre otros, resaltando que Colombia se encuentra dentro de los 15 proveedores de Estados Unidos (Portafolio, 2022).

Por otro lado, Colombia le compra a Estados Unidos promedio seis productos libres de impuestos desde Enero 2021 hasta la fecha, puesto a la promoción del tratado de libre comercio entre los dos países, ahora bien los productos exentos de impuestos se dividen de acuerdo al sector y la ley o bajo el tratado en el que se rigen y sea aplicable, cada vez que exista cambio el MINTIC habla de desgravación, se refiere en el momento que se eliminan aranceles de importación o exportación, en el cual se distribuye 76,17% con desgravación de impedimentos, para la llegada de mercancías la zona fronteriza, incentivando la compra y venta, en el intercambio de bienes y servicios, planteadas como borrador en el año 2006 y radicadas en el acuerdo que tuvo vigencia el 15 Mayo de 2012, cabe mencionar desde el punto de vista de compras externas de bienes industriales se negoció el 100%, en el sector manufacturero del 73,22%, de los cuales se ha trabajado en la eliminación de aranceles, ahora bien en cuanto a la vigencia del acuerdo, hacen seguimiento a los productos como textiles, maquinaria y equipo, bienes como el acero,

información obtenida en la cámara de Comercio, Industria y Turismo, en los últimos años han quitado 15,9% en estos aranceles que entraron en vigencia desde Enero 2021, teniendo en cuenta que los sectores livianos como el calzado y pesados como automotriz y los químicos se encuentran incluidos (Sicex , s.f.).

## **7.2 Unión Aduanera**

### **7.2.1 Controles Fronterizos.**

En Colombia para la protección del ingreso de mercancías se viene trabajando sobre el decreto 2218 del 27 de Diciembre tiene como finalidad la protección del ingreso mercancía y la reglamentación para entrar al territorio nacional al no cumplir con el mínimo umbral en las categorías de hilados, fibras, tejidos, confecciones, textiles confeccionados, calzado deberán cumplir con los siguientes requisitos para que puedan ingresar al país: debe cumplir la persona interesada en exportar partiendo desde la certificación de proveedor en el exterior, presentando documento en que se hace la negociación y para legalizar los documentos, se debe tener en cuenta que se debe presentar en idioma castellano del cual muestre la intención del importador en Colombia, adicionalmente que tipo de vinculación económica del importador cumple con los requisitos del Estatuto Tributario, adicionalmente la dirección, teléfono y correo electrónico del proveedor, sumado a ello el documento debe contener la subpartida arancelaria que son de seis dígitos en el cual se declare detalladamente los productos que se exportaran, con esto da lugar el proceso para la segunda es la certificación debe señalar la existencia del proveedor en el exterior, razón social y documentos soportes sobre la existencia del productos, en cuanto a la selección de la entidad que va realizar la actividad de exportación, tendrá llevar el registro de los productores o comerciantes, a excepción que no exista en sistema la entidad, el importador debe comprometerse bajo la gravedad de juramento en la firma del documento, autoriza la fiscalización de sus productos en la DIAN , ahora bien, si se realiza comercio interno entre la zonas fronterizas en Colombia, el que tiene el papel de importa la mercancía, deberá presentar relación de los distribuidores sean nacionales, para ello el documento tendría que indicar: el NIT, Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico, ya cuando se tenga legalizada la actividad a realizar, se debe ejecutar el cuarto, es en el documento legalización para presentar a la autoridad para el paso de la mercancía tiene que ser suscrita por el representante legal de la Agencia de Aduanas Colombia de las mercancías, indicando su NIT, razón social, dirección, correo electrónico cuando sea el caso a excepción que durante la certificación se requiera que el cliente necesite agilizar el

proceso al importador, tendría que adelantar labores de agenda para la cita en la aduana, en el tiempo de relación entre las partes, finalmente para suscribir los documentos el importador o representante legal del importador debe certificar el valor a declarar de todas las mercancías con el objeto de importación correspondiente, y el precio realmente pagado o por pagar, debido a que en el Colombia, una de su fuga capital ha sido la modificación varias veces de documentos y datos irreales para que acepten el documento, entre la mercancía en el país, el agente designado por la DIAN debe verificar la siguiente información: a) la dirección de las bodegas de almacenamiento de las mercancías objeto de la importación y que esta sea verídica en caso de presentar falsa información podría tener sanción con el decomiso parcial o temporal de la mercancía, b) información detallada de la cadena de distribución desde la producción, el tipo de empaque, embalaje, en caso que requiera equipo de refrigeración para mantener alimentos o químicos de las mercancías que estén bajo objeto de importación, c) ya con la autorización y el seguimiento de la DIAN en el proceso se debe a la fiscalía general de la nación y la unidad de la información análisis financiero UIAF los documentos relacionados con la operación de la importación (Ministerio de Hacienda y Credito Público, 2017).

En cuanto a las restricciones y lo que compone para el movimiento del comercio en las zonas fronterizas (FTZ) en Estados Unidos, cuentan con la supervisión de la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza (CBP), en donde generalmente consideran fuera el territorio al momento de la activación son las que se encuentran ubicadas en o cerca de puertos de entrada CBP, es la versión estadounidense conocida como zona de libre comercio, la autoridad para establecer las instalaciones que otorga zonas comerciales en virtud a las extranjeras de 1934, corregida (19 USC 81a -81u), la ley de Zonas Comerciales Extranjeras que administra a través de dos conjuntos regionales bajo las regulaciones FTZ (15 CFR parte 400) y las regulaciones CBP(19 CFR parte 146), en el cual las mercancías extranjeras y nacionales deben transitarse en zonas que no estén prohibidas por la ley en los que se debe incluir el almacenamiento, la exhibición, el ensamblaje, la fabricación y su procesamiento, en donde toda actividad de la zona está sujeta a revisión de interés público, en cuanto a los procedimientos zonales, no exigen los procedimientos habituales formales de entrada al CBP, tampoco el pago de aranceles sobre la mercancía extranjera excepto en el momento que el importador es que generalmente tiene la opción de pagar aranceles a la tasa de materiales extraños originales o el producto terminado, por otra parte los bienes nacionales trasladados a la zona para exportar pueden considerar que son exportados al momento de la

admisión con fines de devolución y devolución de impuestos especiales, así mismo para las corporaciones públicas o privadas que estén calificadas podrán operar las instalaciones por si mismas o contratar patrocinadores para la operación de la zona de libre comercio, las operaciones son utilizadas en régimen público, con tarifas publicadas en caso sea una zona típica de uso general proporcionara un espacio de almacenamiento/ distribución alquilable a los usuarios de tipo almacén general con acceso a varios métodos de transporte, muchas parte de la zona en los que se incluyen un sitio de parque industrial con lotes en los cuales los usuarios de la zona pueden construir sus propias instalaciones, finalmente las subzonas son normalmente plantas privadas las cuales son autorizadas por la junta y patrocinadas por un concesionario para las operaciones que no se pueden realizar dentro de las zonas de un propósito general existente ( Departamento de Seguridad Nacional EE.UU, s.f.).

### **7.2.2 Tránsito de Mercancías.**

En el perfil logístico entre Colombia y Estados Unidos se encuentran entre el acceso marítimo y aéreo de la siguiente manera: en cuanto a los servicios marítimos Estados Unidos, se caracteriza por la infraestructura compuesta por 400 puertos y sub puertos, en los cuales en caso de tener eventualidades con el paso de mercancías, el gobierno de los Estados Unidos deja guardar la mercancía no superior a 12 meses, sin costo siempre y cuando la mercancía se demuestre sea legal, no pase por temas de peso o requisitos en la zona fronteriza, sumado los incentivos que crea a los entes participantes en la negociación en importadores como exportares, por otra parte que hace que sean visibles en el comercio es que 50 puertos manejan el 90% total de toneladas de carga, siendo estos localizados en los Océanos Pacífico y Atlántico, considerando así algunos puertos dentro del rango de los más grandes y de mayor movimiento de carga en el mundo, para la Costa Este se destacan por la afluencia de navieras con servicio directo y regular puerto: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah en cooperación con la a zona de la Costa Oeste maneja la oferta de servicios desde Colombia, en los puertos de los Ángeles y Long Beach , en cuanto a las navieras en la Costa Atlántica, cuentan con 13 navieras con 81 servicios directos, cuyos tiempos de transito pueden ser de 7 días, en el cual la oferta se complementa con 144 rutas marítimas y áreas de las que se suman la conexión alrededor de 17 navieras, con el cumplimiento en el tiempo en transporte de 9 días en donde sus transbordos se realizan desde los puertos de Colombia, Panamá, Estados Unidos, Jamaica, Honduras, República Dominicana, Bahamas y Guatemala, en comparación con Colombia y las conexiones en sus puertos a nivel internacional, en donde sus puestos donde se

realiza el mayor tránsito de mercancía es Buenaventura, los cuales cuentan con 50 rutas, sugeridas y propuestas por 8 navieras, con tiempos de tránsito de 14 días en donde las conexiones se realizan desde los puertos de Panamá, Colombia y Estados Unidos, esto en los servicios marítimos, en cuanto a los servicios aéreos Estados Unidos cuenta con 13.513 pistas aérea, donde varios son los más grandes del mundo, en el cual cuenta con servicios directos desde Colombia se concentra en los aeropuertos de John F. Kennedy (Nueva York), Los Ángeles Internacional, George Bush Internacional (Houston), Memphis Internacional Airport, Hartsfield-Jackson Atlanta Internacional Airport, donde sus conexiones principales El Salvador, México y Panamá (Procolombia).

Ahora bien, los pasos para exportar desde Colombia en el Sector Cuero, Calzado y Marroquinería se debe tener en cuenta en primer lugar los documentos de exportación, bajo los requisitos y resolución para la protección en el movimiento de mercancías en el decreto 2267, en primer lugar para el exportador debe tener diligenciado el Rut, en cual se encuentra (Habilitando la casilla 54 para los exportadores), cedula, Cámara de Comercio (Se debe tener en cuenta para el proceso del diligenciamiento de documentos debe tener objeto social de la empresa para exportar los productos de cuero, calzado y marroquinería), por otra parte se debe seleccionar los proveedores encargados para el proceso de exportación con la información completa y correcta para pasar por el proceso de las autoridades colombianas las cuales hacen seguimiento para el tránsito de las mercancías: en primer lugar se encuentra el agente de aduanas (Encargada de representar la empresa ante las entidades competentes del proceso de exportación, pero se sugiere que dentro de la misma entidad tenga la persona encargada de realizar este proceso eso con el fin de no generar sobrecostos), después de ello se presenta los documentos al agente Internacional (Encargado del trámite y representación en materia de transporte que cumpla con los requisitos, costos entre fronteras el tipo de transporte para direccionar la mercancía sin que esta genere costos adicionales, como sugerencia es que el agente internacional pertenezca a la empresa de transporte que se contrató), Empresa de transporté (encargada de prestar el servicio de transporte local, nacional e internacional, estudiar donde se encuentra la facilidad en ítems como protección de la mercancía y tiempos de entrega), esto con el fin de cumplir con los requisitos para presentarlos a las diferentes autoridades las cuales se componen: Policía Antinarcóticos (Todos los exportadores de bienes en Colombia deben hacer una presentación y actualización de la empresa a la policía Antinarcóticos, a través de la plataforma de la ventanilla única de comercio exterior VUCE, en caso que incumplan con algún requisito en

caso documental, se decomisa la mercancía y con tiempo sin que le cobren por bodegaje debe cuadrar en un tiempo no superior a 15 días), sumado a esto se debe tener en cuenta que de acuerdo al tratado se debe presentar documentos en los cuales durante su proceso de producción tuvieron en cuenta la protección asegurar que la flora y fauna sometidas en el comercio no se exploten de manera insostenible, Superintendencia de Industria y Comercio SIC (Resolución 993 de 2008, encargada de que haya buen funcionamiento y cumplimiento en los aspectos de reglamentos técnicos y metrología legal), Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN (Autoridad aduanera encargada de verificar todo el proceso de comercio exterior, para el proceso de exportación en el cual los artículos de cuero, calzado y marroquinería se debe tramitar en esta entidad y presentar los documentos para enviar los productos al exterior), finalmente se debe tener en cuenta la factura en la cual tenga la información del comprador y vendedor, condiciones de pago, termino de negociación entre otros y la lista de embarque en el cual debe contener lugar y fecha del embarque, datos del importador y exportador, referencia de la factura, cantidad y numeración por unidad de cada carga, peso, entre otros (Cámara de Comercio de Bogotá , 2021).

### **7.3 Comunidad Económica**

En cuanto al crecimiento económico de un país se debe tener en cuenta que aparte del comercio nacional, también buscar en trabajar un papel fundamental en la economía que es el comercio internacional, ya que sobre las inversiones o acuerdos con otros países, aportan de manera monetaria relativa al manejo de los recursos en cada país, a través de la historia Colombia ha logrado mantener márgenes aceptables de crecimiento económico frente a otros países de América Latina, debido a que también va en mejora que la política macroeconómica ha impedido que el ingreso de otros países aproveche la potencialidad derivada a la utilización de recursos, al contrario, en esta política han puesto impuestos innecesarios sobre la actividad económica y bienestar de la población, en donde los últimos años la política económica se ha centrado en el manejo de situaciones de coyunturales, dejando de lado las perspectivas a largo plazo sin tener en cuenta la actividad productiva, ahora bien con la liberación de las tasas de interés, se creó con la finalidad de promover el ahorro y la eficiente asignación de recursos junto a las operaciones de mercado abierto para neutralizar el efecto del déficit fiscal, en el cual la revaluación de la tasa de cambio, como medida anti-inflacionario, en momento de excesos de divisas, procesos de diversificación de exportaciones y de sustitución de importaciones, hizo que se deteriorara la balanza comercial en el

cual revirtió la revaluación del peso, por otra parte, para superar ello buscan crear fundamentar las políticas monetarios, la política fiscal, financiera, monetaria, en el comercio exterior, cafetera, inversión y de ahorro, en donde tienen como finalidad de crear posibles restricciones internas y externas, en el escenario sobre la economía colombiana direcciona sobre sus objetivos en el plan de desarrollo con los siguientes parámetros: tasa de crecimiento del 5%, un déficit que no supere el 3% el del PIB, incremento de exportaciones menores del 15%, como propuestas iniciales, otro punto del que se estudia es sobre que tanto la inversión privada depende de las actividades productivas ya que con las políticas se busca dinamizar la inversión orientado en el gasto público como los mercados domésticos y el estímulo de las exportaciones sea coherente con el crecimiento de la política fiscal, crediticio y monetario, adicional de las finanzas públicas se busca asegurar el incremento tanto del ahorro como de la inversión privada ( Departamento Nacional de Desarrollo).

En cuanto al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos desde el año 2012 ha permitido que las empresas grandes, medianas, micro y pequeñas exporten con más incentivos hacia Estados Unidos, adicional a ello el principal beneficio que se cuenta es la consolidación de las preferencias arancelarias en las que se tenían en el acuerdo de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas APTDEA, cubriendo así cerca de 5.670 productos, en la entrada de vigencia con el tratado, significando al comercio 0% de arancel para 10.534 posiciones arancelarias, en el cual no solo trabajo estabilidad en las reglas de acuerdos de ambos países en cuanto a la parte de los aranceles, sino que también tuvo impacto en varios sectores de la economía, entrando en competencia con otros mercados por los millones de consumidores en Estados Unidos, como los sectores de cosméticos, calzado y confecciones, en las cuales permitió que Colombia comenzara a tener niveles competitivos similares con mercados como Países Bajos, Hong Kong y Corea, Otra parte que impacto sobre el Tratado de Libre Comercio, es atraer nuevas inversiones, creando seguridad y estabilidad en los inversionistas estadounidenses, durante la vigencia del tratado ha sido capitales por USD 13.908,5 millones, según cifra en la balanza de pagos del Banco de la Republica en el periodo (2011-2017) (Mincomercio, s.f.).

### **7.3.1 Internacionalización de empresas**

En la internacionalización de empresas se busca que hayan acuerdos e incentivos que permitan cumplir con los objetivo del crecimiento económico en ambos países, desde la firma del tratado hasta la fecha, cuentan con alianzas entre organizaciones, entidades, en la creación de incentivos

arancelarios entre otros, pero desde la firma del tratado hasta la fecha no se han creado franquicias o sedes en los países Colombia- Estados Unidos, ahora bien teniendo en cuenta la crisis que han caído varias empresas, crean un plan en el desarrollo económico de Bogotá, en el cual tiene incidencia la participación de los países como México y Estados Unidos, en cuanto a la inversión y seguimiento a los procesos de los cuales el proyecto, "Distrito Innova", busca el apoyo de 25 empresas en la necesidad de servicio de la innovación, en donde ACICAM, estaría brindando apoyo en la estructuración de los proyectos en el Sector Cuero, Calzado y marroquinería, en las cuales las empresas que se seleccionaron fue Imacal, Calzado Wilches y Marroquinería Rivera, siendo estas tres empresas Colombianas que llevan varios años en la trayectoria en el comercio en el sector, en el cual la primera fase se identificó fue sobre la productividad y otra variable en la cual se requiere mejorar frente a la competitividad internacional es la tecnología y estrategias comerciales, en el cual la empresa Imacal, lleva su misión hacia Estados Unidos, para seguimiento en la parte producción, y certificación en pro de mejora de productos de valor en el diseño la empresa Calzado Wilches estaría en la búsqueda de la certificación norma ISO 9001 de 2015, en la mejora de la calidad de la empresa (Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, El Cuero y sus Manufacturas, s.f.).

Para incentivar el comercio de Colombia hacia Estados Unidos las siguientes entidades: La Cámara de Comercio Colombo Americana, AmCham Colombia, crearon un plan llamado "Business USA 2021", en donde María Claudia Lacoture la directora de AmCham Colombia, en el año 2021 manifestó que a medida se realizaran las vacunas contra el covid-19 se reactivarían las actividades industriales y empresariales, con la finalidad de recuperar la dinámica económica de reunir a los empresarios de las diferentes actividades productivas, por lo que la Cámara de Comercio Colombo Americana crean un plan llamado "Business USA", con opción para ambos países, propiciar encuentros en negocios y activar los comercios comerciales que se detuvieron en su actividad los últimos meses, como parte del proceso buscaran crear eventos en los cuales, siete compañías colombianas harán parte del programa de internacionalización, en donde su objetivo es tener reuniones con representantes de supermercados Wall Mart, Whole Foods siendo esta las grandes superficies de Estados Unidos, además de esto en el circuito de Networking, tuvieron participación en el años 2021 de 35 de empresas de Bogotá, Cundinamarca en los cuales tuvieron la oportunidad de establecer el intercambio de información sobre los bienes y servicios, para estrechar brechas comerciales con Estados Unidos (Valora Analitik, s.f.).

### 7.3.2 Comercio multilateral.

El comercio multilateral se basa en el constante cambio de los lineamientos de las diferentes barreras y como a través de los años han flexibilizado para el ingreso a las fronteras nacionales para el ingreso en los bienes tangibles, así mismo el comercio internacional ha venido disminuyendo reglamentos con el fin de impulsar la internacionalización, en cuanto al Tratado de Libre Comercio de Colombia y Estados Unidos, analizando las ventas y participación en los últimos años en el sector, sobre los dos materiales que marcan el crecimiento comercial donde Colombia participa como proveedor en dicho país en el año 2020 parte en el producto: 64 Polainas y Artículos Análogos: partes de artículos, Estados Unidos es el proveedor número 15 en donde el valor importado en miles de dólares fue de USD 1,046 y la balanza comercial para ese año fue positivo USD 3,919 y la participación en la importación fue del 0.4%, obteniendo un decrecimiento en el periodo 2016- 2020 del 4%, (Trade Map, 2022), por otra parte se puede identificar que las exportaciones sobre el mismo producto Estados Unidos tiene un mejor comportamiento ya que ocupa el puesto número 2 como proveedor del mismo producto, siendo esto dentro de la actividad comercial en el periodo del 2016-2020 Colombia tuvo más exportaciones que importaciones sobre esta categoría el donde su valor exportado en miles de dólares USD4,965 también acompañaron con las importaciones también tuvo un valor positivo de exportaciones sobre USD 3,919, con el porcentaje de participación del 8% a la par con el valor del crecimiento exportado 2019-2020 del 8% en cual Colombia sería uno de sus principales proveedores (Trade Map, 2022).

Por otra parte en la lista de mercados proveedores del producto importado en Colombia en 2020 el: 42 Manufacturas de Cuero; Talabera y Arneses; Artículos de Viaje; Bolsos de Mano y Recipientes Similares, Estados Unidos ocupó el puesto número 11 en el ranking de proveedores las cuales importaron en Colombia, haciendo un análisis el valor importado en 2020 en miles de dólares fue USD 780, aunque en la balanza comercial tuvo un buen comportamiento de USD 27,229 y en cuanto a la participación en el crecimiento de importaciones fue 0.8%, el crecimiento importado en el periodo 2016-2020 fue de 1%, con a su vez un decrecimiento -62% de este producto (Trade Map, 2022), finalmente este producto en cuanto a las exportaciones con un comportamiento diferente, en cuanto a las exportaciones ocupa el primer lugar como proveedor en el cual el valor exportado en el año 2020 en miles de dólares fue USD 28,009, su balanza comercial USD 27,229 y participación en las exportaciones fue del 68.4%, aunque con estas cifras a su vez

representa un decrecimiento en valor exportado el periodo 2016-2020 del -4% y en cuanto al indicador del crecimiento del valor exportado 2019-2020 también conto con un número significativo decrecimiento del -35%, finalmente se evidencia que el comercio entre ambos países tiene mayor importación de materia prima de estos productos pero a su vez puntos por trabajar, ya que aunque tuvieron ingresos positivos en el comercio en términos de la compra, también se reflejó un decrecimiento en los productivos, las cuales se puede ver aparte de la demora de los tiempos de entrega, la variable de la pandemia o la tecnología que cuenta los países vecinos a nivel de competitividad entre otras que podría influir en el mercado del Sector, Cuero, Calzado y Marroquinería (Trade Map, 2022).

## **8. Conclusiones**

Durante el desarrollo de la investigación, se identificó las etapas del encadenamiento productivo del sector del Cuero, Calzado y Marroquinería colombiano que cuenta con los procesos bien definidos, desde la fabricación hasta la entrega del cliente final, a su vez las diferentes políticas internas que permiten durante en el proceso el seguimiento sobre la protección del ambiente, cumplimiento del etiquetado, documentos del origen de los productos, además de facilitar y aprovechar los incentivos para la exportación de los productos, entre los diferentes acuerdos

comerciales, a su vez la alianza de las entidades y gremios crean programas de apoyo los cuales ofrecen acompañamiento en el proceso interno y externo a las empresas, propuestas para incentivar de inversión extranjera en el país esto con el fin de fortalecer el sector. En cuanto al mercado nacional en el periodo 2016-2020, Estados Unidos fue el primero a nivel mundial en la compra de manufacturas de cuero, talabartería y arneses, artículos de viaje, bolsos de mano y recipientes importado desde Colombia y segundo en la compra de calzado, polainas y artículos análogos, esto tras el resultado positivo de los diferentes acuerdos comerciales entre ambos países.

Frente a las barreras arancelarias se logró evidenciar una línea delgada entre oportunidades y debilidades, ya que aunque ambos países cuentan con política internacional, en la zona aduanera en Colombia el control en el ingreso de mercancías es menor frente al de Estados Unidos, tras la negociación del 99% de aranceles en el tratado de libre comercio y las partidas que entraron en vigencia durante los 10 años de la firma, los empresarios del sector deben apostar a la mejora constante comercial y operativa. Ahora bien, en el tránsito mercancía, entre los países de acuerdo a su perfil logístico, se pueden negociar de acuerdo a la actividad marítima o aérea, ubicación del comprador y vendedor entre otras, teniendo repartición de costos manera asequible en la negociación internacional.

El tratado de libre comercio con Estados Unidos para el Sector Cuero, Calzado y Marroquinería colombiano ha generado oportunidades en la parte comercial, pero también falencias tras el ingreso de mercancías desde Estados Unidos en grandes cantidades, las cuales por el proceso de producción se crea en mayores cantidades a comparación con Colombia, que se caracteriza por la tecnificación tradicional de sus productos, sumado el costo interno en la parte logística, impuestos y la contratación de agentes para la actividad comercial, lo que implica costos en algunos casos insostenibles para los empresarios del sector, teniendo en cuenta que el cliente final a parte de valor agregado del producto exigen calidad y tiempos cortos en la entrega de la producción.

A nivel general, si se hace el buen aprovechamiento de los recursos internos, como los incentivos en los que trabaja el gobierno colombiano, para el incremento de participación de los empresarios del sector, a través de ferias para dar a conocer la producción nacional y atraer la inversión extranjera, donde finalmente teniendo en cuenta que Estados Unidos ocupa los primeros lugares en los países que compran materias primas de cuero y calzado, se podrían aprovechar los acuerdos comerciales en negociaciones que permitan mejorar la tecnificación y ensamble de los productos a

nivel nacional, para estar en la vanguardia frente a la competencia internacional altamente tecnificada.

### Referencias

Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, El Cuero y sus Manufacturas. (s.f.). *Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, El Cuero y sus Manufacturas*. Obtenido de <https://acicam.org/seccionales/>

Barrientos, J., Tobon, D., & Edwin, G. (s.f.). *Sobre la eficiencia de la industria del cuero en los sectores de calzado y marroquinería en Colombia*; Banco de la República. Obtenido de [https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/eficienciaUdeA\\_0.pdf](https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/eficienciaUdeA_0.pdf)

Biblioteca Cámara de Comercio. (Junio de 2021). *Programas de Apoyo del Cluster Cuero, Calzado Y Marroquinería*. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-de-Cuero-Calzado-y-Marroquineria/Noticias/2021/Junio/Programas-de-apoyo-del-Cluster-Cuero-Calzado-y-Marroquineria-para-la-reactivacion-economica>

- Biblioteca Uteha de Economía. (1994). *Teoría de la Integración Económica*. Mexico: Ceresa. Obtenido de <https://www.ceresa.es/media/areces/files/book-attachment-2111.pdf>
- Bonilla, M., & Ramirez, J. (2022). *Repositorio UDCA*. Obtenido de Herramienta De Internacionalización Para Las Mypimes De Calzado y Marroquinería: <https://repository.udca.edu.co/bitstream/handle/11158/4531/Trabajo%20de%20Investigacio%c%81n%20FINAL%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cámara de Comercio de Bogotá . (Enero de 2021). Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/26625/C%C3%B3mo%20Exportar%20Cuero%2C%20Calzado%20y%20Marroquiner%C3%ADa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cluster de Bogotá Cuero, Calzado y Marroquinería* . (s.f.). Obtenido de <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-de-Cuero-Calzado-y-Marroquineria/Sobre-el-Cluster/Quienes-somos>
- Colombia Productiva. (s.f.). Obtenido de <https://www.colombiaproductiva.com/conozcanos/que-hace-tp>
- Colombia Productiva . (2013). *Plan de Negocios del Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería: Una respuesta para la Transformación productiva*.
- Corredo, N., & Chaparro, G. (2016). *Análisis del riesgo y cambio organizacional en relación al clúster*. Obtenido de [https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1894&context=administracion\\_de\\_empresas](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1894&context=administracion_de_empresas)
- Cuero America . (11 de Septiembre de 2020). Obtenido de <http://cueroamerica.info/wpnews/2020/09/desde-enero-la-industria-de-colombia-enfrenta-el-desafio-del-tlc-con-estados-unidos/>
- Departamento de Seguridad Nacional EE.UU. (s.f.). *Aduanas y Protección de fronteras de EE.UU*. Obtenido de <https://www.cbp.gov/border-security/ports-entry/cargo-security/cargo-control/foreign-trade-zones/about>
- Departamento Nacional de Desarrollo. (s.f.). *Políticas Monetarias*. Obtenido de [https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PND/Barco\\_Polits\\_Macro.pdf](https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PND/Barco_Polits_Macro.pdf)
- DNP. (s.f.). *Cuero, Calzado e Industria Marroquinería*. Obtenido de Colaboración DNP desarrollo Empresarial : <https://colaboracion.dnp.gov.co/cdt/desarrollo%20empresarial/cueros.pdf>
- Estrada, C. (2022). "Desde Acicam se proyecta un incremento del 5% en producción del Sector del Calzado ". *La Republica*.
- Federación Nacional del Cuero, Calzado, Marroquinería y Afinez. (s.f.). Obtenido de <http://fedecuerocolombia.blogspot.com/p/quienes-somos.html>
- Gómez, D., Carranza, Y., & Ramos, C. (2017). REVISIÓN DOCUMENTAL, UNA HERRAMIENTA PARA EL MEJORAMIENTO DE LAS COMPETENCIAS DE LECTURA Y ESCRITURA EN ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS. *Revista Chakiñan*.

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. MEXICO: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. DE C.V.
- Inexmoda. (2019). *Informe Sector del Calzado y Marroquinería*. La Republica.
- Legiscomex. (2016). *Informe Sectorial Calzado Colombia*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/informe-sectorial-calzado-colombia-2016-completo-rci318.pdf>
- López Lopéz, P. A., & Hueza, C. A. (2018). *Repositorio de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad*. Obtenido de <https://www.riico.net/index.php/riico/article/view/1228>
- Lopez, J., & Nieto, V. (02 de Mayo de 2018). Obtenido de Cadena Productiva de Cuero, Calzado y Marroquinería: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/475.pdf>
- Martinez, C., Macías, E., & Salazar, M. (2012). *Repositorio Esumer*. Obtenido de <http://repositorio.esumer.edu.co/handle/esumer/2246>
- Martínez, E. (2014). *Ciencia Unisalle*. Obtenido de [https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria\\_publica/833/](https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/833/)
- Mincomercio*. (s.f.). Obtenido de <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-estados-unidos/1-antecedentes/beneficios-del-tlc-entre-colombia-y-ee-uu>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (8 de Febrero de 2022). Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/crecen-exportaciones-cuero-calzado-y-marroquineria>
- Ministerio de Comercio..... (2022). *Trabajo de grado*. Bogotá: Universitaria Agustinana.
- Ministerio de Hacienda y Credito Público. (27 de Diciembre de 2017). Obtenido de <https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%202218%20DEL%2027%20DE%20DICIEMBRE%20DE%202017.pdf>
- Ministerio Industria, Comercio y Turismo. (22 de Febrero de 2021). Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/temas-interes/reglamentos-tecnicos/ministerio-de-comercio-industria-y-turismo/reso-0219-deroga-la-reso-933-de-2008.aspx>
- Nieto, V., & Lopez, J. (2 de Mayo de 2018). *Cadena Productiva de Cuero, Calzado y Marroquinería, Estructura, Comercio internacional y protección*. Obtenido de Departamento Nacional de Planeación: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/475.pdf>
- Petit, J. (1 de Junio de 2014). *La Teoría Económica de la integración y sus Principios Fundamentales*. Venezuela: Revista Venezolana Anlisis de coyuntura. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>
- Plaza, K. d. (2017). *Consortio de Bibliotecas Universitarias del Ecuador* . Obtenido de <https://www.bibliotecasdeecuador.com/Record/oai:localhost:123456789-1350/Description>
- Portafolio. (03 de Enero de 2022). Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/a-estados-unidos-llegaran-997-productos-locales-sin-arancel-560170>

- Procolombia. (s.f.). *Calzado e insumos* . Obtenido de <https://compradores.procolombia.co/es/explore-oportunidades/calzado-e-insumos-0>
- Procolombia. (s.f.). *Perfil Logístico desde Colombia Hacia Estados Unidos*. Obtenido de [file:///C:/Users/Tatiana%20Medina/Downloads/perfil\\_logistico\\_de\\_estados\\_unidos.pdf](file:///C:/Users/Tatiana%20Medina/Downloads/perfil_logistico_de_estados_unidos.pdf)
- Ramírez, L., & Velásquez, E. (2006). *Repositorio Eafit*. Obtenido de [https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/1159/LuazAdriana\\_Ram%C3%ADrezRinc%C3%B3n\\_2006.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/1159/LuazAdriana_Ram%C3%ADrezRinc%C3%B3n_2006.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Rengifo, A., Camelo, S., & Sarmiento, E. (2021). *Principales Variables Que Han Afectado Las Exportaciones Del Sector Del Calzado Colombiano, Durante el periodo 2020 y 2021*. Obtenido de Repositorio UCC: [https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/43281/2/2021\\_principales\\_variables\\_exportaciones.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/43281/2/2021_principales_variables_exportaciones.pdf)
- Rivera, J. (2017). *Desempeño financiero de las grandes empresas del sector, cuero, calzado y marroquinería en Colombia*. Pamplona: facultad ciencias económicas y empresariales.
- Rojas, C. d. (2018). *Library*. Obtenido de <https://1library.co/document/qo3rrgkq-internacionalizacion-una-empresa-peruana-calzado-traves-marketing-digital.html>
- Sicex . (s.f.). Obtenido de <https://sicex.com/blog/sin-arancel-productos-importados-de-estados-unidos-en-2021/>
- Trade Map. (s.f.). Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c64%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c2%7c1%7c%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c64%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c2%7c1%7c%7c1)
- Trade Map. (2022). *Lista de mercados proveedores del producto importado por Colombia en 2020 , 64 Calzado, Polainas y Artículos Análogos*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c64%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c64%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)
- Trade Map. (2022). *Lista de mercados proveedores del producto importado por Colombia en 2020, Producto: 42 Manufacturas de cuero; talabartería y arneses; artículos de viaje, bolsos de mano y recipientes similares; artículos*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c42%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c42%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)
- Trade Map. (2022). *Listado de Mercados Importadores del Producto Exportado por Colombia: 42 Manufacturas de Cuero; Tabalera y arneses; Bolsos de Mano*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c42%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c42%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c1)
- Trade Map. (2022). *Listado de Mercados Producto: 64 Calzado, Polainas y Artículos Análogos*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c64%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c64%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

- Trade Map. (s.f.). *Lista de mercados proveedores del producto importado por Colombia en 2020*, 64 *Calzado, Polainas y Artículos Análogos*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c64%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c64%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)
- UNCTAD. (2015). *Clasificación Internacional de Medidas no Arancelarias*. Obtenido de [https://unctad.org/es/system/files/official-document/ditctab20122\\_es.pdf](https://unctad.org/es/system/files/official-document/ditctab20122_es.pdf)
- Uribe, F., Quintero, A., Escobar, & Castaño, L. (2016). *Repositorio Institución Ensumer*. Obtenido de <http://repositorio.esumer.edu.co/handle/esumer/1428>
- Valora Analitik. (s.f.). Obtenido de <https://www.valoraanalitik.com/2021/03/08/con-business-usa-2021-amcham-colombia-impulsara-negocios-en-ee-uu/#:~:text=La%20C3%A1mara%20de%20Comercio%20Colombo,de%20negocios%20durante%20este%202021.>
- Vela, E. (2013). *Repositorio Universidad Nacional de Trujillo*. Obtenido de <https://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/7680>
- Villada, M. F. (2021). *ESTUDIO DE MERCADO PARA INTERNAZIONALIZAR EL CALZADO*. Obtenido de [https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/15130/2021\\_Tesis\\_Maria\\_Fernanda\\_Villada\\_Morales.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/15130/2021_Tesis_Maria_Fernanda_Villada_Morales.pdf?sequence=1&isAllowed=y)