

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página i de 37

TRABAJO PRÁCTICA EMPRESARIAL

Sara Aristizabal Alzate

Institución Universitaria de Envigado.
Facultad ciencias empresariales.
Programa académico administración de negocios internacionales.
Envigado Antioquia.
2016.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página ii de 37

**INTRODUCCIÓN DE CINTURONES PARA JEANS EN EL MERCADO DE
CONFECCIONISTAS Y COMERCIALIZADORES DEL CENTRO DE MEDELLÍN.**

Sara Aristizabal Alzate
Empresa: Sur herrajes GEP

Asesor: Carlos Alberto Roldan

Institución Universitaria de Envigado
Facultad ciencias empresariales
Programa académico administración de negocios internacionales
Envigado Antioquia
2016

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página iii de 37

DEDICATORIA

Primero que nada, dedico este trabajo y doy gracias a Dios por regalarme la vida, la salud y la fortaleza para poder culminar esta etapa de mi vida de gran crecimiento personal y profesional, por poner en mi camino personas que fueron indispensables en mi desarrollo, por llenarme de bendiciones cada día y no dejarme desfallecer cuando me he sentido vencida.

A mis padres por ser mi apoyo y compañía incondicional, por sus consejos, por educarme e inculcarme valores, por cuidar de mí y ser mi motivación, mi fuerza, mi motor para salir adelante y superarme cada día, a mi hermano por ser el regalo más lindo de mi vida, por el amor, la compañía, y por estar siempre para mí.

A mi novio por apoyarme y ayudarme en todo lo que me propongo, por ser un ejemplo de emprendimiento, por enseñarme grandes cosas de la vida y ser una motivación para seguir creciendo como persona.

Por ultimo a mis profesores que me brindaron su conocimiento, a mi asesor Carlos Alberto Roldan por ser un excelente docente y colaborarme en el desarrollo del presente trabajo, y en general a la institución universitaria de Envigado por la oportunidad de ser profesional.

	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página iv de 37

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
COORDINACIÓN DE PRÁCTICAS**

ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA.

Nombre del estudiante	Sara Aristizabal Alzate
Programa académico	Administración de negocios internacionales
Nombre de la Agencia o Centro de Práctica	Sur Herrajes GEP
NIT.	70813142-1
Dirección	Calle 39 sur # 37-21
Teléfono	3342632
Dependencia o Área	Mercadeo y ventas
Nombre Completo del Jefe del estudiante	Carlos Andrés Pineda Peláez
Cargo	Gerente
Labor que desempeña el estudiante	Representante comercial, promover e Impulsar ventas, fidelización clientes.
Nombre del asesor de práctica	Carlos Alberto Roldan
Fecha de inicio de la práctica	1/08/2016
Fecha de finalización de la práctica	1/02/2017

	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página v de 37

RESUMEN EJECUTIVO

Introducción de cinturones para jeans en el mercado de confeccionistas y comercializadores del centro de Medellín.

El presente trabajo de grado consiste en un plan para la introducción de cinturones para jeans en el mercado de confeccionistas y comercializadores del centro de Medellín, donde la empresa Sur Herrajes del Grupo Empresarial Pineda incursiona con una nueva línea de productos, teniendo experiencia de 6 años en el mercado, como empresa dedicada a la fabricación y comercialización de herrajes para la confección como botones, remaches, placas, entre otros.

Inicialmente se plantearon los pasos necesarios para la incursión de la nueva línea de productos en el mercado del centro de Medellín, comenzando con búsqueda y elección de proveedores de materia prima, en especial del cuero sintético y zamak, realización de investigaciones de tenencias y modas, análisis de requerimientos y necesidades de posibles clientes, compras de cinturones a empresas fuertes en dicho mercado, para así realizar una efectiva y acertada producción de muestras y catalogo que serían presentados ante los posibles clientes.

Al realizar la reunión inicial del proyecto, en donde participaron todos los miembros de la empresa, se tomó la decisión de otorgar un presupuesto de 73´410.000 pesos al desarrollo de la nueva línea de productos, abarcando desde materia prima, costos de producción, primeros pedidos, mano de obra, recurso humano, hasta estrategias de marketing como desarrollo de página web y presencia en ferias.

	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página vi de 37

Para el mes de octubre la empresa Sur Herrajes ya contaba con un catálogo de 40 muestras físicas que fueron de gran aceptación y respuesta por parte de los clientes, quienes también sugirieron cambios en colores, estilos o combinaciones entre las muestras para la realización de sus producciones, además de recibir para inicio del año 2017 grandes pedidos tanto de empresas con las que ya se había trabajado como nuevas empresas interesadas.

En general la incursión de Sur Herrajes en este nuevo proyecto ha sido de gran aprendizaje y resultados positivos, ampliando la oferta de la empresa y creciendo en participación en el mercado, los clientes se muestran muy satisfechos con los productos ofrecidos, se ha ganado reconocimiento de la empresa en el mercado de confeccionistas y comercializadores, y se espera seguir creciendo y fortaleciendo la empresa cada vez más.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página vii de 37

TABLA DE CONTENIDO

1	ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA	1
1.1	Centro de práctica	1
1.1.1	Misión.....	1
1.1.2	Visión.	1
1.1.3	Objetivos.....	2
1.2	Objetivo de la práctica empresarial.....	2
1.3	Funciones	3
1.4	Justificación de la práctica empresarial.	4
1.5	Equipo de trabajo	5
2	PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS	5
2.1	Título de la propuesta	5
2.2	Planteamiento del problema.....	6
2.3	Justificación	7
2.4	Objetivos (Objetivo General y Objetivos Específicos).....	8
2.4.1	Objetivo general.	8
2.4.2	Objetivos específicos.....	8
2.5	Diseño Metodológico.....	9
2.6	Cronograma de Actividades.....	10
2.7	Presupuesto (Ficha de presupuesto).....	12
3	DESARROLLO DE LA PROPUESTA	13
3.1	MARCO DE REFERENCIA.....	13
3.1.1	Antecedentes.....	13
3.1.2	Marco teorico.....	15
3.1.3	Marco normativo.	16
3.1.4	Marco conceptual.	18
3.1.5	Marco legal.....	20
3.2	Desarrollo y logro de objetivos.....	20
4	CONCLUSIONES.....	26
5	RECOMENDACIONES	27
6	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	28

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página viii de 37

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1 cronograma de actividades</i>	11
<i>Tabla 2 ficha de presupuesto</i>	12

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página ix de 37

ÍNDICE DE IMAGENES

Imagen 1 <i>diseño SH-C100</i>	24
Imagen 2 <i>diseño SH-C149</i>	25
Imagen 3 <i>diseño SH-C116</i>	25
Imagen 4 <i>diseño SH-C127</i>	25
Imagen 5 <i>diseño SH-C101</i>	25

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo</p>	<h2>INFORME FINAL DE PRACTICA</h2>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 1 de 37

1 ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA

1.1 CENTRO DE PRÁCTICA

Sur herrajes Grupo Empresarial Pineda, empresa dedicada a la producción y comercialización de herrajes para la confección con materia prima, insumos y mano de obra capacitada, 6 años de experiencia en el sector textil, con herrajes de la mejor calidad y 100% nacionales.

1.1.1 Misión.

Sur Herrajes es una empresa dedicada a la producción y comercialización de herrajes para confección, con materia prima, insumos y mano de obra de la más alta calidad. Comprometidos con nuestros clientes y con el desarrollo de la industria nacional.

1.1.2 Visión.

Sur Herrajes será reconocida para 2020 como la empresa productora líder, proveedor de grandes empresas y marcas del mundo de los herrajes, al igual su capacidad de respuesta a grandes clientes será la base de su posicionamiento.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p>	<p>Código: F-PI-038</p>
		<p>Versión: 02</p>
		<p>Página 2 de 37</p>

1.1.3 Objetivos.

- Innovar con técnicas y materias primas de mejor calidad que generen un beneficio a largo plazo a cada cliente.
- Establecer relaciones sólido - rentable con nuestro público de interés e ir las potenciando con el tiempo y la calidad de nuestro producto.

1.2 OBJETIVO DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

Aplicar conocimientos, estudios, habilidades e información adquiridas durante la carrera administración de negocios internacionales en la empresa sur herrajes GEP, generando propuestas, soluciones a diferentes situaciones, y aprendiendo a su vez nuevas vivencias y conocimientos del entorno real.

Aprender de la experiencia de la empresa durante estos 6 años de funcionamiento, no solo en el área comercial en donde se enfoca la práctica, con ventas, compras y otras funciones, sino también del área administrativa, operativa, conocer las distintas empresas con las que se tienen relaciones, como se realizan las negociaciones, cuales son los requerimientos para contratar con proveedores y estándares de calidad en producción para establecer relaciones de largo plazo con clientes.

	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 3 de 37

Desarrollar un plan de mejoramiento enfocado en una nueva línea de productos de la empresa Sur Herrajes, adquiriendo nuevos conocimientos y experiencias de otros colaboradores del equipo de trajo, aportando habilidades, nuevas ideas, creatividad en el desarrollo de los productos y la penetración de estos en el mercado.

1.3 FUNCIONES

- Representante comercial, con funciones de promover y distribuir los productos de herrajes para la confección de prendas de vestir fabricados por la empresa.
- Realizar visitas y monitorias de satisfacción del cliente, fidelizarlo y establecer relaciones a largo plazo.
- Presentar reporte de ventas, especificando productos, cantidades y precios, cada 3 meses.
- Realizar Análisis y seguimiento de nuevo proyecto implementado por la empresa de cinturones como accesorio para jeans, con el fin de conocer los gustos de clientes, medir satisfacción e incrementar su mercado.

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 4 de 37

1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL.

El desarrollo de la práctica empresarial en la empresa Sur herrajes GEP es de gran importancia tanto para mi desarrollo profesional como para la empresa, ya que aporta conocimientos, creatividad, habilidades, destrezas e información adquirida durante la formación académica de la carrera administración de negocios internacionales a un nuevo proyecto encaminado por la empresa.

En dicho proyecto se diversifican sus productos, y se apuesta a la introducción de un nuevo producto, cinturones para jeans, enfocado en empresas de confección y comercialización situadas en el centro de Medellín, ya sea empresas con las cuales se ha venido trabajando como también la ampliación de su mercado con nuevas empresas; dichos aportes son posibles gracias a conocimientos adquiridos en la formación académica y laboral, a la realización de diferentes trabajos y proyectos de penetración de productos en el mercado, y a las diferentes cátedras de mercadeo, negociación, administración, entre otras.

Gracias a la práctica empresarial, se adquieren experiencias, nuevas ideas, se amplía el conocimiento y la información recibida en los semestres de estudio, y se lleva a la realidad, en este caso en el área de mercadeo, todas las estrategias de penetración en el mercado, de cada una de las etapas de ciclo de vida de un producto, mezcla de marketing tratando desde el producto como el precio, la plaza y la promoción, y el proceso para conocer las necesidades de los clientes y entender como satisfacerlas, entre otros.

	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 5 de 37

1.5 EQUIPO DE TRABAJO

- Carlos Andres Pineda Pelaez – gerente de la empresa y encargado de su bien funcionamiento, contratación de personal, y toma de decisiones.

- Melissa Pineda Pelaez – Administradora, con funciones de manejo de cuentas por pagar, cartera, clientes potenciales, entre otros.

- Santiago Alvarez – Jefe de producción y encargado de la planta, tratamiento del producto, calidad y cumplimiento.

2 PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS

2.1 TÍTULO DE LA PROPUESTA

Introducción de cinturones para jeans en el mercado de confeccionistas y comercializadores del centro de Medellín.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 6 de 37

2.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Reconociendo obstáculos que pueden surgir en la elaboración de diferentes productos en zamak y latón, al tener experiencia de 6 años en el mercado, y evidenciando problemas que van desde proveedores, diseño, moldearía, de producción hasta administrativos, se cuestiona como establecer un plan que implique los todos los stakeholders de la empresa con el fin de minimizar riesgos.

En cuanto a los proveedores se han evidenciado problemas de calidad, debido a cambios en materias primas no previstos ni avisados, también incrementos repentinos en materia prima lo cual encarece costos de producción y en caso de tener pedidos pendientes, a la empresa le corresponde asumir dicho aumento.

Hablando de diseño, al ser un producto nuevo que se va a desarrollar, se cuestiona la aceptación por parte de los clientes, al no contar la empresa con un diseñador profesional se requiere de investigación de nuevas tendencias, moda, diseños por parte de las directivas de la empresa.

Adicionalmente en cuanto a la producción, debido a problemas en calidad de proveedores, o cambios en los diseños y moldes, se han evidenciado problemas de calidad, lo cual requiere eficaz solución antes de entregar producción al cliente.

	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 7 de 37

Se hace necesario para el mercado de confección y comercialización de jeans en Medellín un proveedor local de cinturones con excelente calidad, diseño de moda, costo accesible, y que se adapte a sus necesidades ya que en Medellín, se carece de dichos proveedores, por lo cual las empresas optan por importar y esto es mucho más costoso y demorado.

2.3 JUSTIFICACIÓN

Esta propuesta nace al conocer la necesidad que presenta la ciudad de Medellín, al ser reconocida por la moda, por sus grandes industrias de confección, marcas y empresas locales altamente exportadoras. Adicionalmente, las grandes empresas de jeans de Colombia se encuentran en su mayoría en Medellín o tienen su sede allí, por lo cual se requiere de proveedores confiables de diferentes productos, entre estos los accesorios para jeans, allí se ubica los cinturones.

La empresa sur herrajes en sus 6 años de trayectoria, ha logrado grandes negociaciones con las principales marcas de jeans de la ciudad, contando en el momento con relaciones duraderas con la mayoría de ellas, esta es una puerta grande para mostrar su nuevo producto, adicionalmente se le ha cuestionado a la mayoría de los clientes si se ven interesados en la compra de dichos cinturones y su respuesta es positiva, lo cual hace viable la propuesta.

Con dicho trabajo se espera conocer las necesidades, gustos de los clientes, abordarlos con una excelente propuesta, ampliar el mercado y posicionar la empresa entre los proveedores de accesorios para jeans más fuertes de Medellín.

	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 8 de 37

2.4 OBJETIVOS (OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS)

2.4.1 Objetivo general.

Identificar los pasos necesarios para que la empresa sur herrajes se desarrolle comercialmente con su nuevo producto de cinturones como accesorios para jeans con un mercado objetivo que serán las empresas de confección y comercializadores del centro de Medellín.

2.4.2 Objetivos específicos.

- Plantear un método para proyectar la empresa Sur herrajes GEP en el mercado de cinturones como accesorios para jeans enfocado en la zona centro Medellín, buscando satisfacer las necesidades y requerimientos del mercado.
- Diseñar un plan de mercadeo para incursionar en empresas de confección del centro de Medellín con los nuevos accesorios de la empresa Sur Herrajes en la producción de jeans, incluyendo estrategias de producto, precio, plaza, y promoción.
- Establecer un plan estratégico de mercadeo para introducir asertivamente el producto en el mercado, cautivando al cliente y así competir con productos importados, que incluya la publicidad, promoción, relaciones públicas, entre otros.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p>	<p>Código: F-PI-038</p>
		<p>Versión: 02</p>
		<p>Página 9 de 37</p>

2.5 DISEÑO METODOLÓGICO

- Recolección de datos de posibles proveedores a nivel de valle de aburra y Colombia, por medio de recomendaciones de colegas, antiguos proveedores, reconocimiento en la web, entre otros.

- Contactar vía telefónica cita con dichos proveedores, requerir muestras, producto físico, en donde se pueda examinar la calidad del producto y conocer estilos, formas, texturas, colores, y otras características.

- Seleccionar la mejor opción de proveedor, que se adhiera a las necesidades y requerimientos de la empresa, en cuanto al precio, calidad y diseños, además establecer relaciones a largo plazo, que favorezca ambas partes.

- Elaborar propuestas nuevas con diseños innovadores, ya sea investigando tendencias por medio de web, elección de colores, materiales, estilos, además conocer necesidades y requerimientos de los clientes con el fin de realizarlos asertivamente.

- Inspeccionar constantemente la producción realizada tanto dentro de la empresa como tercerizaciones, con el fin de evitar inconvenientes y retrasaos en la producción.

	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 10 de 37

- Realizar estrategias publicitarias y de promoción como diseño página web, asistencia a ferias, contacto directo con posibles clientes, entre otros.

- Realizar un trabajo administrativo en donde se examinen tiempos y movimientos, con el fin de agilizar tiempos de entregas.

- Hacer entrega de productos con excelente presentación, empaque, además de buena orientación hacia el producto con el cliente y familiarizarlo más con la empresa.

- Realizar seguimiento post venta con los clientes, logrando fidelizarlos escuchar sugerencias y comentarios que favorezcan el crecimiento de la empresa.

2.6 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

1. Objetivo general del proyecto.
2. Recolección datos de posibles proveedores.
3. Contacto con posibles proveedores.
4. Elección de proveedores.
5. Propuestas de nuevos diseños.
6. Compra de cinturones a empresas reconocidas.
7. Creación catalogo físico.

8. Citas con posibles clientes.
9. Inspección de calidad de los productos.
10. Creación de nuevas muestras y pedidos.
11. Administración de tiempos y movimientos.
12. Entrega de nuevos pedidos y productos a clientes.
13. Diseño página web.
14. Seguimiento post venta.
15. Presencia en ferias.

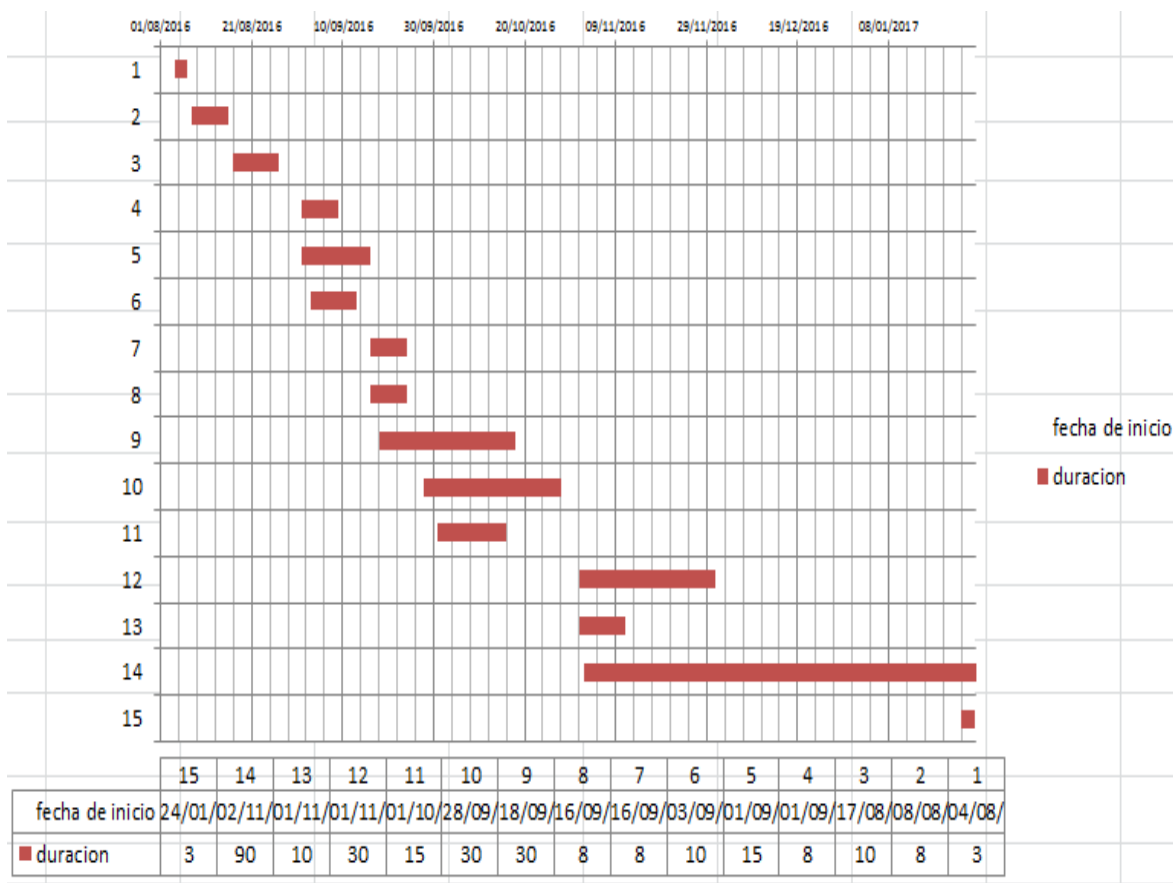


Tabla 1 cronograma de actividades

	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 12 de 37

2.7 PRESUPUESTO (FICHA DE PRESUPUESTO)

Actividades	Tiempo (horas)	costo
Talento Humano		
investigacion y recolección de datos proveedores	40	\$ 120.000
contactar proveedores, requerimiento muestras	40	\$ 120.000
inspección de la producción	60	\$ 180.000
administrar tiempos y movimientos	15	\$ 75.000
pago a empleado por entregas	70	\$ 280.000
seguimiento post venta	45	\$ 135.000
Realización de propuestas	costo	
compra de cinturones de mercado	\$ 500.000	
materia prima	\$ 20.000.000	
costos producción	\$ 25.000.000	
tratamiento en planta	\$ 10.000.000	
ensamble de correas	\$ 10.000.000	
empaquetado y presentación del producto	\$ 1.000.000	
diseño pagina web	\$ 1.000.000	
presencia en ferias	\$ 5.000.000	
presupuesto total	\$ 73.410.000	

Tabla 2 ficha de presupuesto.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 13 de 37

3 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3.1 MARCO DE REFERENCIA

3.1.1 Antecedentes.

Al hablar de herrajes y accesorios para jeans, es indispensable conocer los inicios de esta prenda que causó furor y se convirtió en una prenda fundamental para el armario de la mayoría de población del mundo.

Los inicios de los jeans datan del siglo XIX alrededor del año 1858 cuando Levi Strauss instalado en San Francisco y dedicado a la venta de campaña para los mineros vió la necesidad y el problema de los mineros con sus pantalones, ya que debido a su fuerte trabajo y a los pesos que debían soportar sus bolsillos se rompían fácilmente, fue así como surgió su idea de elaborar overol para los trabajadores con el denim de las carpas, luego uno de los clientes de Levi Strauss llamado Jacob Davis continuo observando problemas con rotos en los pantalones, es así como decide reforzarlos con remaches de cobre, con el fin de darles mas firmeza y evitar nuevos problemas, la idea fue realmente buena y decidieron patentarla, bajo la patente numero 139, 121 de la oficina de patentes y marcas estadounidense, es así como nació el jean, luego los Genoveses decidieron teñir la prenda a un color azul indigo, después de los años, alrededor de los años 50 se impuso como moda juvenil en el mundo.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 14 de 37

Años después el jean se consolida como símbolo de juventud rebelde y como prenda universal, para todo tipo de sexo, edades y razas.

(Tomado de <http://www.fashionradicals.com/editoriales-de-moda/una-breve-historia-sobre-jeans/>)

La llegada de esta moda a Medellín se vio muy influenciada por la televisión por cable, el Internet y la entrada de las tiendas de ropa multinacionales, que permitieron que los jóvenes se vieran identificados con esta tendencia hacia lo informal y reinara esta moda en Medellín, de allí la creación de nuevas empresas dedicadas a la fabricación de jeans en Medellín, la mayoría iniciadas desde abajo, pero con el auge de esta moda fueron creciendo y creciendo, hasta lograr ser grandes exportadoras y tener gran participación en el mercado Colombiano, dichas empresas en su gran mayoría están ubicadas en el centro de Medellín, desde donde se generan exportaciones hacia diferentes países y por medio de correrías se abastece una parte del mercado nacional.

La incursión de estas empresas fabricantes de jeans generó la necesidad de buscar fabricante local de remaches, botones, hebillas, ojaletes, broches, accesorios como cinturones, entre otros insumos, que supiera la necesidad de confeccionistas y fabricantes, es así como alrededor de los años 1980 empezaron a surgir en la ciudad de Medellín empresas fabricantes y comercializadores de dichos insumos, entre ellos la más reconocida de la ciudad “estrada y Velasquez”.

Medellín se ha consolidado como la capital de la moda de Colombia, grandes ferias como Colombiamoda y Colombiatex han atraído a turistas y compradores de todas partes del mundo, logrando así entablar grandes negocios; las industrias textiles y jeans de Colombia son de gran exportación y preferencia por diferentes países, y los insumos para la fabricación de dichas prendas y accesorios que ellos llevan .

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 15 de 37

3.1.2 Marco teorico.

Medellín es merecedora del título “capital de la moda de Colombia” desde que grandes empresas de textiles como coltejer y fabricato formaron raíces en el siglo pasado para el surgimiento de nuevas empresas, de la industria textil y de la moda, que han ayudado para el crecimiento y fortalecimiento de la ciudad, y al reconocimiento como icono de la moda.

El denim ahora es utilizado como prenda indispensable tanto para jóvenes como para adultos, al lograr una apariencia informal, cómoda y casual, de ahí la inclusión de remaches, placas, botones, ojáleles y broches, además de otros accesorios como lo son los cinturones, que brindan un valor agregado a la prenda, y generan una mejor apariencia y preferencia por parte de los clientes.

El uso accesorio data desde la prehistoria, donde se utilizaban piedras, huesos, conchas, pieles y dientes para adornar sus vestimentas, no solo por motivo estético sino también religioso y supersticioso, con el descubrimiento de los metales se evidencio un cambio hacia nuevas tendencias y en la época actual se utilizan accesorios como anillos, aretes, collares, cinturones, bufandas, carteras, entre otros.

En la edad media nacieron los cinturones, y a medida del cambio de épocas, se evidencian diferentes tendencias y estilos, especialmente a partir de los años 20's, en la época moderna; estos complementos están disponibles en la actualidad, con una variedad de estilos, diseños, materiales y colores.

	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 16 de 37

El cinturón es una prenda en forma de banda flexible fabricada de cuero u otro material resistente que se coloca alrededor de la cintura para terminar de lucir o contrastar un atuendo como un pantalón u otra prenda similar.

(Tomado de [https://es.wikipedia.org/wiki/Cintur%C3%B3n_\(prenda\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Cintur%C3%B3n_(prenda)))

El cinturón incluye una hebilla ubicada al extremo, generalmente de metal utilizada para asegurar el cinturón insertando dicha hebilla dentro de unos agujeros ubicados en el otro extremo del cinturón, estas hebillas son desarrolladas en diferentes tamaños, formas, colores, estilos, dependiendo de las tendencias actuales y del público objetivo.

3.1.3 Marco normativo.

El zamak es una aleación de zinc con aluminio, magnesio y cobre, el latón es una aleación de cobre y zinc; estos dos elementos son utilizados en la producción de piezas como botones, remaches, hebillas, placas y broches, para lo cual se requiere operaciones de hornos, que genera emisiones atmosféricas y por lo tanto requiere de permisos de emisiones atmosféricas, con Base legal: Decretos 02 de 1982 y 948 de 1995 y bajo la resolución 0909 de 2008 se establecen las normas y estándares de emisión admisibles de contaminantes a la atmósfera por fuentes fijas y se dictan otras disposiciones..

Existen diferentes normas internacionales para su fabricación y comercialización, dentro de las que se pueden encontrar: las normas españolas UNE-EN 1774:1998, Zinc y aleaciones de zinc, aleaciones para fundición, lingotes y estado líquido; la UNEEN12844: 1999, Zinc y aleaciones de zinc, piezas coladas. Especificaciones; la norma norteamericana ASTM B 240-07, especificación

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 17 de 37

estándar de zinc y zinc–aluminio, aleaciones en forma de lingotes de fundición y moldeados; y la ASTM B418-95a Especificaciones estándar de intérpretes y forjado galvánico, ánodos de zinc; entre otras.

(Tomado de http://www.metalactual.com/revista/8/materiales_zamak.pdf)

La norma UNE-EN 12844:1999 especifica la composición, propiedades y requisitos para las piezas coladas y aleación de zinc.

En cuanto al cuero sintético utilizado para la fabricación de cinturones como accesorios para jeans, se rigen bajo la resolución 933 de 2008 Por la cual se expide el Reglamento Técnico sobre etiquetado de Calzado y algunos artículos de marroquinería, y se derogan las Resoluciones 0510 de 2004 y 1011 de 2005, de ministerio de comercio, industria y turismo.

Para la fabricación de cinturones, es necesario tener en cuenta la resolución 1950 de 2009 mediante la cual se expide el reglamento técnico sobre etiquetado de confecciones, que se aplica tanto para productos fabricados en Colombia como para productos importados y comercializados en Colombia.

	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 18 de 37

3.1.4 Marco conceptual.

3.1.4.1 Zamak.

El zamak es una aleación de zinc con aluminio, magnesio y cobre. Tiene dureza, alta resistencia a la tracción, densidad $6,6 \text{ g/cm}^3$ y temperatura de fusión de $386 \text{ }^\circ\text{C}$. Este material puede inyectarse (por cámara fría o caliente y por centrifugación), otro proceso posible es la fundición en tierra de coquilla. Es un material barato, posee buena resistencia mecánica y de formabilidad plástica, y buena colabilidad. Se puede cromar, pintar y mecanizar. La única desventaja de este material es que la temperatura en presencia de humedad lo ataca provocándose una corrosión intercrystalina (aspecto similar al desierto). Puede ser utilizado para piezas estructurales. Durante la inyección a presión, es posible la aparición de poros internos o burbujas en el proceso de inyección o colada, lo que puede derivar en la disminución de la resistencia mecánica de las piezas. Sin embargo, una correcta inyección generará una distribución homogénea de poros finos, lo cual favorecerá la tenacidad de la pieza inyectada, al verse frenado el crecimiento de grietas por dichos poros finos.

Su uso está muy extendido en el sector del herraje, debido en gran parte al encarecimiento de materiales más habituales, como el latón. Últimamente se ha difundido el uso en partes metálicas de accesorios en cuero y piel, por la alta capacidad estética con costes de fabricación más baratos. Igualmente, el sector de la automoción también es un claro consumidor de Zamak en forma de piezas de seguridad, carcasas, bielas, etc.

(tomado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Zamak>)

	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 19 de 37

3.1.4.2 *Latón.*

El latón es una aleación de cobre y zinc. Las proporciones de cobre y zinc pueden variar para crear una variedad de latones con propiedades diversas. En los latones industriales el porcentaje de zinc se mantiene siempre inferior al 80 %. Su composición influye en las características mecánicas, la fusibilidad y la capacidad de conformación por fundición, forja, troquelado y mecanizado. En frío, los lingotes obtenidos pueden transformarse en láminas de diferentes espesores, varillas o cortarse en tiras susceptibles de estirarse para fabricar alambres. Su densidad también depende de su composición. En general, la densidad del latón ronda entre 8,4 g/cm³ y 8,7 g/cm³

(Tomado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Lat%C3%B3n>)

3.1.4.3 *Cuero sintético.*

En cuanto a lo sintéticos, también conocidos como cueros sintéticos, existen muchos tipos de materiales, el utilizado para la fabricación de cinturones es el PU (Poliuretano), El PU es un componente que se funde sobre una capa textil y al final se obtiene un sintético suave y poroso, que aunque es plástico no genera tanto calor como el PVC, es ideal para la tapicería del hogar por el confort, sin embargo no es tan resistente como el PVC, al ser poroso, la humedad del ambiente penetra más fácil, por ende no se recomienda para uso institucional.

(tomado de <http://grupotex.co/index.php/es/blog/1-cueros-y-sinteticos-la-diferencia>)

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p>	<p>Código: F-PI-038</p>
		<p>Versión: 02</p>
		<p>Página 20 de 37</p>

3.1.5 Marco legal.

Los cinturones como accesorios para jeans se encuentran bajo la partida arancelaria 6217.10.00.00 como:

Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto, los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados; partes de prendas o de complementos (accesorios), de vestir, excepto las de la partida 62.12, Complementos (accesorios) de vestir.

Los cinturones cuentan con un iva del 16%, y Gravamen arancelario del 15%.

Gravámenes arancelario de 0% por acuerdos internacionales con Bolivia, Ecuador, Perú, Argentina, Chile, México, Paraguay, Uruguay, Honduras, Venezuela, Liechtenstein, Suiza, Canadá, EEUU, Puerto rico, Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República checa, Rumania, Suecia, Noruega, Islandia, Chile.

Para realizar exportaciones se debe tener descripción de mercancías con nombre comercial, otras características, y cantidad de unidades comerciales.

3.2 DESARROLLO Y LOGRO DE OBJETIVOS

Aunque el desarrollo de la práctica empresarial tiene una duración de 6 meses, el proyecto de la introducción de los cinturones en el mercado del centro de Medellín es a largo plazo, no obstante, se han ido desarrollando y ejecutando cada uno de los objetivos planteados.

	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 21 de 37

El primer paso para el desarrollo de los objetivos fue realizar una reunión con las directivas de la empresa, la cual se llevó a cabo la primera semana de agosto, en donde se plantearon ideas, estrategias, opiniones, sugerencias, tácticas para realizar un buen plan de introducción de cinturones en el mercado, la reunión tuvo lugar con todos los empleados de la empresa, ya que cada opinión es necesaria para mejorar y fortalecer la empresa.

Entre la segunda y tercera semana de agosto se realizó la recolección de información de posibles proveedores, para la semana posterior contactar dichos proveedores de materia prima, como es sabido, los cinturones son una nueva línea de producto de la empresa, no obstante, al ser una empresa dedicada a la fabricación de herrajes, las hebillas que llevan los cinturones son fabricados bajo el mismo esquema, el zamak y el latón son comprados a los mismos proveedores de los botones, con los que se tiene una relación a largo plazo.

El cuero sintético para elaborar el cinturón requiere de un nuevo proveedor, para lo cual se realizó una investigación, análisis y recolección de datos, tanto en internet en páginas web de posibles proveedores, como con empresas con las que se ha tenido alianzas y son conocedoras de proveedores de sintético, se realizó un filtro después de la información recibida y con dichas empresas seleccionadas se contactó directamente vía llamada telefónica y se solicitaron citas para conocer su trabajo, estas empresas fueron grupo del valle y copel, de las cuales se recibieron los catálogos de sus productos y entre los miembros de la empresa en la primera semana de septiembre se escogió la mejor opción por su reconocimiento, calidad de sus productos, buen material, textura y diseños, la cual es Grupo del Valle.

La empresa sur herrajes pertenece al Grupo Empresarial Pineda, el cual cuenta con una empresa con diferente actividad económica, dedicada a la marroquinería, dicha empresa tiene

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 22 de 37

aliados estratégicos, un satélite donde se maquilan productos, el cual va a ser el encargado de terciarizar el proceso de ensamble, ya que se conoce su trabajo, calidad y cumplimiento.

En cuanto a los diseños, entre finales de agosto e inicio del mes de septiembre se realizaron compras de cinturones en diferentes cadenas internacionales de almacenes, con última tendencia en moda, para así fabricar moldes de hebillas de vanguardia, que sean de gran preferencia en el mercado, así como también se realizaron investigaciones de modas que vienen de países iconos de moda, para así desarrollar diseños antes de que llegue al mercado de Colombia, dichos diseños están siendo desarrollados por el gerente general de la empresa, la administradora y por la auxiliar de mercadeo.

A octubre de 2016 se han desarrollado alrededor de 40 diseños diferentes de cinturones, con excelente calidad, diseños innovadores, buena textura, grosor, tamaño y colores.

De la reunión inicial también surgieron diferentes estrategias de marketing para la introducción del producto en el mercado, dichas estrategias son:

- Diseño de catálogo físico con las diferentes muestras de cinturones donde se incluyen distintas formas, tamaños, colores, estilos y precios; el cual realizó durante las dos primeras semanas de septiembre.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p>	<p>Código: F-PI-038</p>
		<p>Versión: 02</p>
		<p>Página 23 de 37</p>

- Creación de página web con el catálogo de los nuevos productos, experiencia de la empresa en el mercado, clientes, misión, visión, valores, objetivos de la empresa, la cual se tiene planeado desarrollar a finales del mes de noviembre.
- Se planea asistir a ferias de moda en años 2017 y 2018 en la ciudad de Medellín, para proyectar la empresa masivamente, tales ferias como Colombiatex y exposiciones de marroquinería.
- Solicitar citas con posibles clientes interesados, con el fin de que conozcan la empresa, el catalogo, la calidad de sus productos, precios y se entreguen muestras, para realizar negociaciones, ventas y relaciones a largo plazo; esto se viene desarrollando desde el mes de septiembre y se planea hacerlo cada mes.

A partir de finales de mes de septiembre, se han desarrollado nuevas muestras y diseños, y se planea seguir actualizándose cada mes y temporada, además se han visitado posibles clientes obteniendo una respuesta positiva y se han recibido pedidos de diferentes referencias.

A medida que los cinturones están siendo producidos, se está realizando constante inspección de calidad de productos por parte de los empleados de la planta, haciendo evaluación de cada cinturón y evitando posibles fallas en estos, adicionalmente desde el área administrativas se estudian tiempos y movimientos y la posibilidad de reducirlos para ser más eficientes.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 24 de 37

Se tiene planeado para el inicio del mes de noviembre entregar los primeros pedidos recibidos, con excelente presentación, organizados, puntualmente y establecer buenas relaciones con los clientes, a largo plazo, donde se les haga seguimiento post venta escuchando recomendaciones, y satisfaciendo sus necesidades.

Con todos estos pasos y actividades desarrolladas se da por concluido el objetivo general y los objetivos específicos planteados para la de introducción de cinturones para jeans en el mercado de confeccionistas y comercializadores del centro de Medellín, ya que estos objetivos se plantearon para la introducción asertiva de la nueva línea de productos en el mercado, posicionamiento de la empresa, satisfacer las necesidades y requerimientos de los clientes, búsqueda de mejores proveedores y aumento de la cantidad de clientes para la empresa.

Estos son algunos de los primeros diseños físicos de la empresa sur herrajes, gracias al excelente desempeño del equipo de trabajo.



Imagen 1 *diseño SH-C100*



Imagen 2 *diseño SH-C149*



Imagen 3 *diseño SH-C116*



Imagen 4 *diseño SH-C127*



Imagen 5 *diseño SH-C101*

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p>	<p>Código: F-PI-038</p>
		<p>Versión: 02</p>
		<p>Página 26 de 37</p>

4 CONCLUSIONES

- La introducción de cinturones como accesorios para jeans en el mercado del centro de Medellín es un proyecto viable, rentable, el cual ha dado resultados en un corto periodo de tiempo debido a su planeación, organización, inversión y calidad de los productos.
- Del proceso de investigación previo a la introducción de cinturones en el mercado se han obtenido grandes aprendizajes, como lo son que el mercado nacional de confección experimenta cada vez un mayor crecimiento, expansión y preferencia por parte del mercado extranjero, en Medellín se ubican grandes empresas textiles del país y continuamente hay creación de muchas otras, por lo que el mercado de los accesorios para jeans cuenta con muchas oportunidades y gran demanda.
- La producción de los accesorios es un proceso que si se realiza luego de una buena planeación con materia prima y maquinaria adecuada, mano de obra pulida y tiempos y movimientos precisos, da muy buenos resultados tanto de calidad, como en relación a las ventas y las ganancias.
- El seguimiento post-venta, la calidad de los productos, el cumplimiento de entregas y el buen trato a los clientes, generan excelentes relaciones a largo plazo, que benefician tanto a la empresa con mayores ventas, como a los clientes con la seguridad de tener un proveedor de confianza, donde siempre van a poder suplir sus necesidades.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p>	<p>Código: F-PI-038</p>
		<p>Versión: 02</p>
		<p>Página 27 de 37</p>

- Realizar inspecciones y controles de calidad es indispensable tanto en la producción en la empresa, como en las tercerizaciones, ya que es la manera de evitar problemas con la calidad, en especificaciones requeridas y demoras en entregas.

5 RECOMENDACIONES

- Continuar innovando y desarrollando los cinturones para jeans con nuevas tendencias, estilos, texturas, colores y formas de cinturones, con el fin de ofrecer a clientes productos exclusivos, variedad de diseños, que estén a la moda y satisfagan sus necesidades.
- Realizar continuas revisorías e inspecciones de los productos tanto los que se producen en la fábrica como en las terciarizaciones, evitando así fallas en calidad, demoras en entregas, errores en los pedidos, además de minimizar tiempos y movimientos en lo posible.
- A medida que el mercado de los cinturones se amplíe aumentar la capacidad instalada de la empresa para abastecer las necesidades de los clientes, ya sea con nuevas maquinarias, nuevos empleados, stock de productos y materias primas entre otros.
- Analizar la idea de en un futuro cercano importar cuero sintético de China, ya que es un producto de excelente calidad, gran variedad de colores y texturas, y al realizar pedidos grandes se adquieren precios más económicos de los que se consiguen en Colombia, además mantener un stock para producir mientras llegan las demás importaciones.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 28 de 37

6 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<http://surherrajes.com/>

<http://www.fashionradicals.com/editoriales-de-moda/una-breve-historia-sobre-jeans/>

[https://es.wikipedia.org/wiki/Cintur%C3%B3n_\(prenda\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Cintur%C3%B3n_(prenda))

http://www.metactual.com/revista/8/materiales_zamak.pdf

<https://es.wikipedia.org/wiki/Zamak>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Lat%C3%B3n>

<http://grupotex.co/index.php/es/blog/1-cueros-y-sinteticos-la-diferencia>

<http://www.grupodelvalle.com/index.php/es/>

Firma del estudiante: Sara Aristizabal Alzola

Firma del asesor 

Firma del jefe en el Centro de Práctica: Carlos Pineda