



Estudio de factibilidad para la exportación de pieles saladas de burro hacia Hong Kong

Daniela Estrada Martínez

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Internacionales
Medellín, Colombia
2016

Estudio de factibilidad para la exportación de pieles saladas de burro hacia Hong Kong

Daniela Estrada Martínez

Trabajo de investigación presentado para optar al título de:
Profesional en Negocios Internacionales

Director (a):

José Albán Londoño Arias, Mgr. En Gestión de Organizaciones

Línea de Investigación:

Comercio Internacional

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Internacionales
Medellín, Colombia
2016

Dedicatoria

Primeramente a Dios, quien me brindó la sabiduría y paciencia para caminar acertadamente en el transcurrir de mi proceso educativo, A mis padres quienes son mi mayor motivación, porque sin su amor, compromiso y esfuerzo no hubiera podido alcanzar esta trascendental meta.

Agradecimientos:

Primordialmente quiero dar las gracias a Dios todo poderoso porque ha sido el motor principal para la ejecución de este trabajo y para el transcurrir de mi proceso académico, gracias señor porque en momentos de dudas, de intranquilidad, de confusión y de alegrías siempre estuviste como consolador y apoyo. Mil veces gracias amado Dios.

Quiero agradecer a mis padres quienes han sido mi motivación, les agradezco porque desde que formé parte de sus vidas decidieron y se comprometieron con el mayor amor posible a ser guías y fuente de estimulación para mi formación y mi desempeño en el caminar de la vida.

Han sido muchas las personas que han contribuido a esta mi causa formativa, desde el fondo de mi corazón siempre estaré agradecida con todos y cada uno de ellos.

A la institución universitaria Esumer en general, por haberme recibido como miembro de ella, por estimular, enseñar y conducir mis aprendizajes a la formación de una persona profesional competitiva y emprendedora.

Finalmente, Quiero dar las gracias a mi asesor del proyecto, por haber compartido sus admirables conocimientos en beneficio de esta investigación.

Resumen

A través de los métodos deductivo y cualitativo, se ha estudiado la viabilidad de exportar pieles de burro hacia Hong Kong, a fin de que puedan ser reexportadas en cualquiera de sus formas y transformaciones al mercado chino como destino final.

Según los resultados encontrados este es un proyecto factible debido a la economía dos sistemas de Hong Kong, a las ventajas arancelarias y a la alta demanda internacional de piel y cuero en este mercado. En el desarrollo del trabajo se podrá encontrar que Hong Kong tiene una baja demanda para el consumo nacional, pero según los datos arrojados en materia económica e internacional, maneja una demanda alta a nivel mundial en cualquiera de sus productos de consumo; es quizás uno de los estados de más auge en cuanto a la comercialización de pieles se refiere, debido a que muchos países requieren sus productos elaborados a base de piel y cuero caracterizados por buena calidad, por ser marcas reconocidas y por estar a la altura de la moda; así como también productos del sector farmacéutico, especialmente para la medicina tradicional Ejjiao, lo que lo posiciona como un mercado sumamente apetecido tanto para exportaciones como para importaciones.

Palabras clave: Exportación/Importación, Cuero, Asia Oriental, Ruta Comercial, Estructura del mercado, Medicina tradicional.

Abstract

Through deductive and qualitative methods, we studied the feasibility of exporting donkey hides to Hong Kong, so it can be re-exported in any of its forms and transformations to the Chinese market as a final destination.

According to the results this is a viable project because of the economy two systems of Hong Kong, the tariff advantages and high international demand for leather and hide in this market. In the project Development we found that Hong Kong has a low demand for domestic consumption, but according to data compiled in economic and international matters they handle high demand worldwide in any consumer goods. Hong Kong is one of the countries fastest growing in terms of leather trade is concerned, because many countries need their final products based leather donkey characterized by good and high quality, recognized brands and products height fashion; as well as products of the pharmaceutical sector, especially for traditional medicine Ejiao; the above positions it as a highly coveted market for both exports and imports.

Keywords: Exports/Imports, Leather, East Asia, Trade routes, Market structure, Traditional medicine.

Contenido

PÁG.

INTRODUCCIÓN

1.	FORMULACIÓN DEL PROYECTO	3
1.1	ANTECEDENTES	3
1.2	ESTADO DEL ARTE	11
1.3	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.4	JUSTIFICACIÓN.....	18
1.5	OBJETIVOS.....	21
1.5.1	Objetivo general	21
1.5.2	Objetivos específicos.....	21
1.6	MARCO METODOLÓGICO	22
1.6.1	Método.....	22
1.6.2	Metodología	22
1.7	ALCANCES	24
2.	EJECUCIÓN DEL PROYECTO	27
2.1	MARCO TEÓRICO.....	27
2.1.1	Principales datos e indicadores de Hong Kong	27
2.1.2	Proceso de salado de pieles y curtiembres	36
2.2	COMERCIO INTERNACIONAL DE PIELES DE EQUINOS DE CHINA, HONG KONG Y COLOMBIA.....	42
2.2.1	Comercio internacional Chino de pieles de equinos.	42
2.2.2	Comercio internacional de Hong Kong de pieles de equinos.....	44
2.2.3	Comercio internacional de Colombia de pieles de equinos.	47
2.3	PREPARACIÓN DEL PRODUCTO PARA LA EXPORTACIÓN.....	50
2.3.1	Clasificación arancelaria del producto	50
2.3.2	Empaque del producto.	52
2.4	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL.....	53
2.4.1	Incoterms: Términos de negociación	53
2.4.2	Formas de pago.....	55
2.4.3	Cultura y forma de hacer negocios en Hong Kong.....	56
2.4.4	Promoción.....	60
2.5	PERFIL LOGÍSTICO DE HONG KONG	62

2.6	ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y DE LA OFERTA	66
2.6.1	Análisis de la demanda	66
2.6.2	Análisis de la oferta	72
2.7	ANÁLISIS FINANCIERO.....	75
2.7.1	Inversiones	75
2.7.2	Gastos fijos de administración mensual	76
2.7.3	Costos fijos de producción mensual	77
2.7.4	Costos fijos de comercialización mensual	78
2.7.5	Costo variable de producción mensual.....	78
2.7.6	Ventas estimadas mensuales (unidades)	79
2.7.7	Capital de trabajo e inversión total exigible mensual	80
2.7.8	Financiamiento	80
2.7.9	Punto de equilibrio.....	82
2.7.10	Flujo de caja mensual.....	82
2.7.11	Estado de resultados	85
2.7.12	Valor presente neto y tasa interna de retorno.....	87
3.	HALLAZGOS	88
4.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	91
4.1	CONCLUSIONES	91
4.2	RECOMENDACIONES	92
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	95
	ANEXOS	103

Lista de figuras

PÁG.

Figura 1. Principal destino de las exportaciones de Hong Kong 2015.....	34
Figura 2. Principal destino de las re-exportaciones de Hong Kong 2015	35
Figura 3. Principal proveedor en las importaciones de Hong Kong 2015	35
Figura 4. Importaciones Chinas de cueros – Anual FOB USD.....	42
Figura 5. Exportaciones Chinas de cuero – Anuales USD FOB	43
Figura 6. Importaciones de Hong Kong de cueros – Anual FOB USD.....	44
Figura 7. Importaciones de Hong Kong de cueros – Anual FOB USD.....	45
Figura 8. Exportaciones de Hong Kong de cueros – Anual FOB USD	46
Figura 9. Exportaciones Colombianas de cueros – Anual FOB USD	47
Figura 10. Importaciones Colombianas de cueros – Anual FOB USD.....	49
Figura 11. Variación porcentual de producción, ventas y empleo en la industria del cuero	72
Figura 12. Participación del cuero en el total de exportaciones del sector en el 2015	73
Figura 13. Evolución y participación del cuero dentro del sector durante los últimos 3 años.....	74
Figura 14. Principales departamentos origen de exportación durante el 2015.....	75

Lista de imágenes

PÁG.

Imagen 1. Ubicación de Hong Kong en Asia Oriental.....	27
Imagen 2. Mapa de Hong Kong.....	28
Imagen 3. Defectos infecciosos en la piel.....	37
Imagen 4. Salado de la Piel.....	38
Imagen 5. Proceso de salado.....	52
Imagen 6. Acceso Marítimo Colombia – Hong Kong.....	64
Imagen 7. Líneas navieras y consolidas de Colombia que prestan servicios de transporte hacia Hong Kong	65

Lista de tablas

PÁG.

Tabla 1. Principales indicadores macro-económicos de Hong Kong	30
Tabla 2. Comercio Internacional de mercancías Hong Kong 2014, 2015 y I trimestre 2016	30
Tabla 3. Comercio Internacional de servicios Hong Kong 2013, 2014 y 2015	31
Tabla 4. Aspectos e Impactos Ambientales Significativos del Sector Curtidor	41
Tabla 5. Importaciones Chinas de cueros – Anual FOB USD	43
Tabla 6. Exportaciones Colombianas de cueros – Anual FOB USD	48
Tabla 7. Evolución de Hong Kong en el ranking Doing Business 2007 – 2016	58
Tabla 8. Diez primeros lugares ranking Doing Business 2016	59
Tabla 9. Evolución de China en el ranking Doing Business 2007 – 2016	59
Tabla 10. Índice de desempeño logístico de Hong Kong	63
Tabla 11. Frecuencias y tiempos de tránsito desde los puertos Colombianos hacia Hong Kong	64
Tabla 12. Características de la industria del cuero en Hong Kong	69
Tabla 13. Ventajas y desventajas de entrar al mercado de Hong y al de China	71
Tabla 14. Inversión en activos fijos	76
Tabla 15. Inversión en gastos pre-operativos	76
Tabla 16. Gastos fijos de administración mensual	77
Tabla 17. Costos fijos de producción mensual	78
Tabla 18. Costos fijos de comercialización mensual	78
Tabla 19. Costo variable de producción mensual	79
Tabla 20. Ventas estimadas por mes (unidades)	79
Tabla 21. Tabla de amortización crédito bancario mensual	81
Tabla 22. Punto de equilibrio total mensual	82
Tabla 23. Flujo de caja mensual (del mes 1 al 6) en miles de pesos	83
Tabla 24. Flujo de caja mensual (del mes 7 al 12) en miles de pesos	84
Tabla 25. Estado de resultados mensual (del mes 1 al 6) en miles de pesos	85
Tabla 26. Estado de resultados mensual (del mes 7 al 12) en miles de pesos	86
Tabla 27. Valor presente neto y tasa interna de retorno	87

Lista de abreviaturas

- HKTDC: Hong Kong Trade Development Council
- CEPA: Asociación Económica Más Estrecha
- SEDAG: Servicio Departamental de Agricultura. Bolivia.
- CIASA: Comercializadora Industrializadora Agropecuaria SA
- DAMA: Departamento Técnico Administrativo del Medio Ambiente
- ICA: Certificado de inspección Zoosanitaria
- PIB: Producto Interno Bruto
- IED: Inversión Extranjera Directa
- BRI: Belt and Road Initiative
- IPPAS: International Physical Protection Advisory Service
- ADB: Banco de Desarrollo Asiático
- APEC: Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico)
- BIS: Banco de Pagos Internacionales
- FATF / GAFI: Grupo de Acción Financiera Internacional sobre el Blanqueo de Capitales
- ICC: Cámara de Comercio Internacional
- IHO / OHI: Organización Hidrográfica Internacional
- IMF / FMI: Fondo Monetario Internacional
- IMO / OMI: Organización Marítima Internacional
- INTERPOL: Organización Internacional Policial);
- IOC / COI: Comité Olímpico Internacional
- ISO: Organización Internacional para la Estandarización
- ITUC / CSI: Confederación Internacional Sindical
- UNWTO o OMT: Organización Mundial del Turismo

Introducción

El presente trabajo es un estudio de factibilidad de la exportación de pieles de burro saladas hacia Hong Kong, el cual se ha desarrollado mediante los métodos de investigación cualitativo y deductivo, con la utilización de herramientas que han orientado y conducido al logro del objetivo inicial. El propósito de este estudio entonces es determinar la viabilidad destinar las pieles hacia Hong Kong para que estas puedan ingresar al mercado Chino como destino final, bien sea con la piel cruda o como un bien de consumo.

Para lograr este propósito se parte primero con la formulación del proyecto, a fin de plantear los métodos y características bajo las cuales se desarrollará el proceso de investigación, donde se logra también dar un bosquejo del tema a estudiar, los antecedentes del cuero en el mercado Chino, y los diferentes estudios que se han realizado referente a este tema; así como también determinar la problemática a solucionar.

Luego de lo anterior, y para dar pie a la ejecución el proyecto, se muestran primero que todo, datos e indicadores relevantes de Hong Kong que revelan la posición geográfica y económica de este mercado. Para estar más conscientes de las ventajas y desventajas de comercializar pieles crudas y pieles procesadas en curtidoras, se da muestra del proceso de transformación de estas en las curtiembres y de algunas características y consecuencias generadas a raíz de estos procesos, así como de las restricciones internacionales y ambientales de los mismos.

Los aspectos del comercio exterior son de suma importancia para determinar la viabilidad de exportar estas pieles a Hong Kong, por tanto se muestra un análisis de la demanda y de la oferta de este producto en el mercado Chino en relación con los diferentes bienes de consumo que se producen a base de las pieles de burro, se da muestra del comportamiento de las exportaciones, importaciones y reexportaciones de Hong Kong, así como de los procesos de distribución física internacional que determinan algunos términos a la hora de negociar; aspectos como el envase, empaque, embalaje, transporte, Incoterms, entre otros.

Finalmente y como suma importancia se hace un breve análisis de los aspectos culturales de los Asiáticos, dado a que estos factores dan un bosquejo de cómo comportarse al momento de iniciar una negociación con ellos para concluirla en feliz término y satisfacción de ambas partes.

Una vez consumada la recolección de la información, se examinó y analizó encontrando entre otros hallazgos que Hong Kong es un lugar sumamente atractivo para el sector internacional, puesto que posee algunos aspectos favorables en materia económica y comercial. Hong Kong cuenta con una economía dos sistemas que lo hace un lugar independiente a China Continental, lo que permite que este país se vea obligado a destinar sus procesos internacionales a la importación y reexportación comúnmente. Los países Asiáticos, y en especial China y Hong Kong resultan ser gurús de la moda y del mercado del cuero, lo que pone a las pieles de animal como un bien altamente demandado, ya que aunque allá también se producen la demanda es mayor, por lo que requieren del sector externo para abastecer la demanda nacional.

1. Formulación del proyecto

1.1 Antecedentes

“El estudio de factibilidad para la exportación de pieles saladas de burro hacia Hong Kong” es un trabajo de grado realizado por Daniela Estrada Martínez estudiante de Negocios Internacionales de la Institución Universitaria Esumer en Medellín, Antioquía, 2016. En este trabajo, la autora describe brevemente el entorno político de Hong Kong y su estrecha relación con China. Se indagó sobre la historia del burro en China, su connotación e importancia para esta cultura y la demanda actual en dicho país del mercado de pieles saladas de burro.

Es la continuación al proyecto de grado para la graduación de la Tecnología en Negocios Internacionales de la misma universidad denominado Skins SAS, en su resumen ejecutivo menciona:

Colombia Skins S.A.S, es una empresa que busca satisfacer las necesidades existentes en el sector de la marroquinería de Hong Kong. La idea de crear una empresa exportadora de pieles especialmente pieles de burro nace de la demanda existente que tiene Hong Kong en cuanto a pieles crudas saladas.

Con esta idea de exportar pieles crudas no se incurrirían gastos en maquinaria ni se contaminarían las aguas con los procesos de curtido que requieren las pieles procesadas, además de esto se enviarían en contenedores sin refrigeración ya que con el salado las pieles se conservan.

Para determinar la viabilidad de la exportación de las pieles se realizamos estudios de: Estudio de mercados, Estudio técnico, Estudio organizacional y legal y Estudio financiero (Estrada, 2012).

Hong Kong siempre ha pertenecido a China, sin embargo, producto de la derrota frente a Reino Unido en 1842 se convirtió en colonia inglesa por más de 150 años. En 1982 ambas partes iniciaron conversaciones las cuales finalizaron en 1997, año en que China recupera la soberanía y Hong Kong se transforma en una Región Administrativa Especial de la República Popular China (Struminger, 2016). A partir de este año empieza a regirse por una Ley Básica la cual está vigente hasta el año 2047 y que facultó el desarrollo de un sistema democrático propio convirtiéndose en un estado único en China (BBC Mundo, 2016).

Con el fin de dar aplicación a esta ley se creó un principio denominado un país, dos sistemas. “Consiste en la convivencia de dos sistemas económicos diferentes: el comunista de Pekín y el capitalista de Hong Kong, gobernados por la misma política comunista” (BBC Mundo, 2016). Asimismo, esta región conserva sistemas independientes: judicial, administrativo, aduanero y fronteras externas.

Si bien es cierto, las relaciones externas y la defensa son responsabilidades de China, Hong Kong es un territorio aduanero y económico completamente independiente del resto de China por lo cual puede firmar acuerdos internacionales a nombre propio en materia comercial, económica y ciertos aspectos legales. (Oficina de asuntos de Asia Oriental y el Pacífico, 2016).

Hong Kong cuenta con todo el apoyo de los Estados Unidos desde el año 1992 donde la cooperación va encaminada hacia búsqueda de la prosperidad, autonomía y mejorar el estilo de vida en Hong Kong pero bajo intereses económicos y políticos de Estados Unidos (Oficina de asuntos de Asia Oriental y el Pacífico, 2016).

Según cifras del Hong Kong Trade Development Council (HKTDC) para el 2015 Hong Kong fue el segundo mayor socio comercial de China, después de los Estados Unidos, y China ha sido el principal socio comercial de Hong Kong desde 1985. En el año 2003 China continental y Hong Kong firmaron el Acuerdo de Asociación Económica Más Estrecha (CEPA, por sus siglas en inglés) dentro del cual, Hong Kong puede exportar a China todos los productos (incluidos en el acuerdo) a un arancel de 0%, además de disfrutar de un trato preferencial en la prestación de varios servicios en China (Wong, 2016).

De esta forma, se puede constatar que la relación comercial entre Hong Kong y China continental es estrecha visualizando una gran ventaja: un mercado potencial Chino ingresando desde un mercado capitalista, Hong Kong.

Entendida la relación entre Hong Kong y China, es preciso mencionar el papel del burro en dicha cultura.

Hay un proverbio chino que refleja la importancia del burro en este país: “Una esposa puede costarte 5 dólares, pero un burro te cuesta 15” (Brookshier, 2001, pág. 149).

Revisada la historia de China continental, en la antigüedad no se encontraron registros acerca de trabajos forzosos o sacrificio de burros lo cual hace presumir que era un animal con privilegios dentro de esta cultura. Solo hasta el año 295 a.c., se refirió al burro en la ejecución de actividades agrícolas y la construcción de la muralla China los cuales eran trabajos pesados, no obstante, la ayuda suministrada por el animal hizo crear un aprecio especial hacia ellos. Con la entrada del cristianismo, el budismo empezó a expandirse, los monjes utilizaban los burros para transportarse a sus templos, guardar comida, ropa, arte y escritos religiosos, su funcionalidad hizo que fueran bien tratados y apreciados. En el año 206 d.c., un emperador ordenó que sus carruajes fueron dirigidos por burros blancos sin embargo fueron reemplazados más adelante por los caballos, los

cuales eran más finos para el transporte real. En 424 d.c., empezaron a utilizar los burros como medio de transporte humano y también de armas. En el 508 d.c., otro gobernante encontró divertido usar burros en sus carruajes, además de utilizarlos para salidas e idas al mercado. Año tras año y reinado tras reinado, el burro se posicionó como elemento fundamental para las tareas de carga tanto local como extranjera y se había convertido en un medio de transporte de carga (Brookshier, 2001, págs. 149-155).

Fue esa época tal vez la más importante para la importancia del burro en la cultura China, porque además de ser muy útil en las actividades de comercio, la leche de las hembras era utilizada para alimentar bebés y personas inválidas, después de morir, utilizaban el cuero para la fabricación de zapatos y lo más valioso, del cuero extraían una gelatina médica de gran reputación en este país (Brookshier, 2001, pág. 155) hasta los días de hoy.

Este producto de la Medicina Tradicional China recibe el nombre de “Ejiao” se obtiene hirviendo el cuero del burro y refinándolo hasta que logra el potente tónico; el cual es suministrado a mujeres con anemia, que sufren de mareos o tos seca (Diario El Pueblo, en línea, 2016).

Su nombre farmacéutico es Colla Corii Asini; su nombre zoológico *Equus asinus* L.; su nombre vulgar Gelatina de piel de asno y su primer registro es Shennong Bencao Jing. Es dulce y neutro. Ayuda en la cura de los pulmones, hígado y los riñones y su función es el de nutrir la sangre, contener las hemorragias, reabastecer los riñones y humedecer los pulmones. La dosis es de 5 a 10 gramos y está contraindicada cuando hay debilidad del estómago y del baso lo cual se manifiesta con la falta de apetito e indigestión, o también a través del vómito y la diarrea (SaludBio, 2014).

Según cifras de la Asociación de Comercialización de Ejiao, actualmente China produce por año 5.000 toneladas del tónico aproximadamente, para lo cual

requiere de 4 millones de pieles de burro, pero la producción nacional no alcanza 1.8 millones con la cual solo se pueden producir 3.000 toneladas (Diario El Pueblo, en línea, 2016).

La disminución en la tasa de reproducción debido a la mala fertilidad ha contraído la producción de burros en China lo cual ha aumentado en un 23% el costo de las pieles, que para el año 2015 se pagaban 395 dólares por piel completa de burro. Para tener más claridad sobre el aumento del precio de la piel de burro se hace esta comparación: pagan hasta 3.000 yuanes por piel de burro mientras que por piel de caballos y mulas, únicamente 200 yuanes; la piel de cerdo es aún más económica (Diario El Pueblo, en línea, 2016).

La población china gasta 63 millones de dólares anualmente para comprar el “Ejiao” lo cual representa un crecimiento de la demanda interna y popularidad del tónico (Castillo, 2014). “Además la connotación medicinal del cuero del burro como materia prima para la elaboración del “Ejiao”, ya presenta un alcance internacional, por lo que la demanda en mercados extranjeros se hace mayor” (Diario El Comercio, 2014).

La investigación documental confirma los beneficios y usos de la piel de burro, la mayoría enfocados en la medicina, aunque otros mencionan aplicaciones como en la elaboración de productos cosméticos, dulces y marroquinería y hace dos años, China ha empezado a buscar proveedores en América Latina.

En México, por ejemplo, la relación comercial con China es muy fluida por el fácil acceso al transporte marítimo y un acuerdo firmado de 1899 (Tratado de amistad, comercio y navegación), y particularmente el negocio de las pieles de burro ha generado exportaciones por 3.569 dólares para el año 2014 incluyendo la materia prima (pieles de burro) y productos ya transformados como artículos de belleza, suplementos naturistas y dulces. Es tanta la expectativa sobre el mercado Chino,

que el gobierno federal ha decidido realizar visitas para imponer productos con el sello Mexicano en la segunda economía del mundo (Noticieros Televisa, 2014).

En Perú, la Cámara de Comercio, Agricultura e Industrias de Huancayo, se reunió con un representante Chino quien viajó a esta localidad en busca de proveedores no solo para la compra de la piel de burro utilizada como materia prima para la elaboración de la medicina tradicional china, sino también para la exportación de su carne (Diario El Comercio, 2014).

Con respecto a la carne de burro, se pudo evidenciar la perseverancia de los Chinos en buscar proveedores en todo el mundo para adquirirla, en África, Kenia abrió la primera planta de sacrificio de burros con destino a China ya cuenta con una oferta importante de equinos que se encontraba en la ilegalidad por la protección de los mismos, sin embargo, con este proyecto se dio fin a esa práctica:

El matadero de John Ngonjo Kariuki comenzará a funcionar en la localidad de Maraigushu en la primera semana de marzo, con la intención de abastecer a la creciente población china en el este africano y exportarla también al gigante asiático, cuyo consumo es muy común en la provincia oriental de Shandong (Agencia EFE, 2014).

En Bolivia, los empresarios Chinos informaron al Servicio Departamental de Agricultura (SEDAG) que están buscando una fuente de financiación para que en la población de Oruro se implementara la producción de burros:

Aseveró que la empresa china que planteó la producción de equinos, actualmente se encuentra trabajando en el acondicionamiento del lago Poopó y como condición exige implementar la producción de burros, para que este animal no solo sea de carga, sino se pueda aprovechar su carne (Diario La Patria en Línea, 2015).

Brasil ha tenido adelantos muy importantes en la materia, en una misión comercial realizada al país asiático, la ministra de agricultura de Brasil anunció que un empresario de la industria farmacéutica China está queriendo comprar 1.000.000 de burros cada año (Diario La Red 21 en línea, 2015).

China es el principal socio comercial de Brasil y en un acuerdo reciente se comprometió a invertir cerca de 53.000 millones de dólares en el país suramericano, sobre todo en infraestructuras (Notiamerica, 2015)

En Colombia y Venezuela este nuevo negocio, ya formalizado por los Chinos en países como México, Bolivia, Perú, Brasil y Kenia, sigue siendo un completo paradigma, sin embargo, los acontecimientos ocurridos durante lo corrido de este año (2016) apuntan hacia la “afanada” demanda oriental por la piel de burro, ya que en municipios como la Guajira y Sucre (en Colombia) y el Zulia (en Venezuela) han encontrado muertos una gran cantidad de burros de los cuales únicamente quitaron su piel; los indicios de las autoridades se limitan a que se trata del tráfico ilegal con destino a China como materia prima del sector de la marroquinería. A continuación se citan algunos de las noticias que no han dejado de circular:

“Esta vez fueron 10 animales despellejados en Los Palmitos (Sucre). La principal causa, según las autoridades de policía ambiental, sería el tráfico ilegal de pieles hacia el mercado chino” (KienyKe, 2016). Esta misma fuente afirma que la piel de burro podría ser utilizada para el calzado, bolsos, correas, billeteras y en si todo lo relacionado con la marroquinería y que es comercializada alrededor de los \$700.000 de forma ilegal lo que impulsa a los traficantes a robar los animales, despellejarlos y dejarlos abandonados. Asimismo, que la carne es comercializada hacia Medellín y allí es vendida como carne de res.

En marzo de este año, el Diario El Meridiano (2016) emitió una nota en la que buscaba investigar la muerte de burros en el municipio de Sucre por lo que acudió

al concepto de un experto en el proceso de la curtiembre quien explico que “si la piel de burro es tratada de forma adecuada se puede transformar en productos de calidad, para fabricar bolsos, correas, zapatos o accesorios”.

En abril, el diario continúa con la investigación al encontrar 10 burros despellejados llegando a 50 los animales muertos durante lo corrido del año 2016 aduciendo que “quienes están pelando a los burros lo hacen para comercializar su piel al mercado chino, ya que allí es muy apetecida para fabricar zapatos, carteras y otros elementos de cuero” (Diario El Meridiano en línea, 2016).

La más reciente noticia sobre este caso fue la captura de tres personas de la banda “Los pela burros” quienes manifestaron que robaban los burros y utilizaban su piel para camuflar y traficar droga aprovechando el mal olor que ellas emiten. “Las pieles de los burros también están siendo enviadas de manera ilegal hacia la China y otros países del lejano oriente, donde son utilizadas para la fabricación de calzado, bolsos, cartera y demás productos de marroquinería, informó la funcionaria judicial” (Extra Noticias, 2016).

En el caso de Venezuela, los burros son robados del municipio de El Zulia y su cuero es vendido a colombianos por 10.000 bolívares cada uno, además, los hurtos también son cometidos en la Guajira donde hallaron una planta de sacrificio ilegal donde únicamente quitaban la piel de los animales (Montiel, 2015).

Así las cosas, lo que para algunos países Latinoamericanos, el negocio de la venta de piel de burro (también carne) está siendo tecnificado y avalado por ministerios de industria y comercio, en otros, como Colombia este negocio fue tomado por traficantes, quienes de forma ilegal aportan a suplir la gran demanda China por el cuero de burros, ocasionado un problema económico y social.

1.2 Estado del Arte

Analizadas diversas Bibliografías, se encontraron algunos proyectos que se han desarrollado a lo largo de los últimos años, relativos al procesamiento de pieles de animal en general y de la exportación de piel saladas en particular.

Título: Proyecto de exportación de piel salada a Shanghái, China

Autor: Leticia Adriana Sánchez Hernández, Norma Alejandra Pérez Hernández, José Bernardo Hernández Ávila

Año: 2012

Es un trabajo de grado de la especialización en Administración del Comercio Exterior, de la Universidad Veracruzana de México. El cual plantea un análisis del mercado chino de la piel; a fin de justificar y fundamentar la pretensión de la exportación a través de la CIASA (Comercializadora Industrializadora Agropecuaria SA). Su proyección es comercializar internacionalmente piel Salada específicamente hacia Shanghái China. El propósito de este trabajo por tanto, es plantear una estrategia de ventas a nivel internacional de piel de ganado bovino, dado a que actualmente los precios de los productos derivados del bovino se encuentran presionados a incrementar, a raíz de la relación que este guarda con el mercado internacional de granos y la sequía generada a nivel nacional, dejando como consecuencia una constante debilidad del consumo (Sanchez, 2012).

Título: El uso de la piel animal como soporte para obra gráfica original

Autor: Óscar Juan Martínez García. Directora: Dra. Blanca Rosa Pastor Cubillo

Año: 2006

El presente es un proyecto doctoral de la Universidad Politécnica de Valencia, que se basa en el uso de la piel de animal para obra gráfica original y tiene como objetivo global realizar una propuesta de obra personal en la cual el cuero sea el soporte fundamental de estampaciones (Martinez, 2006).

Para llegar al horizonte del trabajo, el autor se propuso analizar fenómenos relevantes que guardan relación con el mundo de las pieles y cueros, para así lograr la catalogación sistemática de diversos tipos de cuero que en conjunto se apliquen a diferentes técnicas de grabado.

Título: Plan de empresa para fabricar y comercializar productos de marroquinería en pieles exóticas en la ciudad de Cali

Autor: José Luis Aragón Nieto, Raúl Emilio Alzate Bedoya

Año: 2012

Este proyecto es un trabajo de grado de Maestría en Administración de la Universidad ICESI de Santiago de Cali, en el que se plantea la creación de una S.A.S. (sociedad por acciones simplificada) y que tiene como propósito determinar las posibilidades y viabilidad en materia económica, legal y social para la producción y distribución de bienes del sector marroquinería con pieles exóticas como la del cocodrilo, hacia el mercado de Santiago de Cali (Aragon, 2012).

Los autores han preferido este tipo de piel dado a que el mercado de la marroquinería en las pieles comunes como las del bovino resultan ser altamente competidas.

Título: Guía ambiental para el sector curtiembres

Autor: Departamento Técnico Administrativo del Medio Ambiente - DAMA

Año: 2004

A través de la presentación de este proyecto se presenta una guía ambiental, a fin de promocionar un desarrollo industrial sostenible, que resulte como instrumento de pretensión y control de la contaminación industrial; por lo tanto, esta guía pretende orientar a los distintos sectores que desarrollan actividades que guardan relación con el tema ambiental mediante el suministro de herramientas de prevención y control de la contaminación (Departamento Técnico Administrativo del Medio Ambiente, 2004). Resulta importante esta guía para el proyecto de exportación de piel de Burro Salada, toda vez que al procesarla se está afectando de cierta manera el medio ambiente.

Título: Análisis de la trazabilidad en la cadena productiva del cuero

Autor: Yuliana María Vargas, Ángel Andrea Zuleta Correa

Año: 2010

El presente es un trabajo de grado de la Escuela de Ingeniería de Antioquia, en este las autoras tienen como propósito evaluar el proceso de trazabilidad inversa de la cadena productiva del cuero para una línea de accesorios, identificando así los procesos de la cadena productiva y los defectos, daños y problemas que se presentan a lo largo de ésta, identificando las causas que los generan y afectan su calidad, impidiendo que ésta se destaque entre las ofrecidas por otros países (Vargas, 2010). Este análisis muestra los distintos procesos del cuero, desde la marroquinería hasta la conservación con la aplicación de la sal. En este se encuentra un breve análisis del comercio exterior del cuero y los principales países a los que se distribuye. Así mismo se identifican diferentes frigoríficos de la ciudad de Medellín que arrojaron información y guardaron importancia para la investigación.

Título: El mercado de la marroquinería y la piel en Hong Kong

Autor: Cristina Jiménez

Año: 2012

El presente es un estudio realizado desde la Oficina Económica y Comercial del Consulado de España en Hong Kong, el cual busca analizar las condiciones del mercado de la marroquinería y la piel en esta última ciudad. En este se pueden encontrar desde conceptos y cifras de comercio exterior como las principales reexportaciones e importaciones, partidas arancelarias, competidores, etc.; hasta características de la demanda, del sector, segmentación y canales de distribución, entre otros aspectos. En esta investigación se ha podido observar a modo de conclusión que junto con Shanghái, Hong Kong es el escaparate de moda del continente asiático. Todas las grandes marcas internacionales tienen su representación en la región, y los representantes de estas marcas suelen tomar a Hong Kong como referente a la hora de valorar las tendencias de moda en Asia (Jimenez, 2012). Condición que pone a esta ciudad como un mercado atractivo para la inclusión de pieles de animal.

Título: La economía de Hong Kong y su integración con China

Autor: Gabriela Correa López

Año: 2004

Este artículo es un estudio económico de Hong Kong y su integración con China publicado por la revista Redalyc, en el que se puede interpretar el proceso que ha venido teniendo la economía entre estos dos estados. En este se indaga sobre la situación de Hong Kong, los cambios que ha tenido y las relaciones comerciales que tiene con China. Con esta publicación se logra comprender también la importancia que tiene este estado para las relaciones exteriores de China ya que logra conectar a este último con el resto del mundo. De esta fuente se puede concluir que el futuro económico de Hong Kong depende directamente de la condiciones que conserve el éxito económico de China Continental, así como también de su participación y aporte en la economía a nivel mundo y en sus políticas locales (Correa, 2004)

1.3 Planteamiento del problema

El acuerdo de devolución del control Británico a la República Popular China de los territorios que fueron ocupados por 155 años, reconoce al principal mercado objetivo de este estudio con el nombre de Región Administrativa Especial de Hong Kong, la cual resulta altamente significativa en diversos aspectos, pues suele ser un puente de contacto determinante e importante de China con el mercado externo y con la economía mundial, además incluye lo que a lo largo del trabajo se expresa como punto importante en materia económica: un acuerdo de coexistencia de transición de dos sistemas económicos diferentes. (Correa, 2004).

Hong Kong ha dejado la historia marcada como una economía exitosa, al pasar a ser ejemplo para las otras entidades que han estado en conflicto económico con China. Lo anterior indica que a raíz de la estabilidad y del éxito económico que ha caracterizado a Hong Kong en los últimos años, ha aumentado de cierto modo el éxito Chino referente a la posición que guardan en el ámbito comercial y financiero a nivel internacional; por tanto surge la necesidad de dirigir este producto hacia Hong Kong para que a través de este se pueda incorporar al mercado chino con el apoyo y aprovechamiento de las ventajas que este sistema económico ofrece al sector externo. La economía internacional de Hong Kong se ve afectada positivamente, pues como proporción del PIB las operaciones de comercio exterior están determinadas en índices mayores al 100%, dado a los procesos de reexportaciones, traslado, almacenaje y operación del puerto” (Correa, 2004)

Desde que se ha puesto en marcha la actividad ganadera en China su objetivo inicial y primordial ha sido la producción de productos cárnicos y lácteos, pero no se había incursionado en el mercado de las pieles, a partir de los años 70 y por la alta demanda del mercado las reformas consideraron el desarrollo de la industria

para la fabricación y comercialización de piel a gran escala (Sanchez, 2012). Lo anterior es una muestra de la demanda que abarca este mercado, el cual da pie a que el sector externo tome la iniciativa de exportar este producto.

La situación problemática que se ha detectado en Hong Kong, de la que surge el objeto principal de esta investigación hace referencia a la alta demanda de pieles de burro en China, y demás países Asiáticos.

Actualmente, China figura a nivel mundial como el principal productor, consumidor y exportador de la piel en diversas transformaciones, especialmente en el cuero. Con base a un reporte del gobierno Pakistání del (2011), la industria marroquinera en China se compone por un sin número de empresas, de las cuales se prevé que 2079 destinan su producción al curtido de piel para la transformación en cuero. Debido a los distintos inconvenientes que se presentan para obtener la suficiente piel como materia prima de sus procesos, estas asociaciones se posicionan como clientes potenciales para la elaboración de estrategias de exportación que estén fundamentadas en la segmentación geográfica (Sanchez, 2012).

La exportación de la piel guarda muchas ventajas para con este mercado, entre las que se pueden mencionar la baja tasa arancelaria y el valor agregado que genera la piel salda por su versatilidad para disponer de ella, ya que en este continente la piel de burro es utilizada para diferentes sectores como lo son el textil en el que se fabrican prendas de vestir, el sector marroquinero en el que se fabrican accesorios de cuero como zapatos, carteras, etc., y el medicinal en el que se extrae de la piel sustancias que aportan a la medicina tradicional. De ahí entonces la necesidad de abarcar este mercado y abastecer la demanda (Sanchez, 2012).

Hong Kong además de Shanhai figura como el escaparate de moda de toda Asia, pues cuando se trata de tomar en cuenta las tendencias de la moda en este

continente, los representantes de las grandes marcas generalmente toman a Hong Kong como punto de referencia, especialmente porque todas las prestigiosas marcas internacionales tienen su representación en la zona. (Jimenez, 2012). A esto se debe en gran medida que el cuero sea potencia en este mercado; pues en el mercado de la piel y la marroquinería se mueven principalmente dos sectores, primero el de la piel usado para crear artículos finalizados y luego el de la marroquinería en el cual *"China es el principal actor, con una cuota de mercado de importaciones del 54%"* (Jimenez, 2012).

En China se ha hecho muy común el tipo de medicina tradicional que se produce a base de piel de burro, a la que se le ha asignado el nombre de medicina Ejiao, la cual se elabora inicialmente hirviendo la piel de burro y refinándola posteriormente para la obtención de un poderoso tónico. "Ejiao se prescribe principalmente por las mujeres que sufren de anemia, tos seca o mareo. El nombre proviene de Shandong, donde fue creado el poderoso elixir" (Diario El Pueblo, en línea, 2016).

La producción anual de tónicos en China es bastante alta, la cual según estadísticas de la Asociación de Comercialización de Ejiao asciende a 5.000 toneladas aproximadamente. Estas cifras demuestran la alta cantidad de materia prima que se requiere para abastecer la demanda y cumplir con el volumen de producción anual, para esto se requieren un estimado de 4 millones de pieles de burro; pero la cantidad que la producción nacional puede ofrecer a esta necesidad es inferior a los 1,8 millones. Estas cifras conllevan a que al menos el 40% de los productos Ejiao sean falsos y realizados con bienes sustitutos. Otro aspecto que afecta la producción de pieles de burro y el abastecimiento de este recurso como elemento principal para la medicina ejiao es que en China se ha reducido la fabricación de estas pieles, dado a la baja tasa de reproducción por mala fertilidad y la escasa crianza de este animal, de ahí el 23% del aumento del costo de esta materia prima. Para el año pasado (2015) el precio promedio de la piel de burro

estuvo por encima de los 2.600 yuanes (395 dólares) (Diario El Pueblo, en línea, 2016).

Estas cifras demuestran la necesidad de suministrar pieles de burro al mercado Chino, ya que la producción de estos animales es insuficiente si se compara con la demanda de las pieles utilizadas para la fabricación de tónicos medicinales. De lo anterior cabe concluir que en los países Asiáticos la demanda de piel de burro es exageradamente alta, ya que se emplea para múltiples usos que van desde el sector textil, hasta el marroquinería y el medicinal; con este estudio se pretende determinar cuál de los sectores es más rentable y factible para exportar las pieles, teniendo en cuenta los aspectos económicos y ambientales que determinan las posibilidades y ventajas.

Con base a estas consideraciones, cabe preguntarse entonces ¿Cuál es la ventaja de dirigir las exportaciones de las pieles a Hong Kong? y ¿cuál de los sectores de la piel conviene abarcar: textil, marroquinería y farmacéutico?

1.4 Justificación

La iniciativa de comercializar pieles de burro en el mercado chino resulta atractiva al ser un producto apetecido en los países Asiáticos, toda vez que este tiende a satisfacer necesidades en diversos sectores como el textil, medicinal y marroquinería.

Como se ha mencionado con antelación, China es un país en el que la demanda de piel de burro es considerablemente alta, y por tanto la producción nacional resulta insuficiente para abastecer a los clientes, dejando con ello una puerta abierta a los mercados internacionales. Como se expone en los objetivos con esta investigación se pretende determinar qué tan factible resulta incorporar la piel de burro salada en el mercado chino y cuál de sus transformaciones resulta más rentable, bien sea la piel tratada mediante curtido o la piel para uso medicinal. Ambos aspectos resultan interesantes y guardan cierto grado de relevancia. Las

pieles transformadas en bienes manufactureros mediante la marroquinería son un producto perdurable, elegante y apetecido por gran parte de la sociedad; por otro lado, la piel utilizada para elaborar productos medicinales, además de abastecer el amplio mercado cubre una necesidad trascendental para la humanidad. Según las palabras del empresario Fernando Salazar publicadas en el portal web del Noticiero Televisa (Noticieros Televisa, 2013) “Estas personas en China hierven las pieles, extraen las proteínas y hacen una especie de té, a base de esta gelatina que tiene propiedades medicinales, de hecho, este producto es parte de la medicina tradicional”.

Aunque la comercialización de pieles de animal puede parecer inhumana, realmente esta práctica se realiza bajo normas y procedimientos legales mediante la obtención de las certificaciones y gestiones ante entidades públicas, como el Certificado de inspección sanitaria de animales, productos de origen animal y biológico; el certificado de Fumigación y el Certificado de inspección Zoosanitaria, ICA. A este respecto se sabe que algunos procedimientos tienden a ser algo tóxicos y perjudiciales en materia ambiental; sin embargo en este caso particular la pretensión de comercializar la piel salada se ajusta a la posibilidad de prevenir contaminación ambiental, ya que al exportar la piel cruda se evaden gastos y procesos de marroquinería y contaminación del agua formada con el proceso de curtido que se genera con las pieles procesadas.

El cambio y evolución económica de china, que inició en el año 1978 ha sido un aspecto beneficioso para la economía de Hong Kong, dado a que se relocalizó parte significativa de su producción en el continente y a que se ha sostenido como puerto de almacenaje y transporte regional; además de lo anterior otro factor que ha favorecido a esta economía es el impulso de operaciones de comercio exterior como importaciones y reexportaciones. (Correa, 2004). De estas circunstancias nace también la iniciativa de exportar las pieles a Hong Kong; la cual parte de la facilidad en materia económica que este proceso traería consigo; como es sabido, aunque China y Hong Kong guardan relación entre sí,

este último es un territorio económico diferente el cual tiene la libertad de realizar sus propios acuerdos comerciales a nivel internacional; pues estas afirmaciones logran calificar a Hong Kong como uno de los más grandes centros financieros globales, lo que hace que su economía esté determinada en gran medida por las actividades de comercio exterior.

Si bien es cierto, el tema de logística en el comercio exterior es un aspecto determinante para la toma decisiva de consolidar una negociación, básicamente por los gastos de transporte y todas las condiciones que este proceso acarrea. Por tanto cabe resaltar que Hong Kong ha tenido un rápido crecimiento que ha implicado una dinámica demanda de la infraestructura de su centro logístico, el cual figura como uno de los lugares de transporte más importantes de Asia, ya que posee el tercer puerto contenedor del mundo y el primer aeropuerto de flete. Además su puerto internacional es quizás el primero en el mundo en el que circulan contenedores con 24 millones de TEU (Twenty feet Equivalent Unit) intercambiadas. A través de éste se transitan cada año en Hong Kong alrededor de 245 millones de toneladas de mercancías. Este centro logístico está posicionado estratégicamente, generando facilidades de acceso al mercado Chino y convirtiéndolo en un lugar inevitable para los intercambios de bienes internacionales. (Santander Trade, 2015)

A esta afirmación también se debe el hecho de que direccionando el producto objeto de estudio a este país, se pueda penetrar más fácil y con menores costos logísticos el mercado chino; pues Hong Kong con su economía dos sistemas se ve obligada a sostener altas importaciones y reexportaciones dirigidas principalmente hacia China.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo general

Desarrollar un estudio de factibilidad para la exportación de pieles saladas de burro desde el municipio de la Ceja Antioquia con destino a Hong Kong, basados en una demanda insatisfecha y en crecimiento, a fin de aprovechar las ventajas que proporciona el sistema económico de Hong Kong para la entrada al mercado de China Continental.

1.5.2 Objetivos específicos

- Conocer la situación económica actual de Hong Kong, la relación con China Continental y en específico la demanda de cuero en ese país asiático utilizada como materia prima.
- Definir la oferta de piel de burro en Colombia a través de la búsqueda de plantas de sacrificio y frigoríficos legales.
- Detallar el proceso de exportación: negociación y marketing internacional, formas de pago, financiación, trazabilidad, normas zoonosanitarias, beneficios arancelarios y económicos que ofrece el gobierno nacional para el impulso de las exportaciones en el país.
- Definir el sector al cual van destinadas las pieles de burro (farmacéutico o de marroquinería y calzado) con el propósito de fijar un precio de venta acorde al dispuesto a pagar por la industria y no al valor que en Colombia esta materia prima pueda alcanzar.

1.6 Marco metodológico

1.6.1 Método

Para llegar al horizonte del estudio se abordó el método cualitativo para que a través de estas herramientas se pueda determinar la oferta nacional del producto en estudio y se logre interpretar y analizar la posibilidad de incluir la piel de burro salada al mercado de China mediante la exportación hacia Hong Kong. Este enfoque se trabajará bajo las fuentes primarias y secundarias, a partir también del método deductivo, y del diseño no experimental, ya que no se controlarán variables.

1.6.2 Metodología

Recolección de información Secundaria: La obtención de la información se logró mediante la revisión documental de artículos de revistas, libros y periódicos económicos para dar inicio a la investigación y analizar el material existente como insumo a los pasos siguientes. Esta investigación se hizo también con el apoyo de herramientas y documentos de internet, que dan muestra de la situación actual del burro como animal y su carne y piel como producto para comercializar tanto en China como en Colombia y en otros países. Estas herramientas han sido necesarias para adquirir conocimientos sobre el sistema económico de Hong Kong, para establecer la importancia de las pieles de animal en Asia y especialmente en china, para realizar análisis sobre los diferentes procesos aplicados en las pieles y para determinar la viabilidad de exportar las pieles de burro saladas a Hong Kong como logro del objetivo de esta investigación.

Con la utilización de las herramientas secundarias se ha logrado recopilar alrededor del 95% de la información, dado a que se han hecho análisis de diferentes factores determinantes como el estudio de la demanda y de la oferta y todos los aspectos de comercio internacional de las pieles en Hong Kong y en Colombia, como acuerdos comerciales, logística y distribución, términos de negociación INCOTERMS, entre otros sectores que determinan la viabilidad de este estudio.

Mediante la investigación en los sitios de internet de frigoríficos y de informes relacionados con el sector de piel, se logró conocer aspectos determinantes del proceso de transformación y preparación de las pieles de animal (curtiembre), así como los diferentes bienes de consumo final provenientes de este recurso.

Otra información significativa que se ha logrado recopilar a través de las fuentes secundarias son las principales ferias internacionales del sector del cuero y de la piel que resultan ser un aspecto importante para la consecución de clientes.

Recolección de información Primaria: A fin de recolectar contenido que no esté disponible sólo en documentos y archivos, y para obtener información veraz de la realidad, se realizaron entrevistas a algunos frigoríficos de Colombia; con lo que se ha pretendido obtener respuestas definitivas y concretas sobre aspectos determinantes referente al procesamiento, almacenamiento y conservación de pieles de burro como objeto de estudio.

Trabajo de Campo: El enfoque cualitativo en esta investigación ha pretendido hacerse en un sentido general, puesto que el objetivo de este requiere de un pequeño trabajo de campo aplicado desde la entrevista, herramienta con la que se ha procurado validar la posición de los diferentes frigoríficos referente a la producción de pieles de burro. Dichas entrevistas se efectuaron mediante un cuestionario que luego de ser ejecutado permitió revelar la apreciación propia del

personal del gremio de las pieles de animal referente a la producción y comercialización de las mismas.

1.7 Alcances

Con este trabajo se realiza un estudio de factibilidad para penetrar el mercado de China mediante la exportación de pieles de burro saladas hacia Hong Kong desde el municipio de la Ceja Antioquia, con relación a aspectos económicos y del mercado en los últimos 10 años.

Para esto se hace una extensiva investigación documental, en la que se pretende conocer en un sentido más amplio la situación económica de Hong Kong y la relación que esta guarda con China, para así determinar las posibilidades de incorporar el producto en este mercado.

Este trabajo se fundamenta también con la información recopilada sobre el uso de las pieles y el proceso de transformación de estas desde el criadero hasta el frigorífico.

Al realizar este estudio, se pretende responder varios interrogantes relacionados a continuación, que determinen la factibilidad de exportar pieles de burro saladas hacia Hong Kong y que a la vez puedan abastecer el mercado de china.

- Surge la necesidad de determinar a qué sector se dirigirá este producto (farmacéutico o de marroquinería y calzado) por tanto se investigarán a los procesos de transformación y conservación como el de curtiembre para transformación del cuero, y el proceso de salado para la conservación de la piel cruda.
- Se requiere determinar la oferta de piel de burro en Colombia mediante el análisis del mercado, a través de la investigación de las plantas de

sacrificios existentes y los frigoríficos, especialmente los de la ciudad de Medellín Antioquia

- Realizar un análisis de la evolución del comercio exterior y el proceso de exportación, que contemple todos los aspectos determinantes como el mercado y marketing internacional, el proceso de logística internacional y formas de pago, los requerimientos legales y zoosanitarios, acuerdos comerciales, barreras arancelarias, entre otros.

Finalmente, cabe destacar que al revisar las teorías y literaturas relacionadas se encuentra que se han realizado algunos estudios relacionados con las pieles y el sector marroquino desde el ámbito internacional, los cuales se describen en el estado del arte.

2.Ejecución del Proyecto

2.1 Marco teórico.

2.1.1 Principales datos e indicadores de Hong Kong

Hong Kong se encuentra ubicado en Asia Oriental bordeado por el Mar del Sur de China y de China como se muestra en las imágenes 1 y 2. Está compuesto por más de 200 islas, tiene una pequeña superficie de 1.108 kilómetros cuadrados, de los cuales 1.073 kilómetros son tierra y 35 agua, ocupa el puesto 184 en el mundo. En cuanto al uso del suelo el 5% es utilizado para la agricultura, 0% de bosque y el 95% para otras actividades (para el año 2011). Debido a su rápida urbanización presenta problemas de contaminación del aire y del agua (Central Intelligence Agency, 2015).

Imagen 1. Ubicación de Hong Kong en Asia Oriental



Fuente: (Central Intelligence Agency, 2015)

Imagen 2. Mapa de Hong Kong



Fuente: (Central Intelligence Agency, 2015)

La capital es Hong Kong y la moneda Dólares de Hong Kong (al 28 de abril de 2016 1 dólar de Hong Kong, HKD equivalía a 375,28 pesos Colombianos, COP). Tiene 7.311.000 habitantes ocupando el lugar 100 de 196 países en el mundo, su densidad población es bastante alta 6.646 habitantes por kilómetro cuadrado (Datos Macro, 2016). El 12% eran niños y jóvenes de 0 a 14 años; el 11% jóvenes entre 15 y 24 años; el 46% adultos entre 25 y 54 años; 15% adultos entre 55 y 64 años; y el 16% adultos mayores. La edad promedio es de 43.6 años (número 12 en el mundo) y la esperanza de vida es de 82.86 años ocupando el puesto 7 en el mundo (Central Intelligence Agency, 2015).

El 93% de la población es China, 2% son de Indonesia, otro 2% de Filipinas y el 3% restante de otros países. Su idioma oficial es el cantonés (89.5%), seguido del inglés (3.5%), mandarín (1.4%), otros dialectos chinos (4%) y otros (1.6%). En

cuanto a la religión el 90% es una mezcla de diferentes creencias chinas y el otro 10% son cristianos (Central Intelligence Agency, 2015).

La forma de gobierno está regida como una Región Administrativa Especial de China, su democracia es limitada, no tiene divisiones administrativas, no es independiente (pertenece a China), por eso celebra como fiesta nacional el 1 de octubre de 1949 por la fundación de la República Popular China y el 1 de julio de 1997 cuando fue catalogado como región especial. Son de Nacionalidad China. Su sistema legal está basado en un modelo inglés y derecho consuetudinario chino (en materia de familia y tenencia de tierras). A partir de los 18 años se ejerce el derecho al voto. El jefe de estado es el presidente de China: Xi Jinping elegido desde el 14 de marzo de 2013 (Central Intelligence Agency, 2015).

Según cifras del Hong Kong Trade Development Council (HKTDC) condensadas en la tabla 1 la economía de Hong Kong creció un 2.4% en el año 2015 y se prevé un crecimiento entre el 1% y 2% para el 2016. El producto interno bruto (PIB) creció en un 6.4% con respecto al 2015 y se estima un crecimiento entre el 2.5% y 3.5% en el 2016.

El PIB per cápita aumentó en un 5.5% entre 2014 y 2015 y las estimaciones contemplan un incremento para el 2016 entre el 1.7% y 2.6% (Wong, 2016). Este es un muy buen indicador demostrando que la calidad de vida en Hong Kong es buena, ocupa el lugar 19 en el ranking de 196 países (Datos Macro, 2016).

La inflación para el año 2015 se aumentó en un 3% con respecto a la del año inmediatamente anterior (que también había aumentado un 4.4%), aunque en lo corrido de enero a marzo de 2016 alcanza casi el mismo nivel para el 2015. El desempleo se mantuvo estable entre 2014 y 2015 (3.3%) sin embargo durante el primer trimestre de 2016 la tasa va en 3.4%. La disminución en la llegada de turistas en el 2015 de un 3.9% frente al 2014 ocasionó una reducción de un 3.7%

en las ventas al detal. La situación no mejora ya que durante enero y febrero de 2016 la contracción ha sido de un 13.6% en los dos indicadores (Wong, 2016).

Tabla 1. Principales indicadores macro-económicos de Hong Kong

Indicador	2013	2014	2015	Estimados
PIB (billones de USD)	274,1	289,5	308	315,7 – 318,8
PIB per cápita (USD)	38.100	40.000	42.200	42.900 – 43.300
Crecimiento real del PIB (%)	+ 3,1	+ 2,6	+ 2,4	+ 1 – 2
Incremento de la inflación (%)	+ 4,3	+ 4,4	+ 3	+ 2,9
Tasa de Desempleo (%)	3,4	3,3	3,3	3,4
Crecimiento de las ventas al detal (%)	+ 11	- 0,2	- 3,7	-13,6
Crecimiento de turistas (%)	+ 11,7	+ 12	- 3,9	- 13,6

Fuente: (Wong, 2016)

En cuanto al comercio internacional de mercancías, Hong Kong es séptimo más grande exportador del mundo. Sin embargo, entre los años 2014 y 2015 tanto las importaciones como las exportaciones decayeron en un 4.1% y 1.8% respectivamente, asimismo, durante el primer trimestre se han contraído en un 8.2% y 6.8% en su orden, así lo muestra la tabla 2 (Wong, 2016).

Tabla 2. Comercio Internacional de mercancías Hong Kong 2014, 2015 y I trimestre 2016

Ítem	2014		2015		I trimestre 2016	
	USD\$billon	Var (%)	USD\$billon	Var (%)	USD\$billon	Var (%)
Total Expo.	470,9	+3,2	462,2	-1,8	99,9	-6,8
Expo.	7,1	+1,7	6	-15,2	1,2	-15,2
Re-expo	463,8	+3,2	456,2	-1,6	98,7	-6,7
Total Impo.	540,9	+3,9	518,8	-4,1	112,4	-8,2
Total comercio	1.011,8	+3,6	981	-3	212,3	-7,5
Balanza Com	-70	N/A	-56,6	N/A	-12,5	N/A

Fuente: (Wong, 2016)

La tabla 3 muestra la evolución en el comercio internacional de servicios, la exportación de servicios entre 2014 y 2015 decreció en un 2.3%, mientras que la importación, en ese mismo periodo de tiempo aumentó en un 1.1%. El comercio total de servicios se contrajo en un 1.2% sin embargo, la balanza comercial fue positiva. Hong Kong es el catorceavo más grande exportador de servicios en el mundo (Wong, 2016).

Tabla 3. Comercio Internacional de servicios Hong Kong 2013, 2014 y 2015

Ítem	2013		2014		2015	
	USD\$billon	Var (%)	USD\$billon	Var (%)	USD\$billon	Var (%)
Exportaciones	135,7	+5,5	138,2	+1,9	135,1	-2,3
Importaciones	59,9	+2,6	61,7	+3	62,4	+1,1
Total Comercio	195,6	+4,6	199,9	+2,2	197,4	-1,2
Balanza Com	75,8	N/A	76,5	N/A	72,7	N/A

Fuente: (Wong, 2016)

Coyuntura. Actualmente, Hong Kong, es la economía más libre del mundo, principalmente por el sector servicios el cual representa el 90% de su PIB; es el segundo mayor receptor mundial de Inversión Extranjera Directa (IED) después de China y también la segunda mayor fuente de IED en el mundo, después de los Estados Unidos (Wong, 2016).

Los cuatro pilares de la economía de Hong Kong son: el comercio de mercancías y la logística; el turismo; los servicios financieros; y los servicios profesionales y otros encaminados hacia la producción. Las seis industrias de mayor potencial en la actualidad son: la creativa y cultural; los servicios médicos, los servicios encaminados hacia la educación; la innovación y la tecnología; los servicios de pruebas; y por último las certificaciones medio-ambientales para las empresas (Wong, 2016).

A inicios de 2016, CY Leung, jefe ejecutivo, anunció una serie de inversiones en Hong Kong para los cuatro pilares de la economía y las seis industrias prometidas. Estos incentivos se encuentran dentro del marco del Belt and Road Initiative (BRI) y el Plan Nacional Quinquenal # 13 de China los cuales son proyectos que estimulan el crecimiento económico de este país incluyendo a Hong Kong como una plataforma para la formación de capitales y finanzas, comercio y logística y servicios profesionales y de infraestructura. Además de esto, Hong Kong continuará buscando nuevos acuerdos comerciales, promoviendo la investigación, acuerdos de protección (IPPAs); buscando evitar la doble tributación y además, realizando acuerdos con los principales socios estratégicos en cuanto al transporte aéreo (Wong, 2016).

Participación internacional. Hace parte de los siguientes organismos internacionales:

- ADB (Banco de Desarrollo Asiático);
- APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico);
- BIS (Banco de Pagos Internacionales);
- FATF / GAFI (Grupo de Acción Financiera Internacional sobre el Blanqueo de Capitales);
- Los comités nacionales de la ICC (Cámara de Comercio Internacional);
- IHO / OHI (Organización Hidrográfica Internacional);
- IMF / FMI (Fondo Monetario Internacional);
- Asociado a la IMO / OMI (Organización Marítima Internacional);
- Subdirección de la Interpol (Organización Internacional Policial);
- IOC / COI (Comité Olímpico Internacional);
- Corresponsal de la ISO (Organización Internacional para la Estandarización);
- Pertenece a organización no gubernamental ITUC / CSI (Confederación Internacional Sindical);
- Asociado a la UNWTO o OMT (Organización Mundial del Turismo);
- UPU (Unión Postal Universal);

-
- WCO / OMA (Organización Mundial de Aduanas);
 - WMO (Organización Meteorológica Mundial);
 - WTO / OMC (Organización Mundial del Comercio) (Central Intelligence Agency, 2015).
 - PECC (Consejo de Cooperación del Pacífico);
 - Miembro asociado de la ESCAP (Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y el Pacífico):
 - UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo):
 - Observador de la OECD (Comité de Comercio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) (Wong, 2016).

Acuerdos comerciales. Es importante recalcar el Acuerdo de Asociación Económica Más Estrecha (CEPA, por sus siglas en inglés) firmado con China Continental, el cual permite el acceso sin aranceles a este país a un sinnúmero de productos y servicios de Hong Kong, el último adelanto, fue la liberación del estado de Guangdong donde a partir del 2014 tendrán este mismo privilegio. Además de éste, Hong Kong ha firmado acuerdos de cero arancel con Nueva Zelanda, Chile y con los países que componen la Asociación de Comercio Libre de Europa: Islandia, Noruega, Suiza y Luxemburgo y está negociando otro con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático ASEAN (Wong, 2016) la cual se encuentra integrada por Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar y Camboya (Cancillería Colombiana, 2016).

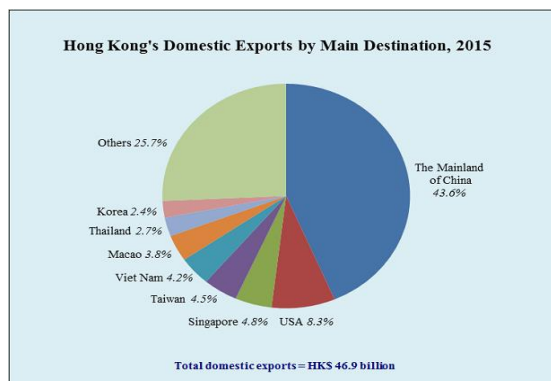
Otro tipo de acuerdos internacionales celebrados con Hong Kong son los IPPA (Promoción de la Inversión y Acuerdo de protección) el cual busca proteger la inversión extranjera, un trato justo y equitativo, compensación por pérdidas por luchas o expropiación, libre transferencia de las inversiones y las ganancias y resolución de conflictos. A la fecha Hong Kong ha firmado este acuerdo con 18 países: Australia, Austria, Luxemburgo, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Japón, República de Corea, Kuwait, Países Bajos, Nueva

Zelandia, Suecia, Suiza, Tailandia y Reino Unido (Trade and Industry Department, 2016). Concluyó negociaciones con Bahrein y Myanmar y está negociando con Rusia y con los Emiratos Árabes Unidos (UEA) (Wong, 2016).

Hong Kong también ha firmado acuerdos conocidos como DTA, es decir, Acuerdos de Doble Imposición Tributaria o también denominados, tratados fiscales, los cuales buscan impedir la doble tributación, la evasión fiscal y fomentar la inversión entre Hong Kong y la contraparte. Solo se verá afectado si usted reside en Hong Kong o en la otra jurisdicción del DTA. Este acuerdo lo ha firmado con: Austria, Bélgica, Brunei, Canadá, Republica Checa, Francia, Guernesey, Hungría, Indonesia, Irlanda, Italia, Japón, Jersey, Corea, Kuwait, Letonia, Luxemburgo, China Continental, Malasia, México, Países Bajos, Nueva Zelanda, Portugal, Katar, Rumania, Rusia, Sudáfrica, España, Suiza, Tailandia, Emiratos Árabes Unidos, Reino Unido y Vietnam (Inland Revenue Department, 2016). Está negociando con Bangladesh, Chipre, Finlandia, Alemania, India, Israel, Macao (China), Macedonia, Mauricio, Pakistán y Arabia Saudita (Inland Revenue Department, 2016).

Relación económica con China Continental. Las figuras 1, 2 y 3 tomadas del Departamento de Comercio e Industria de Hong Kong (2016), demuestran que tan importante es China Continental para la economía de Hong Kong:

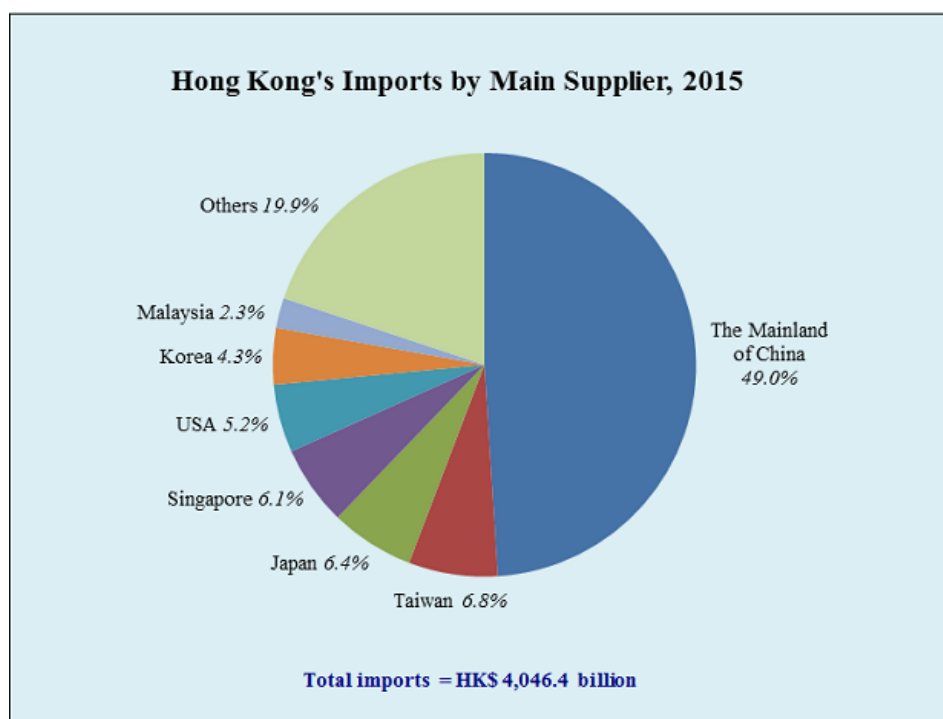
Figura 1. Principal destino de las exportaciones de Hong Kong 2015



Fuente: (Trade and Industry Department of Hong Kong, 2016)

Figura 2. Principal destino de las re-exportaciones de Hong Kong 2015

Fuente: (Trade and Industry Department of Hong Kong, 2016)

Figura 3. Principal proveedor en las importaciones de Hong Kong 2015

Fuente: (Trade and Industry Department of Hong Kong, 2016)

Hong Kong es hasta ahora el entrepôt más importante de China Continental. “En sentido particular, régimen aduanero o fiscal para las mercancías que no han satisfecho los derechos de aduana o impuestos y que son por ello retenidas” (Arancelar, 2016). Las exportaciones, re-exportaciones e importaciones con China continental equivalen prácticamente al 50% de sus operaciones comerciales convirtiéndose en el segundo socio comercial más importante después de los Estados Unidos en el 2015 (Wong, 2016).

2.1.2 Proceso de salado de pieles y curtiembres

Cuidados de la Piel y Transporte Del Ganado Desde El Campo Al Frigorífico.

“Se sabe a nivel de MERCOSUR, que el 10% de los defectos de los cueros son causados durante el transporte de la Estancia al Frigorífico” (Cueronet, 2012).

La calidad de la piel está determinada en gran medida por el trato que se le da al ganado en el proceso de transporte hasta llegar al frigorífico. El personal técnico debe estar muy atento a la realización adecuada del manejo de los animales y de sus pieles mediante procesos y tener en cuenta algunos factores determinantes en su calidad; puesto que al darles mal manejo se suelen presentar algunos defectos tales como: marcas de fuego, las cuales son ocasionadas por quemaduras para el grabado de letras, cifras o figuras, con un signo de hierro ardiendo, principalmente en la culata, pocas veces en testuz, cuello o barbilla; y la infestación por larvas (Moscas De Los Bovinos) como se observa en la imagen 3, la cual se conoce también con los nombres de Warble Fly en USA, infestación por larvas, gusano del ganado, mosca de los bovinos, cucas del ganado, mosca zumbadora, y mosca de las mataduras (Cueronet, 2012).

Imagen 3. Defectos infecciosos en la piel



Fuente: (Cueronet, 2012)

El cuidado de la piel, además de todo lo que se ha expuesto anteriormente, debe estar acompañado de un adecuado proceso de abatimiento o matanza. Para una vasoconstricción que se da con el baño frío a fin de provocar una sangría más eficiente y evitar defectos como la "vinosidad" en los cueros curtidors.

La calidad de las pieles es determinante para su exportación hacia el mercado Chino, por tanto es importante resaltar que el lapso de tiempo que se da después de que se ha concluido el desuello de las pieles hasta llegar a la curtiembre para dar inicio a la conservación, es relevante para determinar la calidad de la misma; así como también la temperatura de la piel, la limpieza, la contaminación de la sal etc., contribuyen a determinar las condiciones buenas o malas para la conservación. (Cueronet, 2012). Con base a esta afirmación, es importante tener en cuenta que las pieles luego de la matanza empiezan a degradarse debido a la muerte celular de los tejidos y a las bacterias que se reproducen al animal no contar con las defensas que en vida protegen su cuerpo. Un proceso muy importante para conservar estas pieles antes de su degradación es el acondicionamiento de la piel fresca en los saladeros y curtiembres.

El saladero es el depósito donde se almacena las pieles saladas llamado también (barraca), el cual necesita de ciertos cuidados y condiciones que garantizan la conservación y calidad de estas: requiere ser aireado, fresco y no puede recibir sol directo. Además las pieles necesitan ser saladas máximo dentro de las cuatro

horas siguientes luego del desuello, estas requieren también ser descarnadas y limpiadas en las trincheras o de forma manual muy cuidadosamente, a fin de quitar los residuos de grasa y de carne. (Cueronet, 2012).

El proceso de salado de la piel fresca para su conservación, como muestra la imagen 4 implica extender la sal en grano en la superficie del lado de la carne y dejarla actuar un tiempo considerable y necesario para disolverse y difundir hacia el interior de la estructura a conservar. En el transcurso de este proceso de salado se escurre la salmuera de la piel. Es sumamente relevante que la sal aplicada debe ser siempre nueva, no puede ser usada, ya que esta última se encuentra contaminada con bacterias que desde un principio empezarán disminuyendo el nivel de conservación (Cueronet, 2012).

Imagen 4. Salado de la Piel



Fuente: (Cueronet, 2012)

Se hace necesario aclarar que a estas pieles solo se les realiza el proceso de salado para su conservación, los procesos en la curtiembre y la transformación

final quedarán por parte del cliente quien finalmente es el encargado de convertir esta piel en cuero y de elaborar los productos derivados de este. Al recibir la piel cruda y previamente salada, el cliente tiene la posibilidad de disponer de ella para su uso final, bien sea para el sector medicinal o para ser transformada en productos marroquinos. “El proceso de salado radica básicamente en deshidratar la piel, ya que esta se encuentra formada entre un 60 y 65 % de agua, la cual es propensa a una mayor reproducción de bacterias. (Cueronet, 2012).

Otro factor que cabe considerar referente al salado de la piel, es que el grano de sal no debe ser muy grueso ya que este proceso puede dañar la piel dejando marcas definitivas, además al usar granos gruesos se expone a un mayor tiempo de disolución, lo que pone en riesgo el nivel de conservación requerido debido a la baja concentración salina en las etapas iniciales del proceso

Generalidades del Sector e Impacto Ambiental Asociado.

El proceso de curtición es aquel en el que las pieles de los animales son transformadas en cuero, los animales más comunes a los que se le aplica este proceso son los bovinos, ovinos y porcinos, esto se hace principalmente mediante las siguientes etapas

- **Pre-tratamiento y almacenamiento:** El procesamiento del cuero puede iniciarse inmediatamente después del sacrificio del animal, sin embargo son muchos los casos en los que estos son almacenados por un largo tiempo. Cuando esto sucede requieren de un eficiente tratamiento que logre evitar el desarrollo de microorganismos que causan la descomposición y con putrefacción de la misma.
- **Ribera:** El propósito de este proceso es limpiar y preparar la piel para así facilitar la etapa de curtido. Las operaciones que comúnmente se le aplican

a la mayoría de las pieles son: remojo, encalado y pelambre, descarnado y dividido (cuando se producen vaquetas).

- **Curtido:** El propósito de esta operación es convertir las pieles en materiales que sean lo menos vulnerables y más resistentes a la descomposición. La preparación para la curtición consta de las etapas de desencarnado y purga, y para la acidulación se utiliza el piquelado para evitar el hinchamiento y fijar las sales de cromo entre las células.
- **Acabado:** El objetivo de esta etapa es procesar el cuero curtido al vegetal o curtido al cromo. (Arango, 2014):

A la hora de analizar los impactos ambientales asociados a esta actividad se debe saber que la mayor cantidad (aproximadamente el 65%) de los efluentes líquidos que se forman en las curtiembre provienen del proceso de ribera (remojo, pelambre, descarnado y división). El excedente es causado y generado en el proceso de curtido, lavado final y la limpieza de la planta. En la ribera estos efluentes presentan altos valores de pH, de cal y sulfatos libres, así como también sulfuros y una elevada DBO1 debido a la presencia de materia orgánica y grasas animales proveniente de los sólidos suspendidos generados durante este proceso (Arango, 2014).

Con la anterior teoría se ratifica la relevancia que guarda el hecho de salar pieles y comercializarlas crudas, ya que así se evita el proceso de curtido que produce cierto daño ambiental por su agresiva generación de residuos tóxicos, efluentes líquidos y emisiones de gases (Greenpeace, 2012).

En el proceso de curtido se requieren aproximadamente 500 kilos de productos químicos para una tonelada de piel, y se presume que un 85% no es incorporado en el cuero terminado. Además, al realizar este proceso se elimina gran parte de

los componentes que posee la piel cruda, de los cuales se utiliza sólo el 20% del peso; el 80% restante pasa a ser residuo. (Greenpeace, 2012)

La tabla 4 da muestra del impacto ambiental causado sobre cada uno de los aspectos que genera el proceso de curtido, de lo que se ha podido deducir que si bien hay emisión de sustancias inofensivas, se producen también sustancias tóxicas y gaseosas que afectan de cierta manera el medio ambiente y que además tienden a elevar el costo de producción; condición que avala de cierta manera la decisión de exportar la pieles crudas salada a fin de evitar tanto costos como procesos que generan contaminación ambiental (Arango, 2014).

Tabla 4. Aspectos e Impactos Ambientales Significativos del Sector Curtidor

Aspecto ambiental	Impacto ambiental
Consumo de insumos	Uso de recursos
Consumo de energía eléctrica y térmica	Uso de recursos
Consumo de agua	Uso de recursos
Generación de emisiones atmosféricas	<ul style="list-style-type: none"> - VOC'S del acabado - Ácido sulfhídrico del proceso de encalado - Amoniaco del proceso de desencalado - Gases de invernadero producidos por las calderas, generadores eléctricos y otros equipos que consumen combustibles.
Efluente de aguas residuales	<ul style="list-style-type: none"> - Por DBO en los procesos de ribera (remojo, depilado, encalado, desencalado, rendido) - Salinidad: Remojo - Amoniaco: Desencalado
Desechos sólidos	- Materia orgánica putrescible o residuos de piel.

Fuente: (Arango, 2014)

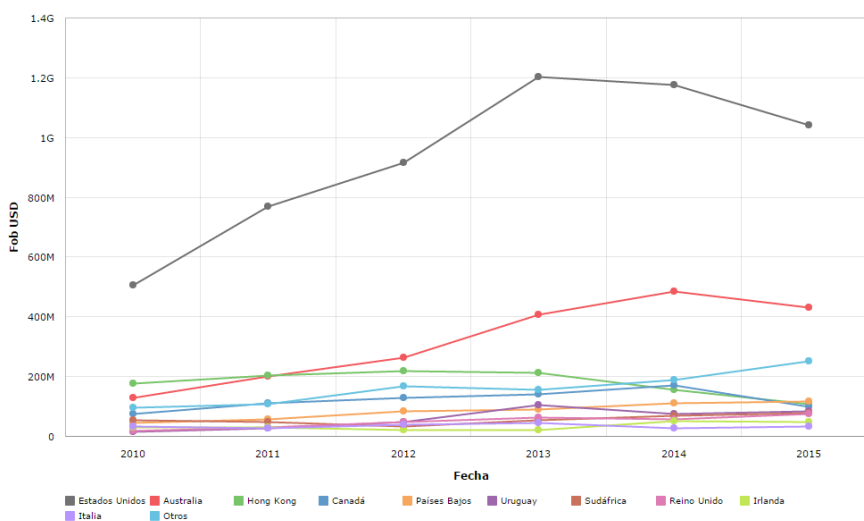
2.2 Comercio internacional de pieles de equinos de China, Hong Kong y Colombia.

La partida arancelaria o código HS utilizado para el comercio internacional de pieles de burro es la 4101: equinos y pieles de bovino - cueros y pieles en bruto, de bovino (incluido el búfalo) de equino (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos.

2.2.1 Comercio internacional Chino de pieles de equinos.

Importaciones. Según datos del portal Trade Nosis (2016) las importaciones de China sobre esta partida arancelaria desde el 2010 hasta el 2015 se puede observar en la figura 4 y tabla 5:

Figura 4. Importaciones Chinas de cueros – Anual FOB USD



Fuente: (Trade Nosis, 2016)

Estados Unidos, se consolida como el principal socio comercial para la compra de pieles de burro con una marcada diferencia entre el segundo socio comercial más importante, Australia.

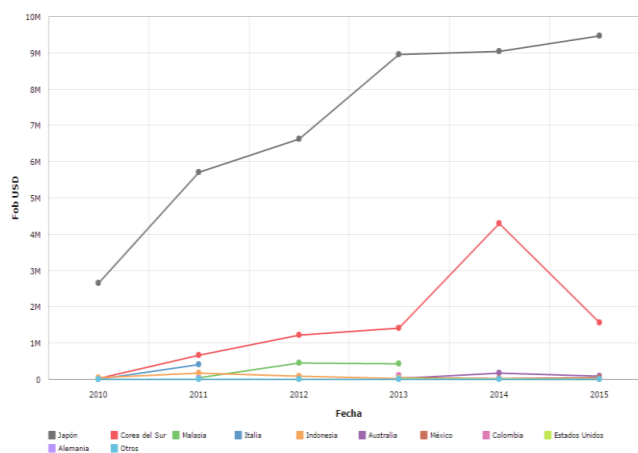
Tabla 5. Importaciones Chinas de cueros – Anual FOB USD

Fecha País Exportador	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Estados Unidos	504.642.425	769.878.449	915.508.788	1.201.649.065	1.175.174.078	1.041.407.943
Australia	127.618.251	200.439.769	262.033.966	406.709.646	485.681.371	429.739.611
Países Bajos	44.776.166	57.504.306	83.966.852	90.869.387	112.017.349	116.355.953
Hong Kong	177.800.157	204.827.334	218.763.709	210.970.470	155.208.028	109.018.424
Canadá	73.916.629	110.392.274	128.119.562	139.323.640	171.593.546	99.507.302
Uruguay	15.239.580	26.175.065	47.185.213	104.902.218	73.970.440	83.517.402
Sudáfrica	55.015.479	47.895.769	34.229.500	55.108.504	69.753.394	76.977.244
Reino Unido	17.500.925	29.425.810	46.774.196	63.165.239	57.192.244	74.634.684
Irlanda	31.200.955	31.006.518	19.774.546	22.096.585	50.291.211	48.589.243
Italia	32.476.638	26.420.655	39.695.504	46.219.690	26.277.174	31.681.763
Otros	96.101.039	109.063.941	166.463.142	155.075.174	189.530.430	252.438.609
Total	1.176.288.244	1.613.029.890	1.962.514.978	2.496.089.618	2.566.689.265	2.363.868.178

Fuente: (Trade Nosis, 2016)

Se puede evidenciar que Hong Kong ocupa el cuarto lugar en suplir de piles a China, sin embargo, es necesario recordar que el 100% del territorio de Hong Kong es urbano y aun así, se encuentra entre los primeros 5 socios comerciales.

Exportaciones. Las exportaciones de esta materia prima son muy pequeñas con relación a las importaciones, sin embargo, se muestran en la figura 5 para tener un marco de referencia (Trade Nosis, 2016).

Figura 5. Exportaciones Chinas de cuero – Anuales USD FOB

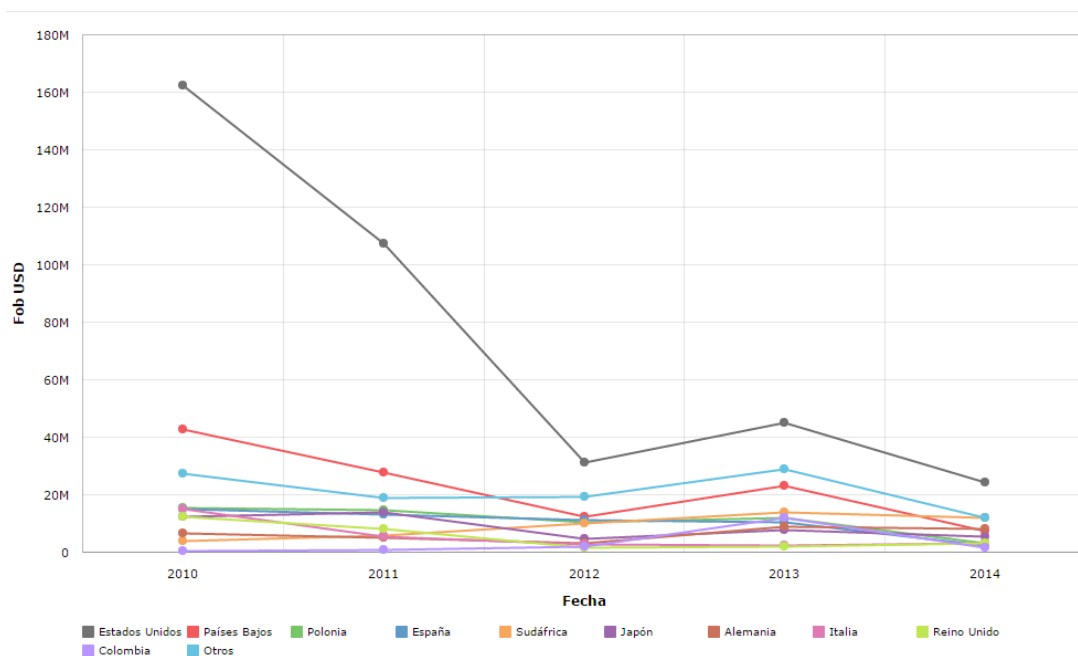
Fuente: (Trade Nosis, 2016)

El principal comprador de pieles de burro de China son los japoneses seguido de Corea del sur, Australia, México y Estados Unidos durante el 2015.

2.2.2 Comercio internacional de Hong Kong de pieles de equinos.

Importaciones. Los datos más recientes arrojados por Trade Nosis (2016) para Hong Kong son del año 2014. En la figura 6 y la tabla 6, se puede observar las pieles compradas y vendidas al exterior, el volumen con relación a China es enorme ya que, por ejemplo, la compras de China en 2015 a Estados Unidos fueron de 1.041 millones de USD (FOB), las de Hong Kong a ese mismo país en ese año fueron de 24 millones de USD (FOB).

Figura 6. Importaciones de Hong Kong de cueros – Anual FOB USD



Fuente: (Trade Nosis, 2016)

Estados Unido sigue siendo el principal socio comercial en la provisión de pieles de burro al continente asiático, sin embargo, es notoria la caída en las ventas a

Hong Kong a partir del año 2010 hasta el 2015, los demás socios comerciales presentan comportamientos muy similares, todos con una tendencia a la baja.

Figura 7. Importaciones de Hong Kong de cueros – Anual FOB USD

Fecha País Exportador	2010	2011	2012	2013	2014
Estados Unidos	162.495.385	107.119.762	31.069.107	44.819.419	24.162.439
Sudáfrica	3.971.599	5.950.303	9.929.984	13.863.584	12.067.638
Alemania	6.600.378	5.039.416	3.121.547	8.873.295	8.005.620
Países Bajos	42.788.399	27.574.851	12.230.850	23.110.014	7.320.925
Japón	12.318.985	13.899.338	4.443.141	7.736.407	5.250.955
Reino Unido	12.431.289	7.950.832	1.666.645	1.976.391	3.224.441
Polonia	15.244.664	14.450.176	10.305.543	11.771.541	3.151.112
Italia	15.036.032	5.194.459	2.526.421	2.162.921	2.894.862
España	14.908.310	13.239.047	11.080.992	10.552.161	2.319.401
Colombia	401.064	616.982	1.949.984	11.746.144	1.453.367
Otros	27.369.967	18.857.007	19.096.779	28.920.212	11.969.239
Total	313.566.072	219.892.173	107.420.994	165.532.088	81.820.000

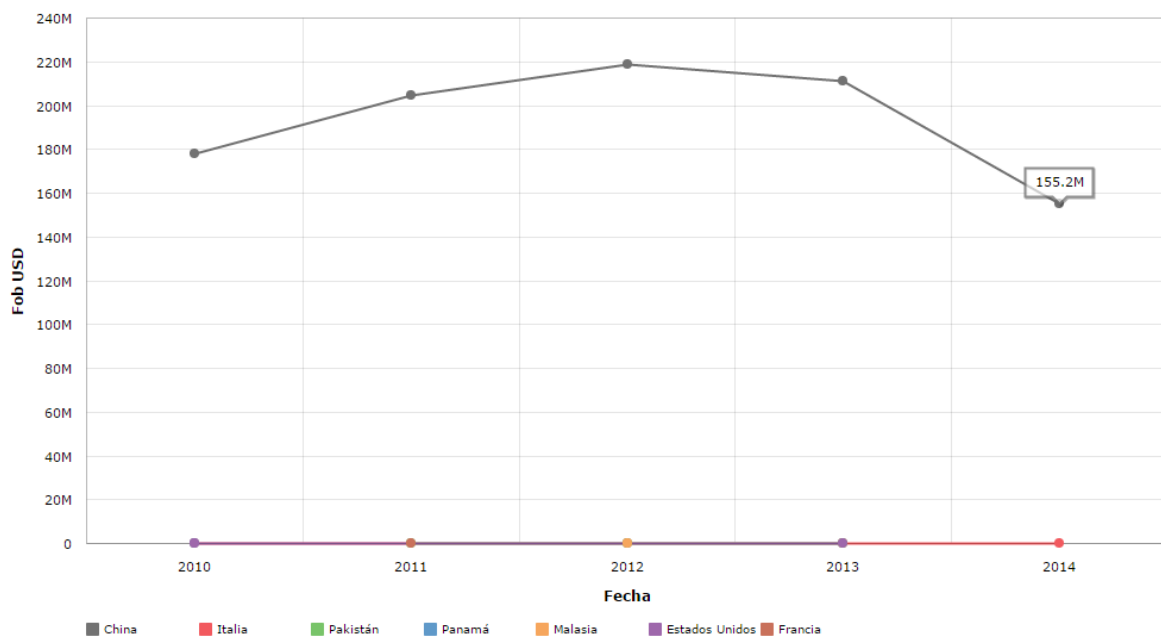
Fuente: (Trade Nosis, 2016)

A diferencia de China, donde Estados Unidos es la principal fuente de adquisición de los cueros, aparecen nuevos proveedores, Sudáfrica y Alemania, también Japón quien es el principal comprador de esta materia prima en China.

Colombia está dentro de los 10 principales vendedores de pieles de burro a este país y su comportamiento presenta un comportamiento inusual, entre 2010 y 2012 las importaciones crecieron un 386% y solo del 2012 al 2013 el incremento fue del 502% pasando de casi 2 millones de dólares a 11 millones en 2013, sin embargo, para el 2014 el descenso fue igual, las importaciones se redujeron en un preocupante 88% pasando en 2014 a solo 1.5 millones de dólares, a pesar de que la demanda aún sigue insatisfecha. Es de resaltar que para el 2014 la reducción de las compras fue con casi todos los proveedores, Estados Unidos se contrajo en un 46%, Sudáfrica en un 13%, Alemania en un 10%, Países Bajos en un 68% y Japón en un 32% por nombrar solo los 5 principales socios comerciales.

Exportaciones. Con respecto a las exportaciones, es evidente que China ocupa el 99% de la oferta de Hong Kong. En la figura 7 se puede observar claramente la situación recalcando que las ventas a este país han venido en declive, así como también las importaciones a dicho país (Trade Nosis, 2016).

Figura 8. Exportaciones de Hong Kong de cueros – Anual FOB USD



Fuente: (Trade Nosis, 2016)

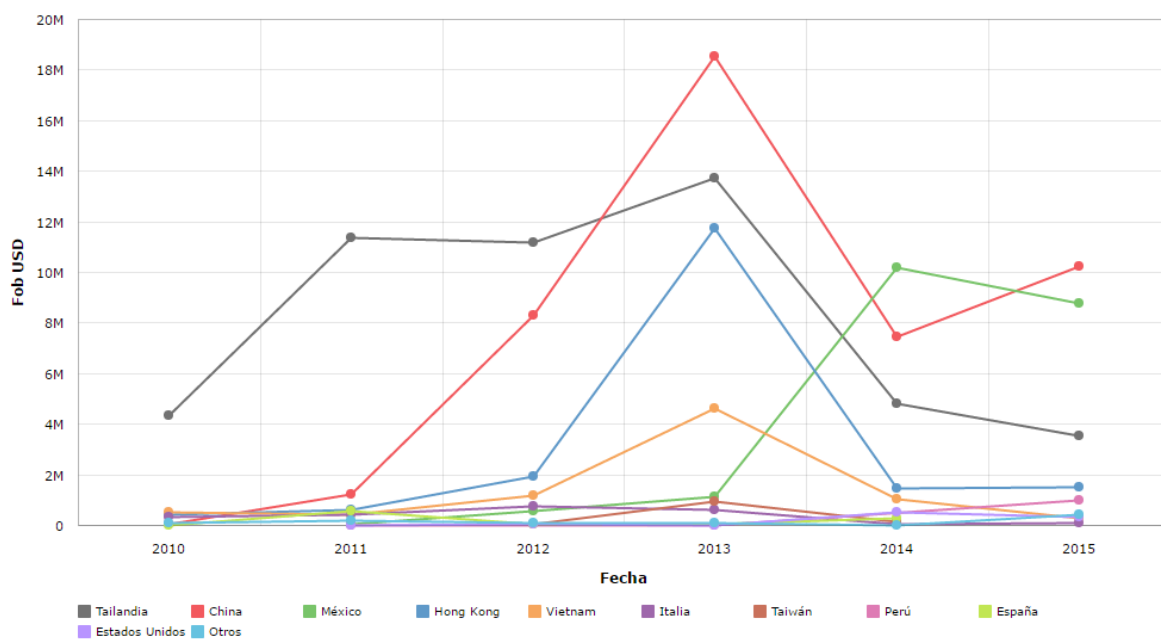
Otros países compran pieles de burro a Hong Kong como Italia, Pakistán y Panamá, sin embargo las compras Chinas son las que imperan dentro de las ventas internacionales de Hong Kong.

Es importante resaltar que así como las importaciones en 2014 decayeron en promedio en un 51%, las exportaciones a Hong Kong también presentaron un declive importante durante el 2013 y 2014.

2.2.3 Comercio internacional de Colombia de pieles de equinos.

Exportaciones. A diferencia de China y Hong Kong, mercados objetivo, el análisis del comercio internacional de Colombia se iniciará con las exportaciones, aunque ya se evidenció que uno de los 10 principales proveedores de pieles de equino a Hong Kong. La figura 8 tomada del portal Trade Nosis (Trade Nosis, 2016) muestra el comportamiento de las ventas al exterior de esta materia prima.

Figura 9. Exportaciones Colombianas de cueros – Anual FOB USD



Fuente: (Trade Nosis, 2016)

El comportamiento de las exportaciones Colombianas puede parecer confuso y hasta atípico, sin embargo, muestra el conocimiento de los mercados potenciales de exportación y un re-direccionamiento de la demanda.

Hasta el 2013 las ventas internacionales estaban creciendo pero en 2014 cayeron casi todas (incluidos China y Hong Kong), México al contrario aumentó las compras colombianas, es importante tener en cuenta que durante ese mismo

periodo de tiempo (2013-2014) las importaciones y exportaciones de Hong Kong sobre esta materia prima también decayeron de forma importante.

Para el 2015 China realizó más compras, inclusive que México que venía aumentando su demanda, Hong Kong se mantuvo estable durante 2014 y 2015.

A través de la tabla 7 se puede complementar el análisis de las exportaciones Colombianas con las cifras de exportación desde el 2010 hasta el 2015 de los 10 principales destinos:

Tabla 6. Exportaciones Colombianas de cueros – Anual FOB USD

Fecha País Importador	2010	2011	2012	2013	2014	2015
China	29.479	1.246.600	8.290.081	18.536.338	7.450.062	10.228.603
México		34.064	543.347	1.124.868	10.182.951	8.756.959
Tailandia	4.324.829	11.374.425	11.176.691	13.709.379	4.833.364	3.533.737
Hong Kong	401.064	616.982	1.949.984	11.746.144	1.453.367	1.486.355
Perú		12		3.519		996.429
Estados Unidos		152	36.400	6.885	515.302	341.749
Vietnam	537.657	444.509	1.180.079	4.640.548	1.018.972	290.182
Italia	351.390	421.091	747.705	592.725	50.473	95.441
Taiwán			23.940	923.174	123.928	
España	10.986	575.014	38.152	37.640	264.603	
Otros	71.244	184.879	116.815	113.469	3.400	418.184
Total	5.726.650	14.897.727	24.103.195	51.434.690	25.896.422	26.147.637

Fuente: (Trade Nosis, 2016)

En 2015 China vuelve a repuntar las compras de pieles colombianas después de una contracción del 60% en 2014 por lo que se evidencia que la industria en Colombia tiene entendido que es el mercado directo.

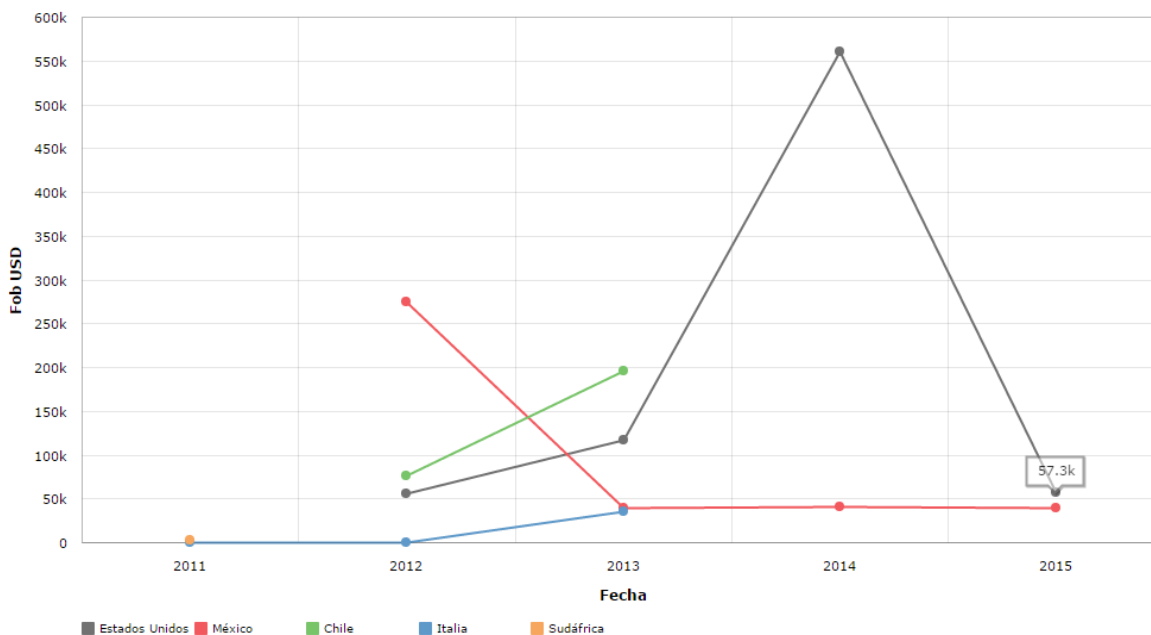
México en materia de pieles de burro está muy adelantado y su relación con China es muy avanzada, este puede ser el motivo por el cual sus compras aumentaron en el 2014 en un 806%, aunque decayeron en el 2015 posiblemente por el aumento de las ventas a China. Hong Kong tuvo su punto máximo de

compras en 2013 con un aumento del 503% pero en 2014 se contrajo en un 88% manteniendo este nivel de compra en el 2015 mostrando un comportamiento muy atípico.

Otro país de análisis es Tailandia, hasta el 2013 era el que más compraba pieles colombianas pero en 2014 las ventas decayeron en un 81% y en 2015 en un 27%.

Importaciones Las importaciones pieles de burro definitivamente no son relevantes en Colombia, las operaciones fueron muy pocas con respecto a las importaciones, sin embargo, en la figura 9 tomada del portal Trade Nosis (2016) se muestra el comportamiento de las compras internacionales.

Figura 10. Importaciones Colombianas de cueros – Anual FOB USD



Fuente: (Trade Nosis, 2016)

De los Estados Unidos se compraban pieles hasta el 2015, año en que pasaron de 560.967 UDS (FOB) a solo 57.258 USD (FOB). Desde México existe un pequeño comercio que se ha mantenido estable durante los últimos 3 años. Esto

denota que la materia prima importada es netamente colombiana y sustenta la capacidad del país para proveer de pieles a los mercados internacionales.

2.3 Preparación del producto para la exportación.

2.3.1 Clasificación arancelaria del producto

Según la información arancelaria consultada en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia, DIAN (DIAN - Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, 2015) las pieles de burro deben clasificarse de la siguiente manera:

Sección VIII: Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa.

Capítulo 41: Pieles (excepto la peletería) y cueros.

Partida 4101: Cueros y pieles en bruto, de bovino (incluido el búfalo) o de equino (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos.

La clasificación completa puede realizarse de dos maneras dependiendo del peso de la piel:

- **Sub-partida arancelaria 4101.20.00.00:** Cueros y pieles enteros, sin dividir, de peso unitario inferior o igual a 8 kg para los secos, a 10 kg para los salados secos y a 16 kg para los frescos, salados verdes (húmedos) o conservados de otro modo.
- **Sub-partida arancelaria 4101.50.00.00:** Cueros y pieles enteros, de peso unitario superior a 16 kg.

El índice alfabético para la sub-partida arancelaria 4101.20.00.00 es:

- Cueros y pieles enteros, de bovino o equino, frescos, salados verdes o conservados de otro modo, peso unitario \leq a 16 kg.
- Cueros y pieles enteros, de bovino o equino, salados secos, de peso unitario \leq a 10 kg.
- Cueros y pieles enteros, de bovino o equino, secos, de peso unitario \leq a 8 kg.

El índice alfabético para la sub-partida arancelaria 4101.50.00.00 es:

- Cueros y pieles enteros de bovino o equino, de peso unitario superior a 16 kg.

Para ambas partidas arancelarias la descripción de las pieles para exportación debe contener:

- **Nombre comercial (Obligatorio):** 60 caracteres.
- **Otras características (Obligatorio):** 4.000 caracteres.
- **Cantidad de unidades comerciales (No obligatorio):** 60 caracteres.

Para cualquiera de las dos partidas a utilizar en la exportación se debe adjuntar:

- **Certificado de libre venta pecuario - Instituto Colombiano Agropecuario:** el cual se debe solicitar previamente a la exportación y el soporte puede adjuntarse de manera electrónica.
- **Documento zoosanitario - Instituto Colombiano Agropecuario:** con las mismas condiciones del anterior.

Estos documentos se expiden una sola vez y deben ser aportados siempre que se vaya a realizar la exportación de las pieles.

2.3.2 Empaque del producto.

Es preciso recalcar que el objetivo del trabajo es comprar pieles y venderlas, mas no constituir una planta de sacrificio o un frigorífico.

La piel de burro es comprada sin ningún proceso de transformación, se verifica que no tenga ningún tipo de perforación o imperfección, salvo en el lomo y las patas ya que por estos lados es donde se perfora el animal para extraer la piel.

Después de esta inspección se realiza el proceso de salado para su conservación una vez por semana hasta que se procede al despacho de las mismas (por lo general 1 mes), este procedimiento se realiza con el fin de evitar la putrefacción ya que la sal actúa como bacteriostático y disminuye la actividad bacteriológica (Perinat, 2009).

Como se muestra en la imagen 5, la sal debe ser aplicada por el lado de la carne para que produzca la deshidratación parcial de la piel de forma natural. En 30 días, en condiciones normales, la piel reduce su peso y llega al grado de humedad deseado para ser empaquetado luego de haberse retirado los excesos de sal (Perinat, 2009). Este el tiempo máximo dejado en bodega para el despacho internacional.

Imagen 5. Proceso de salado



Fuente: (Perinat, 2009)

El empaquetado se realiza utilizando papel Stretch transparente de 150 centímetros y de calibre 8. Luego se apilan las pieles de forma que el lado de la carne quede hacia el exterior del papel para evitar que al transportarse el cuero sufra de algún daño.

2.4 Negociación internacional.

2.4.1 Incoterms: Términos de negociación

En vista de la gran demanda de las pieles de burro, se puede optar por dos opciones de negociación internacional para el despacho de la materia prima y se deberá escoger de acuerdo a lo acordado con el cliente, vale precisar que antes de cerrar cualquier negociación es vital conocerlo para lo cual se debe solicitar datos como razón social, identificación tributaria, número de empleados, tiempo de constitución y de ser posible referencias comerciales y pagina web. Con esta información se analiza el perfil del cliente y se inicia el proceso de negociación.

Ex – Works (en fabrica): Si producto de la revisión del perfil del cliente se encontró que se trata de un gran comerciante de esta materia prima, importante revendedor o fabricante de la industria de la marroquinería se puede negociar bajo el Incoterms EX - WORKS (EXW), es decir, que el lugar convenido para la entrega de la mercancía sea en la bodega donde están almacenadas y previamente saladas las pieles, representando menos responsabilidad para el vendedor y el comprador tendría que asumir todos los costos y los riesgos (BusinnesCol, 2014) de llevar la materia prima hasta Hong Kong.

Será responsabilidad del vendedor entregar las pieles y los certificados expedidos por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) debidamente embalados para la exportación (en papel Stretch). El comprador se encargará de pagar las pieles, el transporte interno, los servicios de aduanas, los gastos de exportación, el flete

internacional, los seguros, los gastos de importación y transporte y seguros en Hong Kong (BusinnesCol, 2014).

Este término de negociación sería el ideal, por ello es importante encontrar los mejores clientes en el país asiático. También es importante resaltar que Hong Kong es una gran plataforma para el comercio internacional por lo que las tarifas de los transportadores puede ser menor (casi un 50%) a las contratadas desde Colombia, lo cual reduciría el precio de compra de la materia prima y por ende la utilidad para la contraparte será mayor sin afectar la utilidad del vendedor, bajo este argumento se puede persuadir al comprador para que acepte negociar bajo este término.

FOB (Libre a bordo en puerto de carga convenido): Si la contraparte no acepta comprar a través de Ex – Works, se puede negociar a través del Incoterms FOB el cual implica que la responsabilidad del vendedor es entregar las pieles a bordo del medio de transporte convenido y de allí en adelante los costos y gastos serán por parte del comprador (BusinnesCol, 2014). Así las cosas, el vendedor debe asumir los siguientes costos:

- Al igual que en la negociación Ex – Works, entregar las pieles y los certificados expedidos por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) debidamente embalados para la exportación (en papel Stretch).
- El costo del flete interno debe ser asumido. Se debe buscar una transportadora que lleve el contenedor hasta la fábrica y luego transporte la mercancía hasta el puerto de Cartagena el cual es más limpio que el puerto de Buenaventura y la variación del costo es mínima. En este aspecto es de vital importancia inspeccionar el estado del contenedor y dejar estipulado las anomalías ya que cualquier daño en él, no reportado, será cobrado por los transportadores.
- Derechos de aduana. Para la exportación es necesario contar con los servicios aduaneros de Agentes especializados, ellos tramitarán la

declaración de exportación, adjuntarán los permisos y presentaran toda la información y documentación necesaria ante la aduana para la salida de la mercancía. Esta puede estar radicada o no en Cartagena, lo importante es que tenga experiencia y sea ágil al momento de realizar sus procedimientos, la variación del costo también es poca ya que la presentación de la mercancía y el diligenciamiento de la documentación aduanera se realiza a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE). Hay que tener presente que varios transportadores también están facultadas para presentar ante la DIAN la documentación necesaria para la salida de mercancías.

- Los gastos de exportación, almacenamiento, consolidación y otros también deben ser asumidos por el vendedor.

Como se mencionó al inicio del apartado, es importante tratar de cerrar la negociación en Ex – Works, ya que las pieles de burro son altamente demandadas y seguramente los clientes estarán haciendo la mejor oferta para adquirir la materia prima fundamental para la industria farmacéutica y la marroquinería.

2.4.2 Formas de pago

En la actualidad existe un abanico de opciones para recibir el pago de la venta en el exterior (Eumed: Enciclopedia virtual, 2014):

- **CHEQUES:** los cuales, así como en el mercado nacional, tienen riesgos de estar sin fondos o la firma errada, puede y debe ser usado si la relación comercial con la contraparte es lo suficientemente confiable.
- La **COBRANZA INTERNACIONAL** y **CARTAS DE CRÉDITO** son mecanismos más técnicos donde las entidades bancarias pasan a tener más importancia y a quienes se les aporta documentación sobre las operaciones internacionales y se fijan ciertos parámetros para la recepción

del dinero producto de la venta. Es un proceso más complejo y a la vez costoso para ambas partes.

- Los **GIROS BANCARIOS** y las **ORDENES DE PAGO** son mecanismos más confiables, rápidos y seguros, ya que solicita el pago anticipado y el trámite lo realiza el importador, es preciso mencionar que se debe tener una cuenta bancaria a nombre de la empresa y se generan comisiones bancarias tanto para el girador como para el beneficiario, dicho costo debe quedar previamente estipulado y sumado al costo de las pieles vendidas.
- **TARJETAS DE CRÉDITO.** Es un medio de pago muy común, principalmente, en ciudades como Hong Kong donde el comercio es muy amplio, sin embargo, estos pagos se realizan a través de intermediarios como PayPal los cuales no tienen sucursales en Colombia y los pagos que se reciban deben ser cargados también a una tarjeta de crédito, por ello no se recomienda para este tipo de operaciones.

Aventajados por la demanda insatisfecha y la premura por la materia prima, es recomendable que los clientes giren o realicen órdenes de compra de manera anticipada y se despacha una vez se verifique el pago. En Colombia, es preciso la apertura de una cuenta a nombre de la empresa (que cuenta con la calidad de exportador ante la DIAN), se solicite el código SWIFT para que el banco en Hong Kong pueda realizar el pago a la cuenta nacional; una vez realizado el pago, solicitar al comprador el mensaje SWIFT para confirmar la transacción. Esta operación genera un costo de 30 USD aproximadamente, tanto para el que ordena el pago o realiza el giro como para el que lo recibe.

2.4.3 Cultura y forma de hacer negocios en Hong Kong

Un factor fundamental para lograr cerrar una negociación exitosa con cualquier contraparte en un contexto internacional, es conocer la cultura de negocios. ProColombia (2014) consciente de esto, en el análisis del Perfil de Hong Kong, brinda algunas pautas a tener en cuenta:

- Evite hablar en primera personas, no es bien visto.
- No transmita tantas emociones.
- No parezca apresurado.
- No dé nada por supuesto o sobreentendido.
- El inglés de Hong Kong es básico, por lo cual se debe cerciorar que los acuerdos, pactos, conclusiones a los que se haya llegado con la contraparte queden suficientemente claros y por escrito.
- En las tarjetas de presentación es indispensable que mencione su cargo dentro de la empresa y una cara de ellas se encuentre traducida al chino con letras doradas ya que para ellos esto significa prosperidad.
- Si el contacto es personal, el intercambio de las tarjetas se entregan después de la presentación inicial y con las dos manos, se debe examinar la tarjeta recibida con atención.
- Las negociaciones realizadas en Hong Kong deben ser en grupos, al menos dos personas, donde una debe ser un directivo quien lidere la conversación y tome las decisiones y el otro un acompañante quien deberá de abstenerse a interrumpir la conversación.
- Para los chinos, es importante construir relaciones perdurables y hacer un buen equipo con la contraparte.

Sumado a lo anterior, es necesario no traspasar las barreras comerciales y a pesar de llevar varios años realizando operaciones de comercio, siempre se debe exigir el pago por adelantado, ellos actúan de la misma forma.

Doing Business.

Para el año 2016 Hong Kong ocupó el puesto N° 5 de 189 en el ranking del Banco Mundial de países con mayores facilidades para hacer negocios.

La tabla 8 demuestra que su estatus viene desde el año 2007, con la anterior metodología había subido escalafones hasta el 2014 donde ocupaba el lugar 3, con la nueva forma de cálculo a partir de ese año baja 2 posiciones pero sigue manteniéndose como uno de las mejores opciones para realizar negocios (Datos Macro, 2016).

Tabla 7. Evolución de Hong Kong en el ranking Doing Business 2007 – 2016

Hong Kong - Índice Doing Business						
Fecha	Índice	Doing Business	Apertura de un negocio	Permisos de construcción	Obtención de electricidad	Registro de propiedades
2016	83,67	5°	4°	7°	12°	2°
2015	82,87	5°	8°	7°	12°	96°
2014	84,45	3°	8°	1°	13°	92°
2013	90,10	2°				
2012	90,01	2°				
2011	89,34	2°				
2010	88,95	3°				
2009		4°				
2008		4°				
2007		5°				

Fuente: (Datos Macro, 2016)

Con respecto a este índice, en el 2016 los diez primeros puestos, como se aprecia en la tabla 9, lo ocupan en su orden: Singapur, Nueva Zelandia (con quien Hong Kong tiene excelentes relaciones comerciales y un acuerdo de cero arancel), Dinamarca, Corea del Sur, Hong Kong, Reino Unido, Estados Unidos, Suecia, Noruega y Finlandia. Colombia ocupó el lugar N° 54 muy lejos del ranking de Hong Kong (Datos Macro, 2016).

Tabla 8. Diez primeros lugares ranking Doing Business 2016

<< 2015		Comparativa: Índice Doing Business 2016		
Países		Índice	Doing Business ▲	Var.
Singapur [+]		87,34	1°	0
Nueva Zelanda [+]		86,79	2°	0
Dinamarca [+]		84,40	3°	0
Corea del Sur [+]		83,88	4°	0
Hong Kong [+]		83,67	5°	0
Reino Unido [+]		82,46	6°	0
Estados Unidos [+]		82,15	7°	0
Suecia [+]		81,72	8°	-1
Noruega [+]		81,61	9°	1
Finlandia [+]		81,05	10°	0

Fuente: (Datos Macro, 2016)

China como lo muestra la tabla 10 estuvo en el puesto N° 84, descendiendo un puesto con relación al 2015 pero mejorando desde el año 2007, lo cual reafirma que para entrar al mercado Chino, Hong Kong es la plataforma directa (Datos Macro, 2016).

Tabla 9. Evolución de China en el ranking Doing Business 2007 – 2016

China - Índice Doing Business						
Fecha	Índice	Doing Business	Apertura de un negocio	Permisos de construcción	Obtención de electricidad	Registro de propiedades
2016	62,93	84°	136°	176°	9°	0°
2015	62,81	83°	127°	177°	9°	37°
2014	61,32	93°	151°	177°	121°	38°
2013	60,28	99°				
2012	58,78	91°				
2011	59,73	79°				
2010	57,79	87°				
2009		83°				
2008		83°				
2007		93°				

Fuente: (Datos Macro, 2016)

2.4.4 Promoción

La promoción y publicidad se darán dentro del marco de las ferias comerciales, tanto nacionales como internacionales, donde el objetivo es contactar directamente al fabricante bien sea del sector textil, de marroquinería o farmacéutico, de esta manera se podrán reducir los intermediarios y lograr mejores márgenes de utilidad.

Existe un sitio web denominado El portal del cuero (El portal del cuero, 2016), donde reúne las principales ferias comerciales del sector del cuero, el calzado y la marroquinería. Este portal permite filtrar la información para conocer las ferias comerciales que se realizan cada mes; las que se realizan en los diferentes países, por sectores y hasta por nombres. Las principales encontradas para la exportación de pieles de burro desde Colombia hacia Hong Kong fueron las siguientes:

- **2016 Hong Kong International Fur & Fashion Fair:** Prestigiosa Feria de piel que es bastante reconocida por los actores globales de la industria como la plataforma más importante para las prendas de piel de calidad de abastecimiento y las materias primas. Lugar: Hong Kong Convention & Exhibition Centre. Última Edición: 29 de febrero de 2016.
- **All China Leather Exhibition:** Evento importante para las empresas internacionales que buscan oportunidades en los mercados grandes de China. La exposición ofrece la mayor variedad de cuero, componentes y accesorios, equipos de fabricación y herramientas, maquinaria y servicios tecnológicos y de negocios. Lugar: Centro de Exposiciones de Shanghai. Próxima edición: Del 31 de agosto al 02 de septiembre de 2016. Sitio web: www.aclechina.com.

-
- **Fashion Access:** Única feria para los compradores del "Mid-Up" de primer orden de la moda en Asia. Se realiza dos veces al año, Fashion Access - Otoño Invierno (celebrada en marzo) y Fashion Access - Primavera Verano (celebrada en octubre). Tiene una trayectoria de 30 años y es conocida por su distinta selección de bolsos, accesorios de moda, prendas de cuero y calzado. Próxima edición: Del 22-24 septiembre 2016 Sitio web: <http://www.fashionaccess.aplf.com>.

 - **Cashmere World.** Se discuten temas importantes como las tendencias de la moda y la innovación tecnológica. En esta feria también se promueven las cualidades únicas de la cachemira, considerada un importante material de lujo. Lugar: Hong Kong Convention & Exhibition Centre Próxima Edición: Del 07-09 de Octubre.

 - **APLF MMT (MM & T):** Anteriormente conocida como la Feria del Cuero Hong Kong, es una feria de cuero altamente importante a nivel mundial en la que las tendencias materiales, socios fabricantes y proveedores de maquinaria se pueden encontrar. Cuenta con una enorme gama de cuero de todo tipo, incluidos los cueros sostenibles, lujo y pieles exóticas, así como productos químicos y de procesos de curtiduría. Próxima Edición: 29-31 de marzo 2017 Sitio web: <http://www.mmt.aplf.com>.

 - **GDS 2016 Dusseldorf:** Feria internacional de Zapatos y complementos (Calzado, Cuero y piel), de las más importantes en Alemania, en la que se dan cita a las principales empresas y profesionales, siendo por tanto un evento de referencia y de casi obligada asistencia para los mismos. Lugar: Hoteles para ferias y congresos en: Dusseldorf, Alemania. Fecha de Edición: Del 10 de febrero – 12 febrero del 2016. Sitio web: www.gds-online.com.

- **Expo Riva Schuh:** Feria Internacional dedicada a las operaciones de volumen de calzado, que funciona como punto de encuentro con gran crédito para el mercado mundial del calzado destinado a la gran distribución y a los grandes grupos de compra. Lugar: Riva del Garda, Fiere e Congressi. Trentino Italia. Próxima Edición: Del 11-14 junio 2016
- **ILF – Indo Leather & Footwear (Asia).** Próxima Edición: Del 10 al 13 de Mayo. Lugar: Indonesia, Jakarta. Hora: 10 a.m.-7 p.m. Organizador: Kristamedia Pratama. Tipo de oferta: cuero, calzado, marroquinería, accesorios. Sitio web: www.indoleather-footwear.com.
- **Feria Internacional de la Industria del Cuero y Calzado (Asia).** Próxima Edición: 30 al 1 de Junio. Lugar: China, Guangzhou. Hora: 9:30 am - 5:30 pm. Organizador: Top Repute Co. Tipo de oferta: calzado, marroquinería, otros.

2.5 Perfil logístico de Hong Kong

Hong Kong se encuentra distribuido en 4 zonas importantes: la isla de Hong Kong donde se concentran los principales centros financieros y de negocios con solo 80.4 kilómetros cuadrados; la península de Kowloon de 46,93 kilómetros cuadrados; 796 kilómetros cuadrados de territorios nuevos que están alrededor de China continental; y una serie de islas e islotes con una extensión de 180,67 kilómetros cuadrados (Colombia Trade, 2016).

En cuanto al transporte terrestre, cuenta con 2.067 kilómetros de carreteras y 157 kilómetros (por el momento) de una red ferroviaria que conectan directamente con

China; también tiene una red de tranvías eléctricos alrededor de la isla (Colombia Trade, 2016).

El último informe de logística (2014) emitido por el banco mundial: Logistic Performance Index, Hong Kong se ubicó en el puesto 15 de 150 países, el desempeño en varios aspectos se puede observar en la tabla 11 (Colombia Trade, 2016).

Tabla 10. Índice de desempeño logístico de Hong Kong

<i>Aspecto Evaluado</i>	<i>Puntaje</i>	<i>Puesto</i>
<i>Eficiencia aduanera</i>	<i>3.72</i>	<i>17</i>
<i>La calidad de Infraestructura</i>	<i>3.97</i>	<i>14</i>
<i>La Competitividad de transporte internacional de carga.</i>	<i>3.58</i>	<i>14</i>
<i>La competencia y calidad de los servicios logísticos.</i>	<i>3.81</i>	<i>13</i>
<i>La capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos.</i>	<i>3.87</i>	<i>13</i>
<i>La puntualidad en el transporte de carga</i>	<i>4.06</i>	<i>18</i>

Fuente: (Colombia Trade, 2016)

Las pieles de burro son una materia que preferiblemente debe ser transportada vía marítima por su volumen y peso y características propias. Hong Kong cuenta con uno de los mayores puertos naturales del mundo el cual mueve 20.000 contenedores por año y a donde llegan más rápido los buques y la carga de mercancía y pasajeros. En la imagen 6 se puede observar la ruta de transporte marítimo desde el puerto de Buenaventura o los de la costa en Colombia (Colombia Trade, 2016).

Imagen 6. Acceso Marítimo Colombia – Hong Kong



Fuente: (Colombia Trade, 2016)

Las pieles de burro pueden ser enviadas desde el puerto de Barranquilla, Cartagena, Santa Marta (Costa Atlántica) o Buenaventura (Costa Pacífica). El tiempo de tránsito es similar en cada uno de ellos, sin embargo, los más rápidos son Cartagena y Buenaventura como lo muestra la tabla 12 (Colombia Trade, 2016).

Tabla 11. Frecuencias y tiempos de tránsito desde los puertos Colombianos hacia Hong Kong

Punto de Desembarque	Punto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Hong Kong	Cartagena	Manzanillo – Panamá	32
	Barranquilla	Manzanillo – Panamá	36
	Santa Marta	Manzanillo – México, Yokohama - Japón	39
	Buenaventura	Directo	33

Fuente: (Colombia Trade, 2016)

Es importante resaltar que las navieras que transportan las mercancías desde los puertos de la Costa Atlántica hacia Hong Kong directamente (como las que operan en Buenaventura) pueden tardar entre 40 y 50 días, es por esto que

algunas, ofrecen servicios con cambios de buque para disminuir el tiempo de entrega a 32 días en promedio. En la imagen 7 se pueden apreciar las diferentes navieras que operan en el país (Colombia Trade, 2016).

Imagen 7. Líneas navieras y consolidas de Colombia que prestan servicios de transporte hacia Hong Kong



Fuente: (Colombia Trade, 2016)

Se recomienda el envío por el puerto de Cartagena debido a que sus condiciones de limpieza son más favorables para las pieles evitando algún tipo de contaminación. En cuanto a los costos de transporte interno, la diferencia es muy poca entre transportar de Medellín a la Costa Atlántica o desde Medellín a Buenaventura.

2.6 Análisis de la demanda y de la oferta

2.6.1 Análisis de la demanda

La piel de animal, y de burro en particular tiene varios sectores a los cuales se puede dirigir para la fabricación de distintos productos. El presente estudio pretende exportar las pieles a Hong Kong a fin de que estas sean destinadas a la fabricación de un bien de consumo final que garantice estabilidad en la demanda y apreciación de los consumidores finales. Los productos que surgen de la piel de burro hacen referencia a los bienes de marroquinería como calzado, bolsos, correas, etc.; a los productos de confección textil y a productos de medicina tradicional. No obstante, los curtidores pueden ser los clientes principales y potenciales, dado a que son los que inicialmente transforman la piel en cuero para llevarla al producto final; o bien los productores de medicamentos tradicionales a base de piel de burro (Rico, 2003).

Dadas las dimensiones en extensión y la reducida población de Hong Kong, la demanda del consumo interno de productos de confección en cuero es relativamente reducida; es esta una de las primordiales razones por las que los productos se destinan a la reexportación. De ahí entonces la necesidad de exportar las pieles a Hong Kong para que sean reexportadas a China.

Un aspecto importante a resaltar es que al ser este un destino turístico apetecido e importante, afecta positivamente la demanda de productos del sector marroquinerío de la moda.

Demanda De Cuero Marroquinería. La demanda del cuero y sus bienes de consumo se prevé que ha estado incrementando debido al tratamiento que se le ha dado por parte del continente, lo que motiva al sector externo a sentirse atraído por incluir sus productos a este mercado (Chan, 2015).

En octubre del año 2005 se acordó entre la parte continental y Hong Kong, en virtud de la tercera fase del Acuerdo de Refuerzo de Asociaciones Económica (CEPA III), dar un tratamiento de libre aranceles para los productos originarios de Hong Kong, en los que se incluyen también las pieles y cuero, desde el primero de enero de 2006. (Chan, 2015)

Lo anterior ha conducido a que Hong Kong se perciba por el sector externo como un lugar de abastecimiento trascendente para los productos de consumo del cuero, debido a que lo consideran de alta gama y calidad en cuanto a moda se refiere, además Hong Kong ofrece agilidad, flexibilidad y efectividad en los procesos de producción y distribución, logrando incluir sus productos acertada y rápidamente a las tendencias de la moda, cumpliendo a su vez con los requerimientos y especificaciones del cliente (Chan, 2015).

Como se ha estado mencionando, la demanda local de Hong Kong de las pieles y el cuero es bastante reducida, pues según estadísticas oficiales, en Diciembre del 2014 hubo una plantilla de 90 personas aproximadamente en esta industria. Los costos de operaciones en Hong Kong para esta temporada venían en aumento, por lo que la mayoría de las fabricas nacionales decidieron trasladar gran parte de su producción a China Continental y al Sudeste de Asia, y abastecer con la pequeña parte restante la capacidad limitada de Hong Kong para satisfacer las pocas órdenes. No obstante lo anterior, varios fabricantes decidieron hacer altas inversiones en maquinaria y en sistemas operativos automatizados y avanzados para garantizar un proceso productivo mucho más ágil y eficaz. Finalizando este mismo año, la cantidad de entidades que se dedican a las operaciones de comercio exterior de productos de cuero fue de 2.540; sin embargo la eficacia y la fuerza laboral directa que caracterizó a estas organizaciones conllevó a que éstas cifras amentaran pasando del dato anterior a 9.930. (Chan, 2015)

Con base a las digresiones expuesta en el párrafo anterior, se presume exportar las pieles saladas a Hong Kong, para que a partir de ahí estas puedan ser reexportadas al mercado Chino bien sea con las pieles crudas como tal o con productos que hayan sido previamente transformados.

Desempeño de las exportaciones de Artículos de consumo de cuero de Hong Kong.

Para el 2014, las exportaciones de productos de cuero disminuyeron en un 8% aproximadamente, mientras que para los primeros cinco meses del 2015 pasaron de la cifra anterior a \$14.6% mil millones HK; por otro lado las exportaciones nacionales aumentaron en un 1%. El destino de las exportaciones de productos de cuero de Hong Kong es principalmente a los EE.UU (Estados Unidos de América), representando el 30% entre enero y mayo de 2015, el segundo destino es la UE (Unión Europea) con un rendimiento del 16% y china continental con el 14%. En estos primeros cinco meses, las exportaciones de Hong Kong de productos de cuero a los EE.UU bajaron su rendimiento en un 10%, y en la UE disminuyeron en un 15%. Por otro lado, otro descenso en cifras de disminución de ventas se produjo en la parte continental de China con un 4% y Macao con un 15%, mientras que en Corea del Sur se presentó un crecimiento del 1%. (Chan, 2015)

Las exportaciones y reexportaciones de piel y sus derivados en Hong Kong han disminuido en los últimos tres años; no bastante todo lo anterior, cabe resaltar que este mercado sigue siendo atractivo debido a la aceptación que poseen los bienes de consumo de cuero para la población, ya que estos han logrado una alta popularidad en el mundo de la moda y por tanto la gente está cada vez más dispuesta a pagar altos costos a fin de obtener productos de esta industria del cuero que resulten lujosos, exclusivos y costosos.

La mayoría de los productores de Hong Kong son pequeñas y medianas empresas, como se muestra en la tabla 13, que distribuyen sus productos de consumo de cuero para marcas exclusivas, líderes y reconocidas de lugares significativos como América del Norte, Europa Occidental y Japón, lo cual exige una demanda alta, fina y constante de las pieles de burro para ser transformadas en los bienes de consumo final. En promedio 3 empleados en las industrias manufactureras y 3.9 empleados en las comercializadoras para el año 2014 (Chan, 2015).

Tabla 12. Características de la industria del cuero en Hong Kong

Número de establecimientos a diciembre de 2014	30 productoras
	2.540 comercializadoras
Empleados a diciembre de 2014	90 en las productoras
	9.930 en las comercializadoras

Fuente: (Chan, 2015)

Si bien es cierto, todo tipo de bien que se pretenda exportar o importar cuenta con diferentes restricciones internacionales según sus características técnicas, procedentes y naturales; en este caso particular existen restricciones para los fabricantes de productos de consumo de cuero que pueden alcanzar a afectar la agilidad en el abastecimiento de la demanda, estas restricciones obedecen a la prohibición del comercio de especies en peligro de extinción y a la restricción de sustancias químicas (Chan, 2015).

En términos legales de la exportación de bienes de consumo final de cuero, la Convención de Washington (Convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres (CITES)) tuvo como propósito determinar restricciones y prohibiciones del comercio de especies incluidas en los Apéndices de la Convención, de los cuales cabe resaltar los siguientes:

- Apéndice I: Contempla especies en peligro de extinción. La distribución de especímenes de estas especies sólo se permite en situaciones excepcionales.
- Apéndice II: Este apartado contempla especies que no están obligatoriamente en peligro de extinción, pero de las que su distribución debe ser controlada para así evadir usos que vayan en contra de su supervivencia.
- Apéndice III: En este se contemplan especies que están protegidas por lo menos en un país, y que ha solicitado a otras partes de asistencia de la CITES para así controlar la distribución de estas. Por aspectos relacionados con la salud, la UE ha adoptado el registro, evaluación, autorización y restricción de sustancias químicas (REACH), que tiene como propósito principal restringir y prohibir la distribución de prendas de vestir, calzado y otros productos textiles y de cuero que entre sus componentes tienen colorantes azoicos, del que se pueden liberar aminas aromáticas (Chan, 2015).

Demanda de piel para medicina

Los chinos están demandando gran cantidad de piel de burro como materia prima para la medicina Ejiao, ya que cuenta con propiedades poderosas para fines medicinales como el aumento de los leucocitos, tratamientos hemorrágicos, fatiga, tónicos, etc. Esta práctica es relativamente nueva, pero promete un gran auge en los próximos años para los mercados internacionales (Castillo, 2014).

El burro además de un animal doméstico utilizado para la carga, es significativo para los chinos, pues estos requieren de grandes cantidades para usos medicinales y también alimenticios. China es un continente que además de té, suplementos y otros productos fármacos está produciendo un tónico para la sangre que se fabrica con la grasa de la piel de burro como materia prima, y tiene dentro de sus proyecciones exportarlo, con la intención de que esa virtuosa medicina se posicione positivamente en el mercado internacional. Este producto

posee una textura algo gelatinosa y se adquiere mediante una lenta cocción del pellejo, además con ésta se gastan alrededor 63 millones de dólares para su comprar. (Castillo, 2014).

En la tabla 14 se muestran las ventajas y desventajas de entrar al mercado de los cueros tanto en Hong Kong como en China (Rico, 2003):

Tabla 13. Ventajas y desventajas de entrar al mercado de Hong y al de China

Ventajas en Hong Kong	Desventajas en China
Adquirir experiencia en inversiones hacia China.	Márgenes reducidos
No hay barreras de idioma ya que manejan un inglés básico de fácil de dominar.	Dependencia en la búsqueda de compradores adecuados
Se reduce el tiempo para iniciar operaciones comerciales.	Riesgo en el pago debido a la reputación de los compradores.
Mayor seguimiento a los problemas que se generen por la cobranza y los controles de calidad.	La logística, la gestión y forma de pago deben quedar muy bien establecidas antes de iniciar operaciones.
Mejor sistema legal y protección.	

Ventajas en China	Desventajas en Hong Kong
Menor inversión.	Menor margen de utilidad
Las ventas son dirigidas directamente al segmento de alta calidad en China.	
Menor riesgo.	Las pequeñas empresas pueden ser ineficientes en gestionar y abastecer la alta demanda china.
Reducción paulatina de aranceles por la entrada a la OMC.	

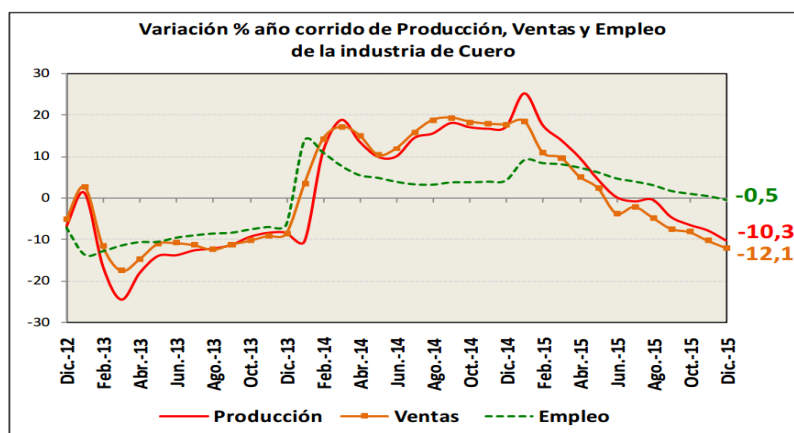
Fuente: (Rico, 2003)

En el anexo A se relacionan algunos de los clientes potenciales que se pueden encontrar en la página oficial de la Asociación de comerciantes de pieles y cueros de Hong Kong (2015).

2.6.2 Análisis de la oferta

Según cifras publicadas por la Asociación Colombiana de Industrias del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (2015), que es tal vez la agremiación más grande del sector, menciona que para el año 2015 el sector del cuero decreció en un 10.3% con respecto al 2014. En la figura 10 también se puede apreciar que las ventas cayeron en un 12.1% y el empleo un 0,5% en el mismo periodo de tiempo.

Figura 11. Variación porcentual de producción, ventas y empleo en la industria del cuero



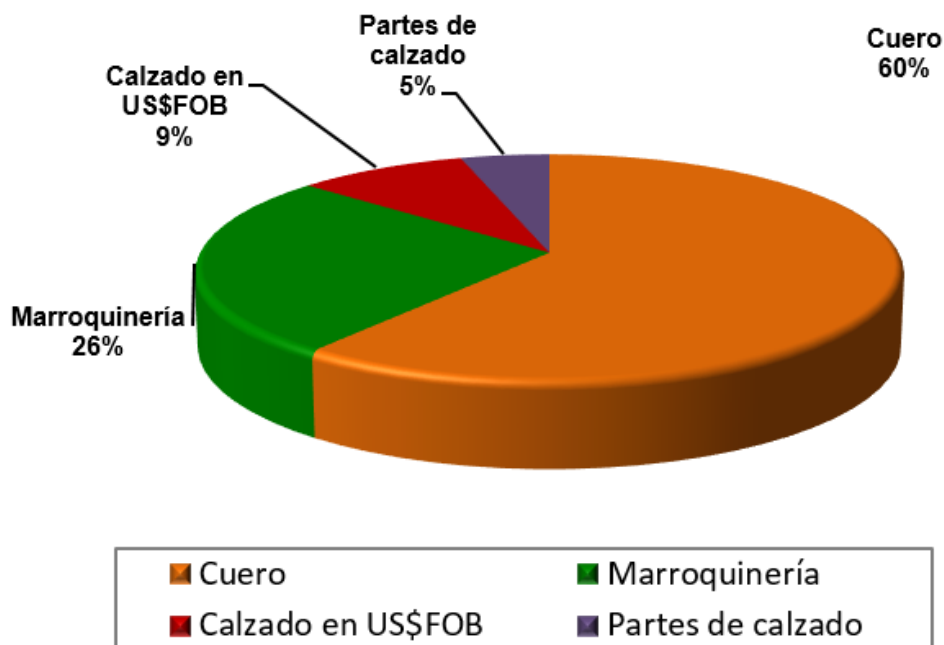
Fuente: (ACICAM - Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, 2015)

Las exportaciones en el año 2015 decrecieron en un 20.9% frente al año inmediatamente anterior, alcanzando los 170.8 millones de dólares, donde 27.1

millones de dólares eran cuero crudo (16%) y 76.6 millones a cuero wet blue (ACICAM - Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, 2015).

No obstante lo anterior, las exportaciones de cuero fueron las de mayor y mejor desempeño dentro del sector representando el 60% de las ventas al exterior como se puede observar en la figura 12 (ACICAM - Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, 2015).

Figura 12. Participación del cuero en el total de exportaciones del sector en el 2015

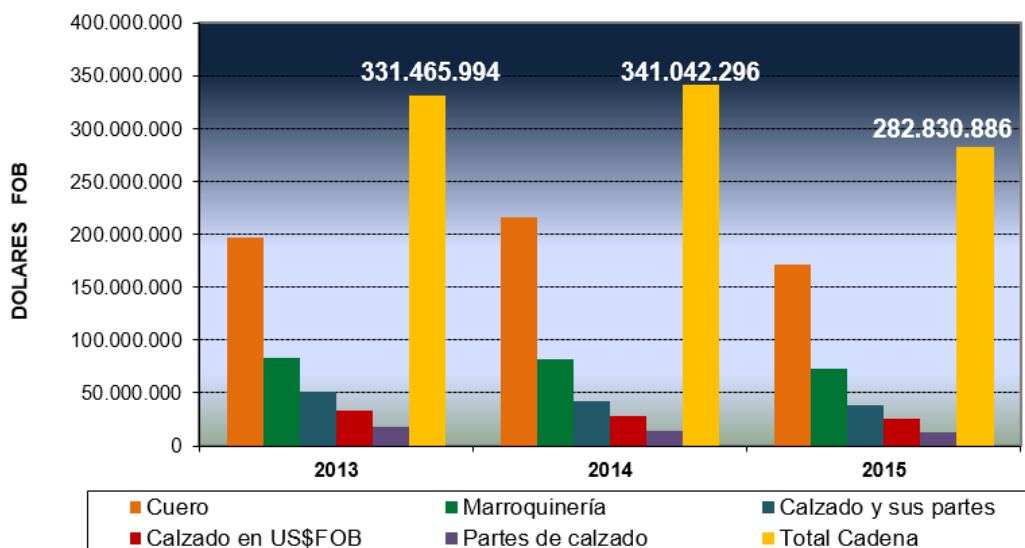


Fuente: (ACICAM - Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, 2015)

En la figura 12 se puede observar la evolución en las exportaciones de cuero y su participación dentro del sector durante los últimos tres años: entre el 2013 y 2014 las ventas al exterior aumentaron mientras que en 2015 decayeron (ACICAM -

Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, 2015).

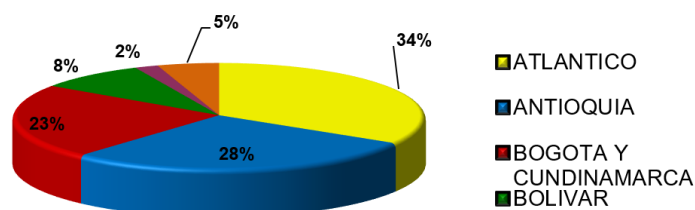
Figura 13. Evolución y participación del cuero dentro del sector durante los últimos 3 años



Fuente: (ACICAM - Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, 2015)

Los departamentos que aportaron más al sector del cuero en las exportaciones en el 2015 se pueden apreciar en la figura 13 donde se destaca Atlántico, Antioquia y Bogotá-Cundinamarca, en una diferencia de 10 millones de dólares cada una, partiendo de las ventas del primero: 57 millones de dólares. Les siguen Bolívar con 15 millones de dólares en ventas y Norte de Santander con 3 millones de dólares. Los demás departamentos exportaron 8 millones de dólares.

Figura 14. Principales departamentos origen de exportación durante el 2015



Fuente: (ACICAM - Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, 2015)

En el anexo B se pueden encontrar algunos de los principales frigoríficos a nivel nacional, en los cuales serán de vital importancia para poder reunir la cantidad suficiente de pieles de burro para la importación a Hong Kong, cuya información fue extraída de la Asociación Frigoríficos de Colombia (2016).

2.7 Análisis financiero

El análisis financiero para la evaluación de la viabilidad del proyecto fue realizado con base al contexto real de una empresa conformada por una única persona, cuyo emprendimiento le permitirá asumir riesgos en pro de desarrollarse profesionalmente, aplicando los conceptos adquiridos en la formación académica.

Así las cosas, se hacen cálculos basados en pocos recursos y con una multifuncionalidad del emprendedor (comercial, de negocios internacionales, administrativa, etc.), además, en precios de venta Ex – Works.

2.7.1 Inversiones

Las inversiones en activos fijos se detallan en la tabla 15. Se planea la compra de 1 computador portátil con mouse por \$2.000.000; una impresora Wi Fi en

\$500.000 y un celular de gama media alta por \$400.000. Los muebles y enseres serán un escritorio, una silla de gerente y dos sillas auxiliares. Es todo lo que un emprendedor que no atiende público necesita.

Tabla 14. Inversión en activos fijos

ACTIVOS FIJOS	VALOR	DEPRECIACIÓN MENSUAL
Equipos de informática y comunicación (3 años)	\$2.900.000	\$80.556
Muebles y enseres (10 años)	\$1.000.000	\$8.333
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$3.900.000	\$88.889

Fuente: Elaboración propia

Los gastos pre-operativos comprenden el valor pagado para la constitución de la empresa y demás gastos legales, se pueden visualizar en detalle en la tabla 16.

Tabla 15. Inversión en gastos pre-operativos

GASTOS PRE-OPERATIVOS	VALOR	AMORTIZACIÓN MENSUAL
Constitución y registro	\$600.000	\$50.000
Presentación (papelería)	\$300.000	\$25.000
Honorarios de Asesores	\$500.000	\$41.667
Otros (movilización)	\$400.000	\$6.667
Gastos de registro	\$1.300.000	\$21.667
TOTAL GASTOS PRE-OPERATIVOS	\$3.100.000	\$145.000

Fuente: Elaboración propia

2.7.2 Gastos fijos de administración mensual

En la tabla 17 se detallan los rubros que comprenden los gastos fijos de administración: salario del gerente y propietario de la empresa incluyendo las prestaciones sociales.

Es importante resaltar que si bien es cierto se maneja un salario integral ya que en los primeros años se invierte poco en el tema de prestaciones sociales, hay que dejar presupuestado y mentalizado un valor de asignación mensual para el propietario, de esa manera se blinda a la empresa de gastar el dinero de las utilidades en los gastos personales del dueño del negocio.

Los otros gastos son el arriendo de una pequeña oficina o un espacio cedido para realizar las actividades operativas y tener un lugar de domicilio diferente a la vivienda el propietario de la empresa. Los servicios son agua, luz, cuenta de celular e internet.

Tabla 16. Gastos fijos de administración mensual

COSTO FIJO DE ADMINISTRACIÓN MENSUAL	VALOR
Salario Gerente y Propietario	\$3.500.000
Canon arriendo oficina	\$300.000
Servicios	\$300.000
Papelería	\$50.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	\$4.150.000

Fuente: elaboración propia

2.7.3 Costos fijos de producción mensual

Están conformados por la mano de obra de 4 personas, cuya remuneración se realiza de forma diaria por valor de \$20.000, trabajando 5 días a la semana en total, 20 al mes. No se generan prestaciones sociales ya que se contrata por labor realizada. El otro ítem que envuelve estos costos es el canon de arrendamiento de la bodega el cual incluye el pago de servicios, mantenimiento y vigilancia. En la tabla 18 se detallan los valores.

Tabla 17. Costos fijos de producción mensual

COSTO FIJO DE PRODUCCIÓN MENSUAL	VALOR
Compensación salarial	\$1.600.000
Canon arrendamiento bodega	\$1.300.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN	\$2.900.000

Fuente: elaboración propia

2.7.4 Costos fijos de comercialización mensual

Dentro de estos costos solo se estima el valor generado por las visitas a los diferentes frigoríficos del país buscando la materia prima para la consolidación, observe la tabla 19. El costo de las ferias comerciales a las que se vaya a participar se encuentra inmerso dentro de este valor toda vez que no todos los meses se visitaran los frigoríficos, en esos meses, este rubro será utilizado para la promoción.

Tabla 18. Costos fijos de comercialización mensual

COSTO FIJO DE COMERCIALIZACIÓN MENSUAL	VALOR
Viáticos	\$4.000.000
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACIÓN	\$4.000.000

Fuente: elaboración propia

2.7.5 Costo variable de producción mensual

El costo unitario variable de producción mensual se puede apreciar en la tabla 20. Lo constituye la materia prima (pieles de burro), la sal, el papel stretch con el cual se empaca y el costo del transporte interno, recordando que el termino de negociación es Ex – Works.

Tabla 19. Costo variable de producción mensual

COMPONENTE	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR TOTAL
Pieles de burro	\$20.000	1	Unidad	\$20.000
Sal	\$3.000	1	Kilogramos	\$3.000
Papel Strech	\$150	1	Metros	\$150
Trasporte interno	\$10.000	1		\$10.000
TOTAL COSTO VARIABLE UNITARIO DE LAS PIELES DE BURRO				\$33.150

Fuente: elaboración propia

2.7.6 Ventas estimadas mensuales (unidades)

El precio de venta se fijó de acuerdo a los costos y gastos y el volumen de ventas, de acuerdo a la producción promedio de algunas empresas ya constituidas. En la tabla 21 se pueden apreciar los valores.

Tabla 20. Ventas estimadas por mes (unidades)

Altas (optimistas)	4.200	Unidad de medida	Unidades
Medias (medio)	2.600	Precio Unitario de Venta	\$45.000
Bajas (pesimista)	1.000	Consolidado (medio)	2.600

Fuente: elaboración propia

2.7.7 Capital de trabajo e inversión total exigible mensual

El capital de trabajo está conformado por los costos variables, los costos fijos de producción, de comercialización y administrativos, que sumado con la inversión en activos fijos y gastos pre-operativos, arrojan la inversión total exigible. Estos valores se pueden ver en detalle en la tabla 22.

Tabla 22. Capital de trabajo e inversión total exigible mensual

RUBRO	VALOR	PARTICIPACIÓN
Costos fijos de producción	\$2.900.000	2.8%
Costos fijos de administración	\$4.150.000	3.9%
Costos fijos de comercialización	\$4.000.000	3.8%
COSTOS FIJOS TOTALES	\$11.050.000	10.7%
Costos variables	\$86.190.000	82.7%
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO EXIGIBLE	\$97.240.000	93.3%
Inversión en activos fijos	\$3.900.000	3.7%
Gastos pre-operativos	\$3.100.000	3.1%
INVERSIÓN TOTAL EXIGIBLE	\$104.240.000	100%

Fuente: Elaboración propia

El valor para poder iniciar con el proyecto de la exportación de pieles de burro a Hong Kong es de \$104.240.000 mensual.

2.7.8 Financiamiento

Este ítem es muy importante y hay que tener en cuenta algunos parámetros financieros para poder cubrir el valor de la inversión total exigible mensual.

Para adquirir un crédito con una entidad financiera, la empresa debe tener un mínimo de tiempo de constituida de 2 años y presentar los estados financieros

más recientes, además, el representante legal (que en este caso sería el mismo propietario y gerente) no debe tener reporte negativo ante las centrales de riesgo. Por el monto solicitado, seguramente, la entidad financiera solicitará un codeudor con finca raíz o que demuestre ingresos entre \$5.000.000 y \$10.000.000. En el mejor de los casos, un solo codeudor que demuestre ingresos siendo la garantía personal.

En el evento en que se pueda solicitar el crédito, la tabla 23 de amortización refleja el plan de pagos de un crédito de \$105.000.000 a un plazo de 12 meses con una tasa de interés (privilegiada pero accesible) del 1.5% E.A., mediante el sistema de amortización a capital:

Tabla 21. Tabla de amortización crédito bancario mensual

Periodo	Cuota Préstamo	Intereses	Capital	Saldo
0				\$ 105.000.000
1	\$ 10.325.000	\$ 1.575.000	\$ 8.750.000	\$ 96.250.000
2	\$ 10.193.750	\$ 1.443.750	\$ 8.750.000	\$ 87.500.000
3	\$ 10.062.500	\$ 1.312.500	\$ 8.750.000	\$ 78.750.000
4	\$ 9.931.250	\$ 1.181.250	\$ 8.750.000	\$ 70.000.000
5	\$ 9.800.000	\$ 1.050.000	\$ 8.750.000	\$ 61.250.000
6	\$ 9.668.750	\$ 918.750	\$ 8.750.000	\$ 52.500.000
7	\$ 9.537.500	\$ 787.500	\$ 8.750.000	\$ 43.750.000
8	\$ 9.406.250	\$ 656.250	\$ 8.750.000	\$ 35.000.000
9	\$ 9.275.000	\$ 525.000	\$ 8.750.000	\$ 26.250.000
10	\$ 9.143.750	\$ 393.750	\$ 8.750.000	\$ 17.500.000
11	\$ 9.012.500	\$ 262.500	\$ 8.750.000	\$ 8.750.000
12	\$ 8.881.250	\$ 131.250	\$ 8.750.000	\$ 0

Fuente: Elaboración propia

Otra opción de financiación es la alianza con un socio capitalista donde las utilidades deberán ser repartidas de acuerdo a la negociación a la que se llegue, o si es posible, un préstamo personal.

2.7.9 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se calcula sobre las ventas totales como se muestra en la tabla 24, tanto en pesos, como en porcentaje y unidades.

Tabla 22. Punto de equilibrio total mensual

Producto	Unidades ventas mes	Costo Var. Unitario	Precio de Venta Unit.	Costo Variable Total	Venta Total
Pieles de burro	2.600	\$33.150	\$45.000	\$86.190.000	\$117.000.000
Margen de contribución (%):	26.33%	Costo Variable Promedio	73.67%	Punto de Equilibrio (%)	35.86%
Margen de Contribución (\$):	\$30.810.000 (total) \$11.850 (unitario)	Punto de equilibrio en unidades	932.49	Punto de Equilibrio (\$)	\$41.962.025

Fuente: elaboración propia

El punto de equilibrio para que la operación no genere pérdida es vender como mínimo \$41.962.025, lo que representa el 35.86% de las ventas esperadas, es decir, debe comercializar más de 933 pieles.

2.7.10 Flujo de caja mensual

El análisis del flujo de caja arroja positivo en todos los meses, incluso el mes de la inversión, teniendo en cuenta que dicho valor será solicitado a través de un crédito bancario, asociación o préstamo particular. El flujo mensual (utilidad) mensual es de \$5.500.000 en promedio al mes, lo cual es positivo para el proyecto. En las tablas 25 y 26 se muestra el detallado desde el mes 1 al mes 12.

Tabla 23. Flujo de caja mensual (del mes 1 al 6) en miles de pesos

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Altas		4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200
Medias		2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600
Bajas		1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Consolidado		2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600
FLUJO DE CAJA		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
	Inversión						
+ Ingresos por venta		117.000	117.000	117.000	117.000	117.000	117.000
- Costos variables		86.190	86.190	86.190	86.190	86.190	86.190
- Costos fijos		11.050	11.050	11.050	11.050	11.050	11.050
Costos fijos de Producción		2.900	2.900	2.900	2.900	2.900	2.900
Costos fijos de Administración		4.150	4.150	4.150	4.150	4.150	4.150
Costos fijos de comercialización y ventas		4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
- No Desembolsables		234	234	234	234	234	234
- Intereses Crédito		1.575	1.444	1.313	1.181	1.050	919
= Utilidad Antes de Impuestos		17.951	18.082	18.214	18.345	18.476	18.607
- Impuestos		4.488	4.521	4.553	4.586	4.619	4.652
= Utilidad después de Impuestos		13.463	13.562	13.660	13.759	13.857	13.956
+ Ajuste por No Desembolsables		234	234	234	234	234	234
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)	105.000						
Prestamos	105.000						
Recuperación Capital de trabajo							
Valor de Salvamento							
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	104.240	8.750	8.750	8.750	8.750	8.750	8.750
Activos Fijos	3.900						
Pago Crédito (Capital)		8.750	8.750	8.750	8.750	8.750	8.750
Gastos PRE-OPERATIVOS	3.100						
Capital de Trabajo	97.240						

FLUJO DE CAJA	760	4.947	5.046	5.144	5.243	5.341	5.439
---------------	-----	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Fuente: elaboración propia

Tabla 24. Flujo de caja mensual (del mes 7 al 12) en miles de pesos

VENTAS PROYECTADAS (Unidades)	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Altas	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200
Medias	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600
Bajas	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Consolidado	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600
FLUJO DE CAJA	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
+ Ingresos por venta	117.000	117.000	117.000	117.000	117.000	117.000
- Costos variables	86.190	86.190	86.190	86.190	86.190	86.190
- Costos fijos	11.050	11.050	11.050	11.050	11.050	11.050
Costos fijos de Producción	2.900	2.900	2.900	2.900	2.900	2.900
Costos fijos de Administración	4.150	4.150	4.150	4.150	4.150	4.150
Costos fijos de comercialización y ventas	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
- No Desembolsables	234	234	234	234	234	234
- Intereses Crédito	788	656	525	394	263	131
= Utilidad Antes de Impuestos	18.739	18.870	19.001	19.132	19.264	19.395
- Impuestos	4.685	4.717	4.750	4.783	4.816	4.849
= Utilidad después de Impuestos	14.054	14.152	14.251	14.349	14.448	14.546
+ Ajuste por No Desembolsables	234	234	234	234	234	234
+ Otros Ingresos (No sujetos a impuesto)						101.433
Prestamos						
Recuperación Capital de trabajo						97.240
Valor de Salvamento						4.193
- Otros Egresos no deducibles de impuesto	8.750	8.750	8.750	8.750	8.750	8.750
Activos Fijos						

Pago Crédito (Capital)	8.750	8.750	8.750	8.750	8.750	8.750
Gastos PRE-OPERATIVOS						
Capital de Trabajo						
FLUJO DE CAJA	5.538	5.636	5.735	5.833	5.932	107.463

Fuente: elaboración propia

2.7.11 Estado de resultados

El estado de resultados arroja una utilidad mensual de \$6.901.000 y una utilidad anual de \$82.810.000 por lo que aumenta la viabilidad del proyecto.

El detallado se muestra en la tabla 27 del mes 1 al 6 y en la tabla 28 del mes 7 al mes 12.

Tabla 25. Estado de resultados mensual (del mes 1 al 6) en miles de pesos

CUENTAS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
+ Ingresos por concepto de Ventas	117.000	117.000	117.000	117.000	117.000	117.000
- Costo Variables	86.190	86.190	86.190	86.190	86.190	86.190
- Costos Fijos Producción	2.900	2.900	2.900	2.900	2.900	2.900
- Gastos Depreciación	89	89	89	89	89	89
= Utilidad Bruta en Ventas	27.821	27.821	27.821	27.821	27.821	27.821
- Costos fijos de Administración	4.150	4.150	4.150	4.150	4.150	4.150
- Costos Fijos de Ventas y Distribución	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
- Amortización de diferidos	145	145	145	145	145	145
= Utilidad Operativa	19.526	19.526	19.526	19.526	19.526	19.526
+ Otros Ingresos						
- Otros egresos						

-	Utilidades Repartidas (Dividendos)						
=	Utilidades no Repartidas	6.901	6.901	6.901	6.901	6.901	6.901
	Utilidades no Repartidas Acumuladas	48.306	55.207	62.108	69.008	75.909	82.810

Fuente: elaboración propia

2.7.12 Valor presente neto y tasa interna de retorno

Finalmente, dos puntos clave para la evaluación financiera se muestran en la tabla 29: valor presente neto y tasa interna de retorno.

El análisis financiero arroja una tasa interna de retorno (TIR) del 5,04%, superior a la TIR esperada del 3%, adicionalmente, el valor presente neto (VPN) es positivo, estas dos condiciones dan favorabilidad para la ejecución de la exportación de pieles de burro a Hong Kong.

Tabla 27. Valor presente neto y tasa interna de retorno

Tasa Interna de Retorno Esperada	3,00%
Valor Presente Neto	21.192.712
Tasa Interna de Retorno del proyecto	5,04%

Fuente: elaboración propia.

El estudio financiero avala el proyecto con datos positivos en flujo de caja, estado de resultados, VPN y TIR, es importante resaltar que es un negocio rentable pero que requiere de una inversión mínima de \$105.000.000 y lo más importante, un arduo trabajo por parte del gerente y propietario, quien será el único responsable que logrará la meta planteada o al menos, durante los primeros meses, lograr el punto de equilibrio, con el fin de no verse afectado financieramente.

3.Hallazgos

La industria de las pieles de burro como materia prima para los países asiáticos se está fortaleciendo al punto de que algunos de los principales compradores de este insumo se han dirigido personalmente a las cámaras de comercio y organizaciones gubernamentales del sector en varios países y han expuesto la necesidad de importar más de 1.000.000 de pieles al año lo cual confirma una demanda insatisfecha y en crecimiento.

El principal comprador de las pieles de burro es China, su principal socio comercial para la compra de este insumo es Estados Unidos, sin embargo, el 50% del comercio internacional lo tiene con Hong Kong y viceversa. Hong Kong es un estado administrativo especial que mantiene el sistema comunista en cuanto a protección y política pero un sistema económico netamente capitalista, sumado a esto, tiene un convenio con china denominado el CEPA el cual le permite ingresar una gran cantidad de productos, incluido las pieles de burro, con cero arancel y aún más, cuenta con una infraestructura de carreteras que le permite comunicarse con China continental de una forma rápida y eficiente. Así mismo, es uno de los principales puertos naturales de mayor arribo de buques en tiempos muy inferiores a la media de otros puertos. Manejan un inglés básico y sus páginas web también se encuentran en este idioma, por ello resulta más fácil la búsqueda de clientes y la comunicación con los mismos. Dadas estas ventajas, se constata que para iniciar con el negocio de la exportación de pieles de burro, es más conveniente contactar un comprador en Hong Kong y después de haber

adquirido experiencia se puede iniciar un proceso para la exportación directa a China.

Las pieles de burro además de ser utilizadas como materia prima para la transformación a calzado, ropa y marroquinería, es también usada para la industria farmacéutica y de belleza, ya que la medicina tradicional china fríe las pieles y extrae una gelatina denominada el Ejiao y junto con otros extractos naturales propios de este país, desarrollan medicinas muy eficientes para curar las enfermedades de la sangre y es tanta la efectividad, que el sector farmacéutica está planeando la masificación de esta medicina a nivel mundial por lo que requiere en gran urgencia de la materia prima, además, el sector de belleza, utiliza este mismo tónico para desarrollar productos para el cuidado de la piel humana, por ejemplo en México, no solo se exporta la piel en crudo (salada) sino que también están realizando un proceso de transformación y están vendiéndole a los Chinos productos finales cosméticos y de belleza.

Colombia es uno de los países que desconoce la verdadera función, utilización y demanda de las pieles de burro por parte China y esto se evidencia en las noticias actuales donde se menciona el robo y sacrificio ilegal de los burros para extraer únicamente su piel, lo demás, es desechado en potreros. Las razones dadas por los diarios emisores de las noticias obedecen a que se trata de un tráfico ilegal dirigido a China únicamente para el sector de la marroquinería y también que las pieles son utilizadas para camuflar estupefacientes debido a su fuerte olor. Esto sopesa la urgencia de diseñar un plan exportador que recopile legalmente la mayor cantidad de pieles de burro a través de plantas de sacrificio y frigoríficos certificados por el ICA, dando a conocer a través de los medios la demanda por parte del gigante asiático y de esta forma poder minimizar un poco el contrabando y comercio ilegal de las pieles ya que esto no solo afecta al sistema económico sino también ambiental y social.

Como toda investigación y estudio de factibilidad, se hace necesario realizar un análisis profundo del país donde se pudo encontrar información actualizada y detectar los principales organismos gubernamentales de Hong Kong que están especializados en este sector como lo es el The Hong Kong Leather & Hide Association Ltd., y el Hong Kong Trade Council (HKTC) entre otros, con los cuales se puede contactar de forma directa con el comprador en dicho país, conocer el tejido y la cultura empresarial de Hong Kong con el fin de lograr una negociación más acertada conociendo el sector desde el interior de este país. En cuanto a la logística, Hong Kong es uno de los principales puertos por lo que la mayoría de navieras prestan el servicio de transporte de forma eficiente.

Debido a la alta demanda y gran número de clientes potenciales, se estableció que la negociación del precio con los compradores dependerá primeramente de un estudio de su perfil, es decir, se debe conocer si la contra parte es una empresa manufacturera o intermediaria; si es grande, mediana o pequeña; si hace parte del sector farmacéutico, de belleza o de calzado, ropa y marroquinería. Con este análisis previo se darán los precios finales de venta los cuales serán tasados en el término Ex – Works y con pagos anticipados al embarque. Estas condiciones serán de fácil aceptación por los clientes asiáticos ya que la experiencia en negocios internacionales es alta y la urgencia por la materia prima es grande.

4. Conclusiones y recomendaciones

4.1 Conclusiones

Hong Kong se caracteriza por ser un amplio mercado para la distribución y comercialización de pieles de animal y sus productos derivados; una de las exigencias particulares es la calidad en las pieles, dado a que es un lugar prestigioso que abastece a la moda, la calidad de la piel está determinada en su mayoría de veces por el trato que se le da al animal en el proceso de transporte, pues estos defectos equivalen al 10% según los resultados de la investigación.

El hecho de exportar las pieles saladas es ventajoso tanto a nivel económico como ambiental y logístico; pues como se ha podido determinar Hong Kong tiene una economía dos sistemas, lo que ha permitido que este cuente con una territorio aduanero y económico independiente facultándolo así a firmar sus propios acuerdos internacionales y comerciales.

El proceso de curtiembre genera emisiones de algunos residuos tóxicos y contaminantes que causan cierto impacto negativo en el medio ambiente, además, el hecho de exportar las pieles crudas, facilita al cliente destinarlas para el proceso que el considere pertinente, bien sea para la marroquinería o para la fabricación de productos fármacos.

El concretar una negociación con Hong Kong, no está lejos de posibilidades, pues Colombia figura según las cifras encontradas dentro de los 10 principales exportadores de piel a este país; según la investigación, Hong Kong se

caracteriza por realizar mayormente importaciones y reexportaciones, su principal comprador es China, lo que tiende a facilitar que nuestras pieles puedan ingresar al mercado Chino a través de este país.

La demanda del consumo nacional de la piel y el cuero en Hong Kong es mínima, sin embargo es un lugar altamente apetecido por el sector externo para la comercialización de pieles, dado a que la mayoría de estas son destinadas a otros países; las razones por las que Hong Kong es apetecido entre otras es porque es considerado de alta gama y calidad en cuanto a moda se refiere, ofrece además agilidad, flexibilidad y efectividad en los procesos de producción y distribución, logrando incluirse ágilmente al mercado de la moda.

4.2 Recomendaciones

Recomendaciones a las plantas de sacrificio: Se recomienda un trato adecuado de los animales para protección de la piel, como lo es el transporte ágil y rápido para conservarla con un plazo máximo de 4 horas después del desuello para una mayor calidad; un adecuado proceso de abatimiento y matanza, a fin de provocar una sangría eficiente y evitar defectos como rallones y vinosidad en los cueros, dado a que la calidad es factor determinante para la decisión de compra del mercado Hongkonés y Chino.

Recomendaciones a los Frigoríficos: Dar un buen manejo en los procesos, a fin de evitar defectos como infestación por larvas y marcas de fuego al intentar grabar letras, entre otros defectos. Del mismo modo, se recomienda limpiar las pieles manualmente en caso de que estas no hayan sido descarnadas (trinchadas), para eliminar restos de grasa y carne.

Recomendaciones al Negociador Colombiano: Se recomienda estudiar y contemplar la cultura china y Hongkonesa a profundidad, así como los aspectos

más relevantes que conducen a los Asiáticos a la toma de decisión para concretar negocios, con la intención de llegar a acuerdos que favorezcan a ambas partes.

Referencias bibliográficas

ACICAM - Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas. (dic de 2015). *Cómo va el sector*. Recuperado el 15 de may de 2016, de [file:///C:/Users/Lizandro%20Bautista/Downloads/comovaelsector_diciembre%202015%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Lizandro%20Bautista/Downloads/comovaelsector_diciembre%202015%20(1).pdf)

Agencia EFE. (19 de feb de 2014). *Carne de burro africano para alimentar a China*. Recuperado el 24 de abr de 2016, de <http://www.efeverde.com/noticias/carne-de-burro-africano-para-alimentar-china/>

Aragon, J. y Alzate, B. (2012). *Plan de empresa para fabricar y comercializar productos de marroquinería en pieles exóticas en la ciudad de Cali*. Santiago de Cali: Universidad ICESI. Recuperado el 23 de abr de 2016, de https://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/68277/1/plan_empresa_fabricar.pdf

Arancelar. (2016). *Concepto*. Recuperado el 28, de <http://www.arancelar.com/dorado/materialver.php?pagi=27>

Arango, C. y Arangon M. y Alzate M. (2014). *Proyecto gestión ambiental en la industria del curtiembre en Colombia*. Bogotá: Centro Nacional de Producción más Limpia. Recuperado el 28 de abr de 2016, de <http://www.sirac.info/curtiembres/html/archivos/publicaciones/sirac%20curtiembres.pdf>

- Asociación de Frigoríficos de Colombia. (2016). *Nuestros asociados*. Recuperado el 5 de mayo de 2016, de <http://yggarcia1.wix.com/frigorificosdecolombia2#!nuestros-asociados1/vstc4=san-carlos>
- BBC Mundo. (2 de abr de 2016). *El nuevo partido independentista de Hong Kong que tiene enfurecida a China*. Recuperado el 22 de abr de 2016, de http://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/04/160331_hong_kong_nuevo_partido_independentista_tiene_enfurecida_china_lv
- Brookshier, F. (2001). *The Burro*. Estados Unidos: University of Oklahoma Press.
- BusinnesCol. (2014). *INCOTERMS terminos de negociacion en comercio exterior*. Recuperado el 29 de abr de 2016, de <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>
- Cancillería Colombiana. (2016). *Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)*. Recuperado el 28 de abr de 2016, de <http://www.cancilleria.gov.co/asociacion-naciones-sudeste-asiatico-asean>
- Castillo, G. (9 de feb de 2014). *República de China quiere comprar carne de burro*. Recuperado el 22 de abr de 2016, de <http://diariocorreio.pe/ciudad/república-de-china-quiere-comprar-carne-de-51342/>
- Central Intelligence Agency. (2015). *The World Factbook: Hong Kong*. Recuperado el 27 de abr de 2016, de <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/hk.html>
- Chan, L. (29 de jul de 2015). *HKDC Research: Leather Consumer Goods Industry in Hong Kong*. Recuperado el 4 de may de 2016, de <http://hong-kong-economy-research.hktdc.com/business-news/article/Hong-Kong-Industry-Profiles/Leather-Consumer-Goods-Industry-In-Hong-Kong/hkip/en/1/1X000000/1X00406U.htm>
- Colombia Trade. (1 de mar de 2016). *Perfil logístico de Hong Kong*. Recuperado el 4 de mayo de 2016, de http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_hong_kong_1.pdf
- Correa, L. (2004). La economía de Hong Kong y su integración con China. *Revista Redalyc*, 147.

- Cueronet. (2012). *Piel cruda*. Recuperado el 29 de abr de 2016, de http://www.cueronet.com/flujiograma/pielcruda_recibo_pieles.htm
- Datos Macro. (2016). *Doing Business: Facilidad para hacer negocios*. Recuperado el 29 de abr de 2016, de <http://www.datosmacro.com/negocios/doing-business>
- Datos Macro. (2016). *Hong Kong: Economía y demografía*. Recuperado el 27 de abr de 2016, de <http://www.datosmacro.com/paises/hong-kong>
- Departamento Técnico Administrativo del Medio Ambiente. (2004). *Guía ambiental para el sector curtiembres*. Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá. Recuperado el 22 de abr de 2016, de <https://www.cortolima.gov.co/SIGAM/Series/curtiembres.pdf>
- DIAN - Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2015). *Operación Aduanera: Consulta por estructura arancelaria*. Recuperado el 29 de abr de 2016, de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces#132>
- Diario El Comercio. (14 de feb de 2014). *La Cámara de Comercio Huancayo exportará burros a la China*. Recuperado el 22 de abr de 2016, de <http://elcomercio.pe/peru/junin/camara-comercio-huancayo-exportara-burros-china-noticia-1709709>
- Diario El Meridiano en línea. (14 de mar de 2016). *Investigan matanza de burros*. Recuperado el 24 de abr de 2016, de <http://elmeridiano.co/investigan-matanza-de-burros/34380>
- Diario El Meridiano en línea. (20 de abr de 2016). *Sigue matanza de burros en Sucre para robarles la piel*. Recuperado el 24 de abr de 2016, de <http://www.pulzo.com/nacion/sigue-la-matanza-de-burros-en-sucre-para-robarles-la-piel/PP32199>
- Diario El Pueblo, en línea. (29 de ene de 2016). *La escasez de piel de burro promueve las falsificaciones del tónico Ejiao*. Recuperado el 22 de abr de 2016, de <http://spanish.peopledaily.com.cn/n3/2016/0129/c31614-9011426.html>
- Diario La Patria en Línea. (27 de abr de 2015). *Mercado chino interesado en adquirir carne de burro*. Recuperado el 24 de abr de 2016, de <http://lapatriaenlinea.com/?nota=218514>

- Diario La Red 21 en línea. (19 de nov de 2015). *China quiere comprar un millón de burros por año a Brasil, y 10.000 toneladas de cáscara de mandarina*. Recuperado el 24 de abr de 2016, de <http://www.la21.com.uy/mundo/1264317-china-brasil-burros-cascaras-mandarina-exportaciones>
- El portal del cuero. (2016). *Ferías en total*. Recuperado el 5 de may de 2016, de <http://www.portaldelcuero.com/nuevo/feriasintotal.asp>
- Estrada, D. y Giraldo, C. (2012). *Colombia Skins SAS*. Medellín: Institución Universitaria Esumer.
- Eumed: Enciclopedia virtual. (2014). *Formas de pago internacional*. Recuperado el 29 de abr de 2016, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1396/pagos.htm>
- Extra Noticias. (21 de abr de 2016). *Capturan en Sucre a banda que traficaba drogas en pieles de burros*. Recuperado el 24 de abr de 2016, de <http://extranoticias.com.co/sitio/capturan-en-sucre-a-banda-que-trafficaba-drogas-en-pieles-de-burros/>
- Greenpeace. (2012). *Cueros tóxicos: Nuevas evidencias de contaminación en curtiembre en la Cuenca Matanza-Riachuelo*. Buenos Aires. Recuperado el 28 de abr de 2016, de <http://www.greenpeace.org/argentina/Global/argentina/report/2012/contaminacion/Cueros-Toxicos-Riachuelo.pdf>
- Inland Revenue Department. (13 de abr de 2016). *Acuerdos de doble tributación firmados*. Recuperado el 28 de abr de 2016, de http://www.ird.gov.hk/eng/tax/dta_inc.htm
- Inland Revenue Department. (13 de abr de 2016). *Negociaciones en Curso*. Recuperado el 28 de abr de 2016, de <http://www.ird.gov.hk/eng/tax/dta3.htm>
- Jimenez, C. (2012). *El mercado de la marroquinería y la piel en Hong Kong*. España: Instituto Español de Comercio Exterior. Recuperado el 24 de abr de 2016, de <http://www.ibiae.com/sites/default/files/informes-paises/HONG%20KONG%20Mdo%20Marroquinaria.pdf>
- KienyKe. (22 de abr de 2016). *Piel de burro: objeto de alto valor para los traficantes*. Recuperado el 24 de abr de 2016, de

<http://www.kienyke.com/historias/piel-de-burro-objeto-de-alto-valor-para-los-trafficantes/>

Martinez, O. y Pastor B. (2006). *El uso de la piel animal como soporte para obra grafica original*. España: Universidad Politécnica de Valencia. Recuperado el 23 de abr de 2016, de <https://riunet.upv.es/handle/10251/1967?show=full>

Montiel, A. (4 de dic de 2015). *Sacrifican burros para comercializar su cuero*. Recuperado el 24 de abr de 2016, de <http://versionfinal.com.ve/sucesos/sacrifican-burros-para-comercializar-su-cuero/>

Notiamerica. (19 de nov de 2015). *China quiere importar un millón de burros brasileños al año*. Recuperado el 24 de abr de 2016, de <http://www.notimerica.com/economia/noticia-china-quiere-importar-millon-burros-brasilenos-ano-20151119145220.html>

Noticieros Televisa. (20 de may de 2013). *A China le importa la calidad*. Recuperado el 25 de abr de 2016, de <http://noticieros.televisa.com/economia/1306/china-le-importa-calidad/>

Noticieros Televisa. (9 de nov de 2014). *Visita a China busca consolidar más productos mexicanos: Meade*. Recuperado el 24 de abr de 2016, de <http://noticieros.televisa.com/economia/1411/visita-china-busca-consolidar-mas-productos-mexicanos-meade/>

Oficina de asuntos de Asia Oriental y el Pacifico. (25 de feb de 2016). *Las relaciones de Estados Unidos con Hong Kong*. Recuperado el 22 de abr de 2016, de <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/2747.htm>

Perinat, M. (2009). *Salado de la piel en bruto*. (E. EDYM, Ed.) Recuperado el 29 de abr de 2016, de http://www.edym.net/Confeccion_en_piel_gratis/part01/lecc03/capitulo32000.html

ProColombia. (2014). *Colombia Trade, Ficha país Hong Kong*. Recuperado el 29 de abr de 2016, de http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/Ficha_pais_Hong_Kong.pdf

Rico, J. (2003). *El mercado de la Piel y los Curtidos en la R.P. China*. Madrid: Oficina Economica y Comercial - Embajada de España. Recuperado el 4

de may de 2016, de <http://www.myonu.com/documentos/el-mercado-de-la-piel-y-los-curtidos-en-la-r.p.-china.pdf>

SaludBio. (5 de jun de 2014). *Gelatina de piel de asno (Ejiao)*. Recuperado el 22 de abr de 2016, de <http://saludbio.com/medicina-china/gelatina-de-piel-de-asno-propiedades>

Sanchez, L. y Perez, N. y Hernandez, A. (2012). *Proyecto de Exportación de Piel Salada a Shanghái, China*. Mexico: Universidad Veracruzana. Recuperado el 21 de abr de 2016, de <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/33136/1/hernandezavilajosebernardo.pdf>

Santander Trade. (diciembre de 2015). *Portal Santander Trade: El comercio mundial de forma fácil. Hong Kong: Exportación de productos*. Recuperado el 25 de abr de 2016, de <https://es.santandertrade.com/gestionar-embarques/hong-kong/exportacion-de-productos>

Struminger, B. (2 de abr de 2016). *Hong Kong, "la otra Malvinas" que el Reino Unido devolvió*. Recuperado el 22 de abr de 2016, de <http://www.lanacion.com.ar/1885505-hong-kong-la-otra-malvinas-que-el-reino-unido-devolvio>

The Hong Kong Hide & Leather Traders' Association Ltd. (2015). *Areas of Business: All Members*. Recuperado el 4 de may de 2016, de http://www.leatherassn.com/member_eng.php

Trade and Industry Department. (11 de feb de 2016). *Investment Promotion and Protection Agreement (IPPA)*. Recuperado el 28 de abr de 2016, de https://www.tid.gov.hk/english/trade_relations/ippa/index.html

Trade and Industry Department of Hong Kong. (28 de abr de 2016). *Trade Statistics*. Recuperado el 28 de abr de 2016, de https://www.tid.gov.hk/english/aboutus/publications/tradestat/tradestat_maintenance.html

Trade Nosis. (2016). *Business Search Service: informes Hong Kong 4101 equinos y pieles bovinos*. Recuperado el 29 de abr de 2016, de <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/HongKong/equinos-y-pieles-de-bovino--cueros-y-pieles-en-bruto-de-bovino-incluido-el-bufalo-de-equino-frescos-/HK/4101>

- Trade Nosis. (2016). *Business Search Service: Colombia 4101 equinos y pieles bovinos*. Recuperado el 29 de abr de 2016, de <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Colombia/equinos-y-pieles-de-bovino--cueros-y-pieles-en-bruto-de-bovino-incluido-el-bufalo-de-equino-frescos-/CO/4101>
- Trade Nosis. (2016). *Business Search Service: informes China 4101 equinos y pieles bovinos*. Recuperado el 28 de abr de 2016, de <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/China/equinos-y-pieles-de-bovino--cueros-y-pieles-en-bruto-de-bovino-incluido-el-bufalo-de-equino-frescos-/CN/4101>
- Vargas, Y. y Zuleta, A. (2010). *Análisis de la trazabilidad en la cadena productiva del cuero*. Envigado: Escuela de Ingeniería de Antioquia. Recuperado el 20 de abr de 2016, de <http://repository.eia.edu.co/bitstream/11190/1520/1/ADMO0643.pdf>
- Wong, B. (15 de abr de 2016). *Economic and Trade Information on China*. Recuperado el 22 de abr de 2016, de <http://china-trade-research.hktdc.com/business-news/article/Fast-Facts/Economic-and-Trade-Information-on-China/ff/en/1/1X3C8S3L/1X09PHBA.htm>

ANEXOS

A. Anexo Listado de empresas de la industria del cuero en Hong Kong

CEDANCA (HK) LIMITED

Representante:	Sra. Deborah Cavero
Dirección:	Rm 4111, Una mitad de la ciudad, 11 Hoi Shing Road, Tsuen Wan, NT Hong Kong
Teléfono:	(852) 2786-9136
Fax:	(852) 2786-9316
Página principal:	www.cedanca.com
Email:	info@cedanca.com
Naturaleza del negocio:	Importadores y exportadores

CHEANG CHAU LEATHER

FACTORY

Representante	Mr. Pak Kam Fai
Dirección:	Flat A2, 22/F., Block A, Tsuen Wan Town Square, 67-95 Market Street, Tsuen Wan, N.T. HK
Telefono:	(852) 2498-7959, 2414-6098
Fax:	(852) 2415-5666
E-mail:	chst@netvigator.com
Naturaleza del Negocio:	Tanners

**CHEONG FAT LEATHER
COMPANY LIMITED**

Representante	Mr. Kong Kin Fai
Dirección:	G/F., 120-122 Portland Street, Yaumatei, Kowloon, Hong Kong
Teléfono:	(852) 2780-1327
Fax:	(852) 2710-8473
E-mail:	office@cheongfat-hk.com
Naturaleza del Negocio:	Importadores y exportadores. Minoristas y Mayoristas

**EDWARD WONG &
COMPANY LIMITED**

Representante	Sr. Edward, CM Wong
Dirección:	3 / F., Edward Wong Torre 910 Cheung Sha Wan Road, Kowloon, Hong Kong.
Teléfono:	(852) 2370-3883
Fax:	(852) 2370-8284
E-mail:	leather@edward-wong-group.com
Naturaleza del Negocio:	Importadores y exportadores

**GUANTES HEUN KAI
LIMITADAS**

Representante:	El Sr. Hui Kwun Suma
Dirección:	Bloque C, 5 / F., 3 Kwong Cheong St., Kln., HK
Teléfono:	(852) 2741-5623
Facsímil:	(852) 2785-7315
Página principal:	http://www.heunkai.com
Email:	sales@heunkai.com
Naturaleza del negocio:	Importadores y exportadores. Minoristas y Mayoristas

**CHEONG HING LEATHER
COMPANY LIMITED**

Representante	Mr. Chan Ching Chuen
---------------	----------------------

Dirección:	G/F., 200 Tai Nan Street, Sham shui po, Kowloon, Hong Kong
Teléfono:	(852) 2787-3022
Fax:	(852) 2789-4986
E-mail:	info@ch-leather.com.hk
Naturaleza del Negocio:	Importadores y exportadores. Minoristas y Mayoristas

**HING FAT LUEN LEATHER
COMPANY**

Representante	Mr. Luk Wai Hing
Dirección:	G/F., 197 Ki Lung Street, Kowloon, Hong Kong
Teléfono:	(852) 2392-2313, 2381-0151
Fax:	(852) 2392-2212
E-mail:	hfl@leathermission.com
Naturaleza del Negocio:	Importadores y exportadores. Minoristas y Mayoristas

**HOP YING INTERNATIOAL
LEATHER COMPANY LIMITED**

Representante	Mr. Au Weng Hei
---------------	-----------------

Dirección:	Unit 1207, 12/F., Riley House, No. 88 Lei Muk Road, kwai Chung, N.T. Hong Kong
Teléfono:	(852) 2781-4323
Fax:	(852) 2359-7928 2359-7497
E-mail:	williama@hopying.com.hk
Naturaleza del Negocio:	Importadores y exportadores. Minoristas y Mayoristas

LUEN TAT LEATHER TRADING COMPANY

Representante:	Mr. Hui Hing Lung
Dirección:	Rm A6, 10/F., 62-70 Texaco Rd., N.T. HK.
Teléfono:	(852) 2406-8068
Facsímil:	(852) 2409-8388
Página principal:	http://www.luentathk.com
Email:	gary@luentathk.com
Naturaleza del negocio:	Importadores y exportadores. Minoristas y Mayoristas

SAMLY LEATHER FACTORY LIMITED

Representante:	Mr. Lai Siu Man
Dirección:	Flat E2, 2/F., Tuen Mun Industrial Centre,

2 San Ping Circuit, Tuen Mun, N.T. HK.

Teléfono: (852) 2463-4633
Fax: (852) 2455-1120
Naturaleza del negocio: Importadores y Exportadores. Curtidores

SENG CHAN TANNERY LIMITED

Representante Mr. Fan Shi Ming
Dirección: 215 Yuen Kong Tsuen,
Yuen Long, N.T. Hong Kong
Teléfono: (852) 2488-8498
Fax: (852) 2488-5653
E-mail: sct@netvigator.com
Naturaleza del Negocio: Importadores y Exportadores. Curtidores

SENG CHAN TANNERY LIMITED

Representante Mr. Fan Shi Ming
Dirección: 215 Yuen Kong Tsuen, Yuen Long, N.T. Hong Kong
Teléfono: (852) 2488-8498
Fax: (852) 2488-5653
E-mail: sct@netvigator.com
Naturaleza del Negocio: Importadores y Exportadores. Curtidores

SHUI CHEUNG LEATHER MERCHANTS

Representante: Mr. Wong Wing Hong

Dirección: Flat D, 14/F., Block 5, Broadview Garden,
1 Tsing Luk St., Tsing Yi, N.T. Hong Kong

Teléfono: (852) 2819-3689

Naturaleza del Negocio: Minoristas y Mayoristas

**SHUI HING TANNERY
FACTORY**

Representante Mr. Pak Kin Shing

Dirección: Block A, 8-12 Wing Kin Road, Drinker's Bay, Kwai Chung,
N.T. Hong Kong

Teléfono: (852) 2614-4106

Fax: (852) 2614-4688

E-mail: shuihingtannery@gmail.com

Naturaleza del Negocio: Curtidores

**SIU KEE (HONG KONG)
TANNERY LIMITED**

Representante: Mr. Wong Kwan Chuen

Dirección: Tsun Mee Industrial Building, 8 Wang Yip Street East,
Yuen Long, N.T. HK.

Teléfono: (852) 2477-1866

Naturaleza del Negocio: (852) 2478-6128

Representante: Curtidores

SUN CHEONG LEATHER COMPANY

Representante: Mr. Liu Chok Sun

Dirección: G/F., 160 Ki Lung Street,
Shamshuipo, Kowloon, Hong Kong

Teléfono: (852) 2381-6060, 2381-8989

Fax: (852) 2392-2058

Naturaleza del Negocio: Minoristas y Mayoristas

**TACK LEE (HOP KEE) LEATHER
COMPANY**

Representante: Mr Yeung Yick Wai

Dirección: 212B, 2/F, Tai Nam Street, Kowloon

Teléfono: (852) 2393-3496

Naturaleza del Negocio: Minoristas y Mayoristas

**TAI PING LEATHER
COMPANY**

Representante: Mr. Ho Ka Shing

Dirección: G/F., 189 Tai Nam Street,
Shamshuipo, Kowloon, Hong Kong

Teléfono: (852) 2393-9939, 2393-6847, 2393-7752

Fax: (852) 2789-1041

Naturaleza del Negocio: Minoristas y Mayoristas

**THE CHIUS MANUFACTURING
COMPANY LTD**

Representante:	Mr. Chiu Chun Bong, MBE, JP
Dirección:	1st Floor, Wing Cheung Industrial Building, 109 How Ming Street, Kwun Tong, Kowloon
Teléfono:	(852) 2541-0773
Fax:	(852) 2854-0843
Naturaleza del Negocio:	export@billabongchina.com
Representante:	Importadores y Exportadores

UNIVERSAL LEATHER COMPANY

Representante:	Ms. Wong Shui Ling
Dirección:	G/F., 86 Portland Street, Yaumatei, Kowloon, Hong Kong
Teléfono:	(852) 2388-9310
Facsímil:	(852) 2770-9992
Página principal:	www.universalcohk.com
Email:	info@universalcohk.com
Naturaleza del negocio:	Los minoristas y mayoristas

WAI WAN LEATHER COMPANY

Representante:	Mr. Ho Tak Kwong
Dirección:	Rm 1701, Bank of Communications Building, 563 Nathan Road, Yaumatei, Kln., Hong Kong
Teléfono:	(852) 2384-3108
Fax:	(852) 2770-5407
Naturaleza del Negocio:	leather@waiwan.hk
Representante:	Importadores y exportadores. Minoristas y Mayoristas

**WING CHEONG LEATHER
FACTORY**

Representante:	Mr. C. H. Yuen
Dirección:	Block B, 2/F., Wing Shing Industrial Building, 26-30 Wing Kei Road, Kwai Chung, N.T. HK.
Teléfono:	(852) 2614-4813
Fax:	(852) 2615-1475
Naturaleza del Negocio:	Curtidores

**WING TAK LEATHER
FACTORY**

Representante:	Mr. Chu Chan Wing
----------------	-------------------

Dirección: Rm B, 2/F, Tower 1, Kam Lung Mansion,
Fung Kam Street, Yuen Long, N.T. Hong Kong

Teléfono: (852) 2475-1308

Fax: (852) 2475-1826

Naturaleza del Negocio: Curtidores

CUERO AU AH (HONG KONG) LTD.

Representante: El Sr. Kwok Kang Suma

Dirección: 703-705 Prosperar Centro Industrial,
Nº 26-38 Sha Tsui Road, Tsuen Wan, NT
Hong Kong

Teléfono: (852) 2385-4775

Facsímil: (852) 2332-7729

Email: joinpush@gmail.com / joinpush@hotmail.com

Naturaleza del negocio: Los minoristas y mayoristas

B. Anexo

Listado de frigoríficos colombianos.

- Cooperativa Multiactiva de manipuladores de Copacabana Antioquia.
Dirección: Calle 50 N° 23-50 Copacabana, Antioquia.
Teléfono: (57) (4) 2742744

- Planta de beneficio de Girardota Antioquia

- Frigonorte del Tolima S.a. Armero, Guayabal Tolima
Dirección: Calle 16 # 9 - 09 Barrio Ayudémonos Armero Guayabal, Tolima

- Central de sacrificio de Risaralda S.A. Guayabito Santa Rosa Cabal
Dirección: VI Chinchina KM2

- Matadero y frigorífico Los Altos Fonseca Guajira
Dirección: LG UB. Carretera los Altos, Fonseca, La Guajira
Teléfono: (5) 7756033

- Frigorífico San Isidro S.A.S Bogotá Dc
Dirección: Carrera 6H E # 113 – 20, Sur Bogotá
Teléfono: (57) (1) 7674122

- Frigorífico Progresar Buga Valle
Dirección: Carrera 16 Callejón Balboa

Teléfono: 57 – 2 – 227 8111

Email: info@frigoprogresar.com

- Matadero y Frigorífico Moderno de Soledad Atlántico
Dirección: Km 7 Vía Aeropuerto. Barranquilla
Teléfono (5) 376-4662
Página Web <http://www.paginasamarillas.com/plantillasweb>

- Planta de Beneficio Frigocentro Cacique Tundama
Dirección: CL 14 18 39

- Frigoecol Barranquilla Atlántico
Dirección: Vía Caracolí Sexta E-800 Mts Barranquilla
Teléfono: (57) (5) 3790844

- Planta de Beneficio y Ganado Bovino y Porcino de Honda Tolima

- Frigorífico Santa Rosa de Lima. Santa Rosa de Bolívar

- Sociedad Mesuna de Ganaderos SOMEGAN S.A La Mesa C/marca

- Matadero y Frigorífico Gualivá S.A Tocaima C/marca

- Matadero y frigorífico Los Altos Fonseca Guajira

- Frigo Valle S.AS.

- Colcarnes S.A Turbado Bolívar
- Agropecuaria Santa Cruz LTDA Malambo Atlántico

- Frigorífico la Provincia Tocaima Cundinamarca
- Frigorífico la Frontera Villa del Rosario Norte de Santander
- Central de Sacrificio Risaralda S.A Belén de Umbría Risaralda
- Frigorífico Chiquinquirá S.A. Chiquinquirá
- Operadora Frigo Urabá Turbo Antioquia
- Matadero y procesadora de carnes san Carlos. Maicao Guajira