



ANALISIS COMPORTAMENTAL DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA
INDUSTRIA DEL DESCANSO DE COLOMBIA

DANIEL BENITEZ GIRALDO
ESTEFANIA VALLEJO ACEVEDO
MARIA ISABEL PUERTA ESPINOSA

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA
ESCUELA DE CIENCIAS ESTRATEGICAS
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

MEDELLIN

2014

ANALISIS COMPORTAMENTAL DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA
INDUSTRIA DEL DESCANSO DE COLOMBIA

DANIEL BENITEZ

ESTEFANIA VALLEJO ACEVEDO

MARIA ISABEL PUERTA ESPINOSA

Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Negocios Internacionales

Asesor Temático

IVAN DE JESUS MONTOYA GOMEZ

Economista

Magister en Ciencias Económicas

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA

ESCUELA DE CIENCIAS ESTRATEGICAS

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

MEDELLIN

2014

Nota de aceptación

Firma

Nombre

Presidente del jurado

Firma

Nombre

Jurado

RESUMEN

El comercio exterior en la industria de colchones en Colombia, como proceso clave en la expansión de mercados en las economías emergentes, se vincula no solo con la necesidad de trascender fronteras sino con las estrategias asumidas al interior de cada empresa del sector, para enfrentar la competencia internacional.

Este trabajo logra, a través de información secundaria extraída de la base de datos de Legiscomex, describir el comercio exterior colombiano y la dinámica del comercio internacional frente a los tratados que Colombia tiene con aquellos países que fueron destino de las exportaciones en el periodo estudiado, de esta manera se logra entender el impacto de la liberalización del mercado sobre la industria del descanso en Colombia.

Dentro de los hallazgos de este estudio se puede mencionar la importancia que ha tenido el proceso de la globalización en el desarrollo de la industria colchonera colombiana como factor relevante en cuanto a la mejora de la productividad y de la competitividad, elementos que han mejorado como consecuencia del contacto con empresas internacionales, por lo que se evidencian oportunidades de crecimiento en mercados extranjeros debido al potencial de calidad de los productos nacionales en comparación con los ofrecidos por otros países competidores.

Palabras clave: Comercio exterior, industria colchonera y textiles asociados, globalización, proteccionismo, balanza comercial (x-m), balanza pagos, asociatividad empresarial.

ABSTRACT

Foreign trade in the mattress industry in Colombia, as a key process in the expansion of markets in emerging economies is linked not only with the need to transcend boundaries but with the assumed strategies within each business sector, to address the international competition.

This work achieved through secondary information from the database Legiscomex describe the Colombian foreign trade and the dynamics of international trade treaties Colombia has with those countries whose export destination in the period studied, this way one can understand the impact of market liberalization on the bedding industry in Colombia.

Among the findings of this study may be mentioned the significant role played by the process of globalization on the development of the Colombian mattress industry as a relevant factor in terms of improved productivity and competitiveness, all of which have improved as a result contact with international companies, so that opportunities for growth are evident in foreign markets due to the potential quality of domestic products compared with those offered by other competing countries.

Key words: exterior Trade, mattresses and industry associate textiles, globalization, protectionism, commercial scale (x-m), and balance of payment.

TABLA DE CONTENIDO

Pág.

INTRODUCCION

CAPITULO 1: Generalidades de la industria de Colchones

1.1. Descripción del comercio exterior Colombiano.....	13
1.2. Contenido de la partida arancelaria 94.04.....	16
1.3. Análisis de la industria Colombiana del descanso.....	16
1.4. Historial de producción y ventas.....	17
1.5. Antecedentes de la industria del descanso en Colombia.....	18

CAPITULO 2: Marco Conceptual

2.1. Asociatividad empresarial.....	21
2.2. Balanza comercial.....	21
2.3. Balanza de pagos.....	22
2.4. Colchón.....	22
2.5. Comercio exterior.....	22
2.6. Globalización.....	22
2.7. Industria colchonera o industria del descanso.....	23
2.8. Proteccionismo.....	23

CAPITULO 3: Análisis de la industria colchones y sus textiles

Asociados

3.1. Balanza comercial de la industria del descanso Colombiana.....	24
3.2. Comportamiento de las exportaciones en el periodo 2008-2013.....	25
3.2.1. Empresas exportadoras.....	29
3.3. Comportamiento de las importaciones en el periodo 2008-2013.....	35

3.3.1. Empresas importadoras.....	37
3.4. Análisis de los socios comerciales de la industria Colchonera en Colombia y la relevancia de sus tratados.....	43
3.5. Medios de transporte utilizados	44
CAPITULO 4: COMENTARIOS FINALES.....	47

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

LISTA GRAFICOS

Grafico 1: Destino de las exportaciones Colombianas en el 2012.....	14
Grafico 2: Proveedores de Colombia en el año 2012.....	15
Grafico 3: Comportamiento de las ventas de las empresas de colchones colombianas entre los años 2000 y 2011.....	17
Grafico 4: Balanza comercial de la Industria de Colchones en Colombia en el periodo 2008-2013.....	24
Grafico 5: Comportamiento de las exportaciones Colombianas de la Industria de Colchones en el periodo 2008-2013.....	25
Grafico 6: Exportaciones de las empresas pertenecientes a la industria Colombiana de colchones.....	29
Grafico 7: Ilustración de las importaciones en el periodo comprendido entre 2008-2013.....	35
Grafico 8: Ilustración de las importaciones en el periodo comprendido entre 2008-2013.....	37

LISTA TABLAS

Tabla 1: Ventas en valor FOB de las empresas exportadoras en el periodo 2008-2013.....	29
Tabla 2: Compras en valor FOB de las empresas importadoras en el periodo 2008-2013.....	38
Tabla 3: Medios de transporte en las exportaciones.....	44
Tabla 4: Medios de transporte en las importaciones.....	45

INTRODUCCIÓN

La teoría de la evolución de Charles Darwin sobre la supervivencia en las especies naturales, sugiere que el mejor adaptado es el que sobrevive al medio; podría realizarse una analogía desde la perspectiva económica, sugiriéndose que permanecen en el mercado las empresas y las industrias que mejor se adaptan a los cambios permanentes que se presentan en el entorno, siendo la competencia una constante que conlleva a las empresas a que se transformen y se adapten al ritmo de la globalización, la cual exige cambios, estrategias y retos que deben ser afrontados de la mejor manera posible para garantizar su permanencia. Esto significa que las empresas pueden adaptarse a las diferentes condiciones de tal manera que logren no solo sostenerse en el mercado sino alcanzar objetivos relacionados con la rentabilidad y el crecimiento.

Para el fondo monetario internacional “La globalización es una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada de la tecnología”. La globalización por lo tanto, se ha convertido en un medio de fortalecimiento de las empresas y de las economías; no obstante, ello plantea diferentes desafíos para todos los agentes involucrados, puesto que mientras algunas empresas se adaptan fácilmente al cambio y logran innovar, otras resultan rezagadas y enfrentan permanentemente la amenaza de salir del mercado.

No obstante, la globalización no debe ser entendida como una imposición para las economías individuales de cada país, sino que se presenta como un proceso histórico que implica la integración gradual de los países a un mundo cada vez más interdependiente impulsado por varios componentes, entre ellos la tecnología, las comunicaciones, las nuevas relaciones económicas y comerciales, así como

las políticas nacionales e internacionales implementadas por los gobiernos, las organizaciones internacionales, las empresas, los trabajadores y la sociedad.

En consecuencia, las empresas deben implementar diferentes estrategias que les permitan explorar nuevos mercados ya sea creando nuevos nichos en el mercado local, o penetrando mercados internacionales. Por otra parte, deben aumentar su competitividad no solo siendo más eficientes, mediante el incremento de la productividad, sino aprovechando las diversas posibilidades de encadenamientos productivos, mediante la identificación de clúster; así como el vínculo con empresas de reconocida trayectoria, mediante alianzas estratégicas.

Por su parte, los gobiernos de los diferentes países han logrado incorporar sus economías y en consecuencia sus industrias al ámbito internacional, para participar de la globalización económica, esta participación se hace evidente a través de acuerdos internacionales, tratados de libre comercio y bloques económicos, los cuales pueden ser definidos como alianzas o uniones estratégicas guiadas a ampliar los mercados mediante el comercio internacional y a minimizar los costos de nacionalizaciones, tránsitos y demás procesos, facilitando con esto la entrada de empresas y productos internacionales a los mercados domésticos sin sacrificar la economía nacional ni limitar sus posibilidades de participación en el comercio internacional.

Colombia en los últimos años, en su intención de aumentar su participación en el comercio internacional, ha firmado tratados de libre comercio con diferentes países, logrando con esto aumentar las posibilidades de negociación de las empresas internacionales en el mercado doméstico, y a su vez, incentivar la industria local a expandir sus productos o servicios a diferentes mercados internacionales. No obstante, el país aun cuenta con diferentes tipos de medidas proteccionistas, que buscan blindar algunos sectores de la economía.

Con la apertura económica se generó controversia con respecto a las oportunidades, pertinencia y conveniencia de adoptar este tipo de modelo

económico en Colombia, ya que muchos consideraron que esta economía no estaba preparada para afrontar de manera competitiva los retos que exige la globalización. En particular, sectores como la industria de Colchones, la cual comprende productos complementarios como: almohadas, cojines, edredones y somieres, han resultado afectados negativamente debido a la exposición a la competencia internacional. Sin embargo, ello ha sido una oportunidad para que las empresas pertenecientes a este sector exploren nuevos mercados y diseñen estrategias para mejorar su competitividad.

La importancia de esta industria radica en que los productos que ofrece se convierten indispensables para el ser humano y su adecuado descanso; es decir, suplen una de las necesidades primarias del hombre ya que se conoce que un tercio de la existencia humana exige descanso en el lecho. Por otra parte, dado que el tiempo que allí se pase debe ser eficiente, pues esto influye en el estado de salud, la calidad del sueño y la esperanza de vida, de la población¹, no existen sustitutos cercanos para este tipo de productos; en esto radica la importancia del mencionado sector.

Para suplir esta necesidad como cualquier otra surgen empresas que ofrecen colchones y demás productos de diferentes precios, gamas y calidades, con el objetivo de conquistar una mayor fracción del mercado. Dicho mercado es amplio ya que no solo abarca la demanda de los hogares sino que también incluye los hoteles, moteles, cruceros, residencias estudiantiles, hospitales, albergues, batallones militares, centros de reclusión, clínicas de reposo, internados, orfanatos, centros de rehabilitación, entre otros.

En consecuencia, puede decirse que el sub-sector colchonero es fundamental en la vida humana y tiene tendencias a crecer a medida que la tasa de natalidad aumente y que la economía se expanda, por lo que tiene grandes retos; es por

¹ De hecho existe consenso sobre las consecuencias de dormir en un colchón deformado, poco firme o que genere ruido, ello afecta la salud, generando falta de concentración, ansiedad, fatiga, déficit en la memoria y dolor muscular.

esto y lo anteriormente mencionado que surge la necesidad de investigar cómo se ha desempeñado la industria colchonera en Colombia en el periodo 2008-2013 en cuanto a su inserción al comercio internacional; el estudio se realiza con miras a comprender el funcionamiento de este sector en un escenario de globalización y sobre cómo se ha comportado la industria colchonera Colombiana con respecto al comercio exterior.

Para el logro del objetivo de este trabajo se consideran cuatro capítulos, además de esta introducción. En el primer capítulo se presenta las generalidades de la industria de colchones, partiendo de lo general a lo específico, en donde se explica el comportamiento del comercio exterior en Colombia, un análisis de la industria estudiada, las empresas más representativas de este mercado y los antecedentes de la industria. En el capítulo dos se encuentra el marco conceptual, el cual pretende contextualizar al lector con los términos de mayor relevancia dentro de la investigación. En el tercer capítulo se desarrolla el análisis de la industria frente al comercio exterior, indagando sobre las exportaciones, importaciones, destinos y medios de transporte. Para finalizar, en el capítulo cuatro se dan a conocer los comentarios finales y sugerencias del trabajo desarrollado.

CAPITULO 1

GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA DE COLCHONES

En este capítulo se realiza un análisis general de las temáticas planteadas en la investigación, con el fin de contextualizar al lector sobre el entorno en el que se ha desarrollado la industria Colombiana de colchones, dando a conocer las empresas más representativas en el comercio exterior, la evolución del mismo y sus antecedentes.

1.1. Descripción del comercio exterior Colombiano

Colombia es un país con una economía emergente y abierta desde hace mas de dos décadas, en las que se han realizado diversos esfuerzos por tener un amplio intercambio comercial de bienes y servicios; motivo por el cual pertenece a diferentes bloques, organizaciones, tratados y acuerdos como la CAN, la OMC, UNASUR, BID, CIVETS, MERCOSUR, EFTA, Alianza del pacifico, CARICOM, TLC con Estados Unidos, Canadá, la Unión europea, México, Chile, Nicaragua, Salvador, Guatemala, Honduras (MinCit, 2014); entre otros acuerdos que aun se están negociando.

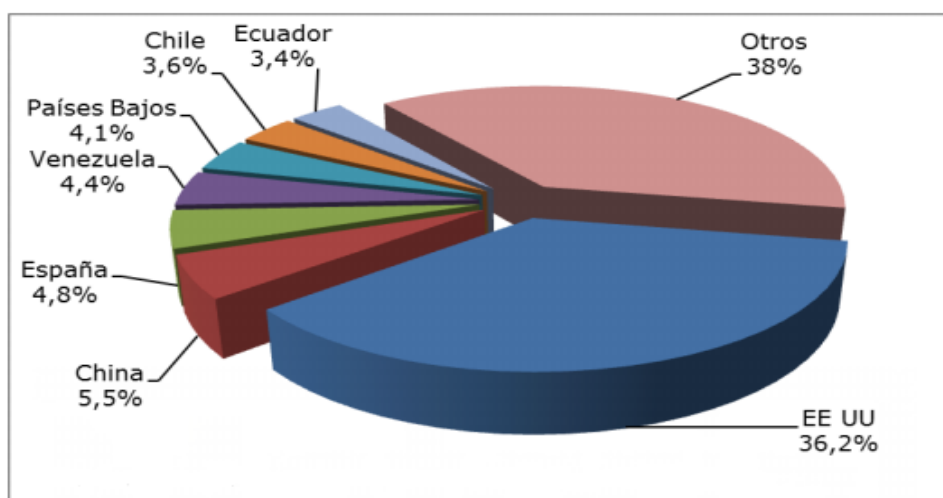
Gracias a los esfuerzos por hacer parte del proceso de globalización, Colombia ha ido mejorando en el ranking mundial; de hecho, para el año 2011 el país ocupaba el puesto 55 entre 196 países exportadores y en Sudamérica ocupaba el quinto lugar (Indexmundi, 2012). Por otra parte, según el DANE, en el 2012, las ventas internacionales de Colombia sumaron USD60.666 millones y registraron un incremento del 5,7% en relación al 2011.

Si se analizan los destinos de las exportaciones por países, se encuentra que EEUU se constituyó como el principal destino de las exportaciones Colombianas, seguido de China, España, Venezuela, Países Bajos y Chile, entre otros.

En cuanto a los productos exportados, se encuentra que Colombia cuenta con cuatro macro sectores, los cuales son el tradicional (Petróleo y sus derivados, café, carbón y ferróníquel), manufacturas e insumos, agroindustria y servicios; los cuales tienen una participación activa en el comercio internacional colombiano. (Proexport, 2014). Siendo el macro sector de manufacturas e insumos el que ocupa el segundo lugar de las exportaciones realizadas desde Colombia, este comprende el sector de muebles y maderas y el sector de artículos de hogar, oficina y hoteles, entre otros.

Estos sectores tuvieron una participación del 1,8% y 6.9% respectivamente en las exportaciones del año 2012, los cuales tuvieron un crecimiento significativo, donde en nueve años (2003-2012) de trabajo duplicaron sus ventas al exterior consolidando esta industria, de forma que en el periodo enero-mayo 2014 fue la que obtuvo el mayor crecimiento de sus exportaciones en comparación con el mismo periodo del año anterior, mientras que otros sectores de las manufacturas presentaron un decrecimiento de sus ventas al exterior, como fue el caso de metalmecánica y vehículos.

Gráfico 1: Destino de las exportaciones Colombianas en el 2012



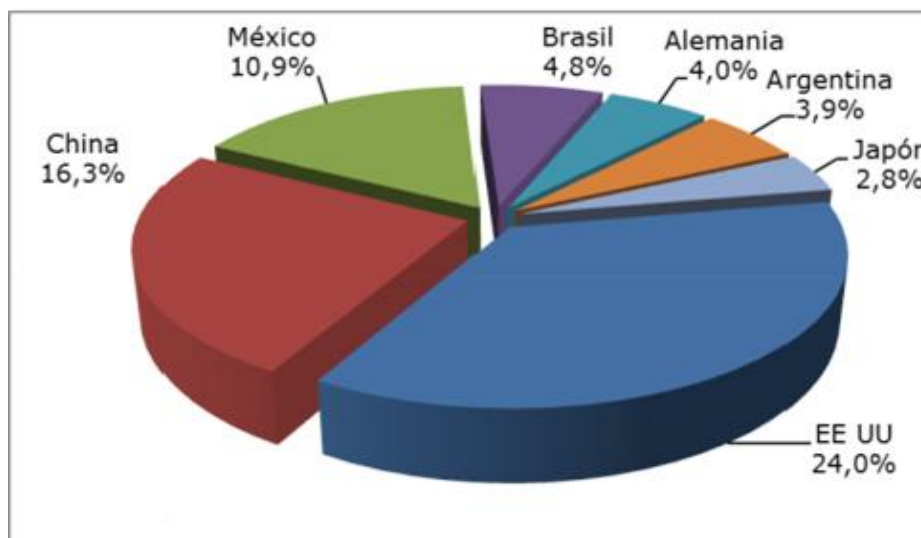
Fuente: Elaborado por Legiscomex con información del DANE

En el caso de las importaciones, durante el 2012 las compras internacionales de Colombia totalizaron USD58.632 millones CIF, y en el año siguiente se presentó un aumento del 1,30% siendo EE UU el principal proveedor, seguido de China, México, Brasil, Alemania, Argentina y Japón (Legiscomex,2013).

Para el 2013, Colombia presentó un déficit comercial, el macro sector de manufacturas contribuyó a esto, ya que sus compras representaron un 76,82% de productos con valor agregado (El Colombiano, 2013).

Esta situación se debe principalmente a la disminución de las exportaciones de los bienes tradicionales como el carbón, el oro no monetario y la hulla lo que ocasionó que el valor de las compras fueran superiores a las ventas de este año. Esta situación representa retrocesos para Colombia, por lo que la oferta exportable debe aumentarse, mejorando los procesos productivos para alcanzar así niveles similares a los países que como Colombia tienen tratados de libre comercio, pero que a diferencia de este país han sabido aprovechar dichos tratados a su favor, reflejando resultados positivos en sus balanzas comerciales.

Grafico 2: Proveedores de Colombia en el año 2012



Fuente: Elaborado por Legiscomex con información del DANE-DIAN

1.2. Contenido de la partida arancelaria 94.04

El capítulo 94 comprende muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas".

El objeto de estudio abarcará la primera partida del capítulo 94, es decir la 94.04 que comprende somieres; artículos de cama y artículos similares (por ejemplo: colchones, cubrepies, edredones, cojines, pufes, almohadas), bien con muelles (resortes), bien rellenos o guarnecidos interiormente con cualquier materia, incluidos los de caucho o plástico. (Directorio Partida Arancelaria, 2013)

1.3. Análisis de la industria Colombiana del descanso

La industria del descanso es un sub sector de la economía que se ve afectado directamente por diversos aspectos como el aumento en el turismo, la creación de hospitales, residencias, hoteles, moteles, y demás; debido a estos factores y a que Colombia ha estado pasando por un buen momento de transformación, modernización, expansión e internacionalización, la industria colchonera ha recibido grandes beneficios de estos aspectos y es uno de los únicos rubros del sector manufacturero que se mantiene en crecimiento y que cada vez se posiciona más en el mercado.

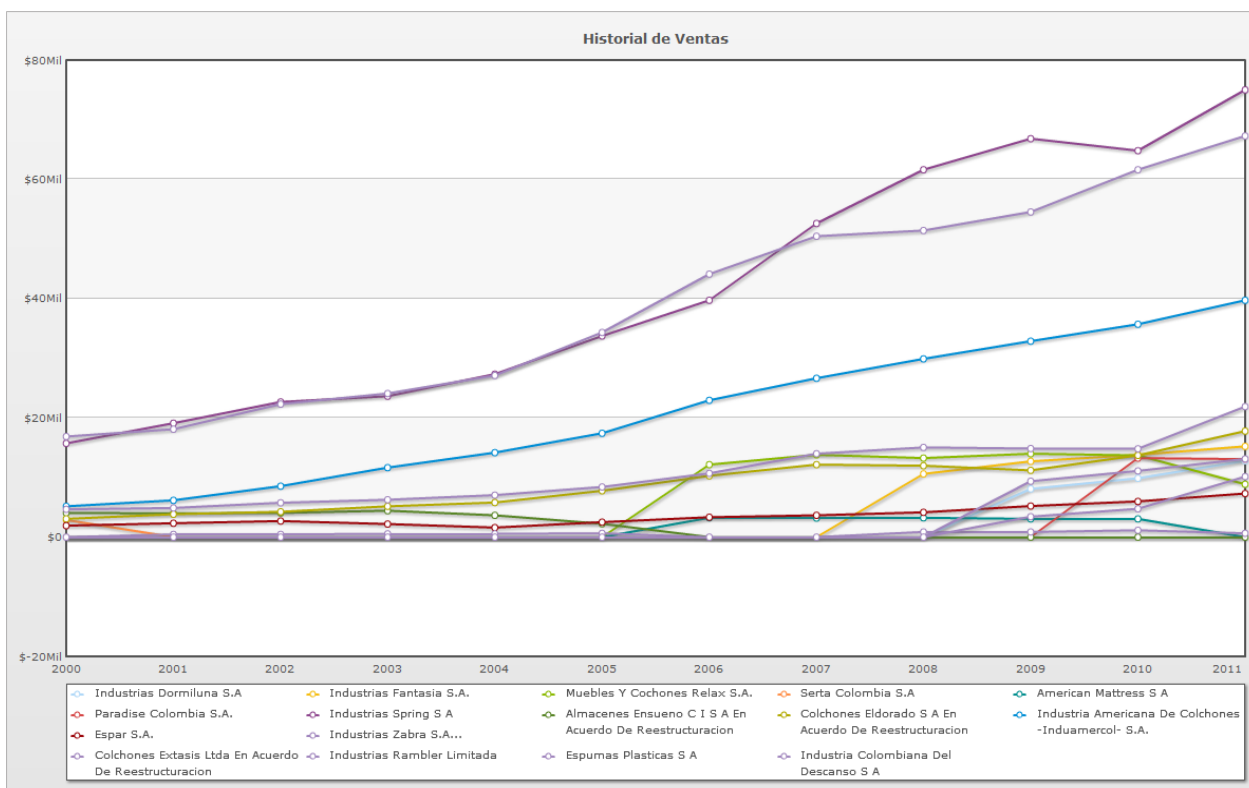
La industria de colchones en general se beneficia de la falta de productos suplementarios existentes, es decir, los colchones son bienes básicos que no presentan bienes sustitutos, además de esto son muy pocas las culturas que no lo perciben como una necesidad. Debido a esto los colchones son productos que cuentan con un alto potencial de mercado, que crece día a día con la tasa de natalidad y con la creación de diferentes sitios que utilizan el colchón y demás

productos de la industria del descanso como una de sus principales bienes de consumo.

1.4. Historial de producción y ventas

Basados en datos históricos de producción, ventas, rentabilidad, liquidez y endeudamiento recopilados por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el sector de colchones ha venido mejorando su comportamiento constantemente desde el año 2000.

Grafico 3: Comportamiento de las ventas de las empresas de colchones colombianas entre los años 2000 y 2011



Fuente: Tomado de www.grupogia.com

Desde el 2000 hasta el día de hoy se observa que hay tres empresas principales que se encargan de fortalecer el sector. Para este año la empresa con mayor cantidad de ventas era Espumas Plásticas S.A., seguida de Industrias Spring S.A y por ultimo aparece Industria Americana de Colchones S.A. En el año 2011 las empresas Industrias Spring S.A y Espumas plásticas S.A triplicaron sus ventas en comparación al año 2001, solo que para este año la empresa que presentaría mayores ventas seria Industrias Spring S.A.

1.5. Antecedentes en la industria colchonera en Colombia

Durante los años posteriores a la crisis de 1999 en Colombia, el sector de los colchones venía cayendo de forma rápida, fue una época en que se vivió una fuerte caída en las ventas locales lo que ocasionó buscar apoyo por parte de los comerciantes de la época en la Ley 550²; esta ley fue un mecanismo utilizado por las empresas de la época para amortiguar y buscar soluciones a las múltiples responsabilidades que tenían y que no podían cumplir en el momento con sus acreedores, logrando así la reestructuración de la gestión de las empresas en cuanto a pagos y obligaciones laborales con sus empleados. (Colombia.Ministerio de hacienda y crédito público)

Pasados algunos años tras la crisis que había vivido el sector de colchones, se comenzó a notar un cambio y reactivación del mismo, en el año 2001 el mercado local se fortaleció y las ventas crecieron en un 25% con respecto al año 2000, este crecimiento fue en general para todo el sector colchonero. Los dos grandes actores de la industria, Americana de Colchones S.A e Industrias Spring S.A, crecieron en cifras cercanas al 20% mientras que la economía del país solo creció un 1,5%. El auge del sector fue debido en gran parte a los cambios en la percepción y el concepto del producto que tenían los consumidores, quienes antes

² Ley 550 de 1999, Por la cual se establece un régimen que promueva y facilite la reactivación empresarial y la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas y lograr el desarrollo armónico de las regiones.

veían los colchones como un activo fijo, incluso, heredable. Pero gracias a estrategias publicitarias y a noticias sobre la importancia de los colchones para la salud, la comodidad y las condiciones higiénicas, las personas comenzaron a entender la importancia de renovar los colchones periódicamente (cada 5 o 7 años) y a comprar colchones de buena calidad.

Según Rodrigo Trujillo, gerente general de la firma Colchones Comodísimos explica que: “Si bien un colchón que esté bien hecho puede durar mucho tiempo, por higiene debe ser renovado entre cinco y siete años máximo. Lo que ocurre es que cuando el sudor penetra el colchón se forman hongos, bacterias que no se ven, pero que ahí están. El clima colombiano en general es muy húmedo, lo que hace que proliferen más estos factores. ” (Trujillo,s.f, citado en Ippolito y Malpica,2009)

Sobre este aspecto es importante resaltar la tarea realizada por Federación Colombiana de comerciantes (Fenalco), junto con las principales marcas de colchones del país, tales como: Industrias Spring, Dormi Luna, Comodísimos, El Dorado, Romance Relax, Americana de Colchones y autoridades competentes, quienes emprendieron una dura campaña contra fábricas clandestinas de colchones donde mostraban la manera como se rellenaban los colchones con toda clase de materiales y desechos para luego ser vendidos en el mercado como nuevos. Estas fábricas, fueron mostradas por televisión con el fin de que los colombianos tomaran conciencia de los problemas que estos colchones provocaban. Fue así como las principales marcas unieron esfuerzos para reactivar el comité de colchoneros en el Icontec con el fin de normalizar los procedimientos y procesos.

Al tiempo que esto pasaba, dos de las empresas internacionales de colchones más importantes del mundo intensificaron sus operaciones en el país. La empresa Estadounidense Colchones Serta, ingresó al país con una franquicia hace un poco más de 7 años, mientras que Colchones Simmons, que operaba con una alianza

con El Dorado, a partir del año 2003 entró con una franquicia que maneja la firma venezolana Confort para la Comunidad Andina.

Este interés de las empresas internacionales en el mercado local sirvió como detonante para que las empresas locales planificaran, estructuraran y ejecutaran sus estrategias de ventas, mercadeo y posicionamiento. Por ejemplo, una innovación en las estrategias de ventas fue pasar de exhibir los colchones en un catre sin tener la posibilidad de probarlos. Ahora las vitrinas se convierten en un espacio atractivo para los consumidores en donde puedan interactuar con un asesor de ventas y al mismo tiempo obtener una experiencia de las ventajas y confort que ofrece el colchón y sus bienes complementarios para el descanso.

CAPITULO 2

MARCO CONCEPTUAL

Con el objetivo de comprender el análisis planteado y aclarar el alcance de los conceptos utilizados, se definen términos de relevancia en la investigación.

2.1. Asociatividad Empresarial

Es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. (Centro de exportaciones e importaciones Nicaragua, 2010).

2.2. Balanza Comercial

Para poder hablar de balanza comercial, es necesario, hacer la diferenciación entre las definiciones de exportación e importación. Las importaciones son las compras que se realizan en un país foráneo para satisfacer las necesidades de un mercado nacional. Las exportaciones son los bienes y servicios que se producen en un país y que se venden y envían a clientes en otros países.

Una vez entendido estos conceptos, se podrá enfatizar en la definición de la balanza comercial, la cual se entiende como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país, esta diferencia, según cuales sean las importaciones y las exportaciones en un momento determinado, podría ser positiva (superavit) o negativa (deficit).

Se dice que existe un déficit cuando la cantidad de importaciones es superior a las cantidad de exportaciones. Por el contrario, un superávit comercial implica que la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es mayor a la cantidad de bienes que importa.

2.3. Balanza de Pagos

Es un registro sistemático de todas las transacciones económicas entre un país y el resto del mundo en un periodo de tiempo específico, generalmente un año, comprenden pagos hacia afuera por sus importaciones, donaciones e inversiones en el exterior y pagos hacia dentro por sus exportaciones, donaciones e inversiones por parte de los extranjeros. (Field, 2003).

2.4. Colchón

Producto que proporciona una superficie para dormir o descansar, compuestos de una funda resistente de tejido rellena de algún material, y que puede ponerse sobre la armadura de la cama.

2.5. Comercio Exterior

El comercio exterior es el intercambio de bienes o servicios existente entre dos o más naciones con el propósito de que cada uno pueda satisfacer sus necesidades de mercado tanto internas como externas. Está regulado por normas, tratados, acuerdos y convenios internacionales entre los países para simplificar sus procesos y buscar cubrir la demanda interna que no pueda ser atendida por la producción nacional (comercioyaduanas.com.mx, 2013).

2.6. Globalización

La globalización económica consiste en la creación de un mercado mundial en el que se suprimen todas las barreras arancelarias para permitir la libre circulación de los capitales: financiero, comercial y productivo.

- El capital financiero, es el dinero, los préstamos y créditos internacionales y la inversión extranjera. Su característica es que no ocupa un lugar determinado y que gracias a la tecnología puede trasladarse de un lugar a otro con rapidez.

- El capital productivo, lo constituyen el dinero invertido en materias primas, bienes de capital (maquinaria, herramientas, edificios, terrenos, vehículos, etc.) y la mano de obra.
- El capital comercial, son los bienes y servicios que finalmente se compran y se venden en el mercado internacional. En este mercado internacional, los principales vendedores son las empresas. Los compradores son las poblaciones de cada país.

La globalización apunta a cumplir dos objetivos: la libre movilidad del capital y la creación de un solo mercado mundial. (amschool.edu). Este término es de gran relevancia dentro del trabajo de investigación, ya que bajo este es que se lleva a cabo el proceso de interacción e integración entre los diferentes países, lo que permite que se transpasen las fronteras para llegar a los mercados de todo el mundo.

2.7. Industria colchonera o industria del descanso

En este trabajo de investigación se le denomina industria colchonera o industria del descanso a aquellos productos que están comprendidos en la partida arancelaria 94.04 (Directorio Partida Arancelaria, 2013) en la cual se incluye somieres; artículos de cama y artículos similares, como lo son: colchones, cubrepies, edredones, cojines, pufes, almohadas, colchones con muelles o resortes, colchones rellenos interiormente con cualquier material. Esta industria es denominada de descanso ya que abarca los productos cotidianos usados por el hombre para satisfacer esta necesidad primaria de una manera cómoda y confortable. (MinAmbiente, 2013).

2.8. Proteccionismo Son políticas gubernamentales compuestas por restricciones comerciales, restricciones arancelarias y restricciones no arancelarias. (Carbaugh, 2009)

CAPITULO 3

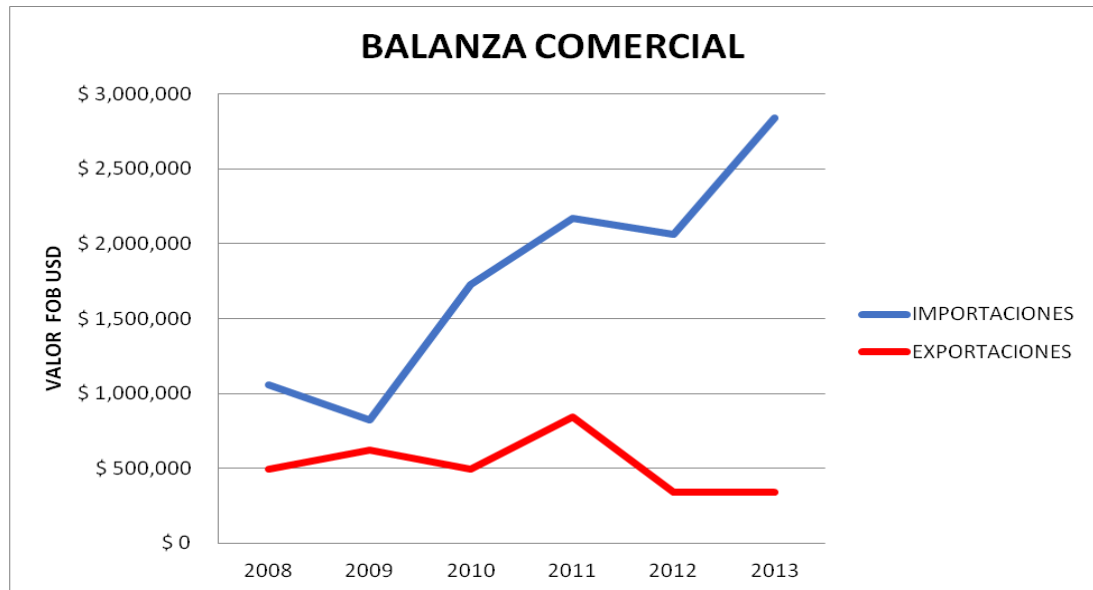
ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA COLCHONERA O INDUSTRIA DEL DESCANSO

Este capítulo se desarrolla, a partir de la información recolectada de la base de datos de Legiscomex, un análisis del comercio exterior de la industria Colombiana de colchones en el periodo comprendido entre 2008-2013, haciendo énfasis en la balanza comercial, las exportaciones y las importaciones.

3.1. Balanza Comercial

Según los registros del DANE sobre la balanza comercial Colombiana, durante el periodo comprendido entre 2008 y 2013 se ha venido presentado un superávit en la mayoría de los sectores industriales, exceptuando algunos dentro de los cuales podemos encontrar la industria del descanso. (DANE, 2014)

Grafico 4: Balanza comercial de la Industria de Colchones en Colombia en el periodo 2008-2013.



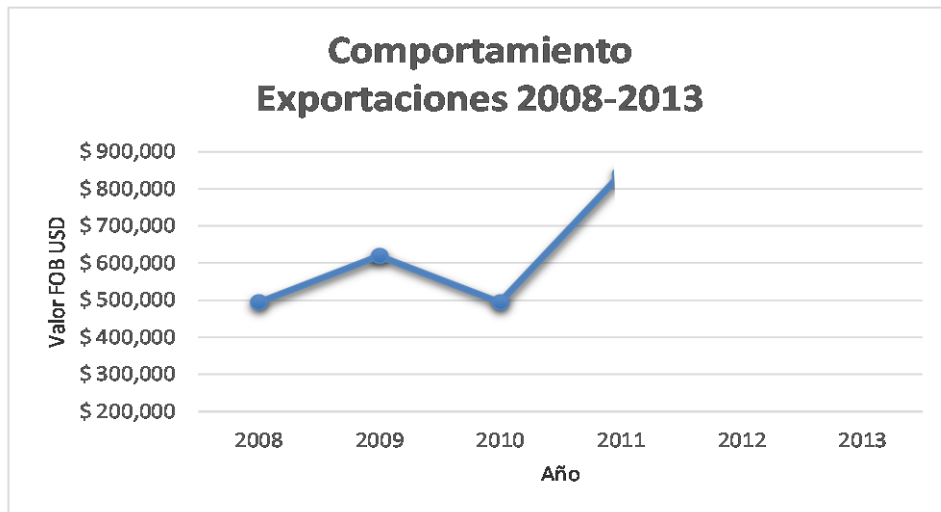
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Legiscomex

En la mayoría de los sectores las exportaciones son superiores a las importaciones, pero este no es el caso de la industria del descanso, donde en el periodo estudiado se presento un déficit constante en la balanza comercial, debido a que se adquirieron mas de estos productos en el extranjero para ser comercializados en el país que las ventas que realizaron las empresas ubicadas en Colombia hacia el exterior.

La oferta de estos productos varía dependiendo de las características de producción y distribución, además del confort y el estilo que estos brinden; por lo que se puede encontrar algunos que pueden satisfacer la demanda nacional con su producción interna, y otros que deben recurrir a la importación para satisfacer las necesidades del mercado. Según los datos de la industria, se entiende que los productores nacionales dejan un gran espacio en el mercado, para que los productores del exterior de la mano con empresas comercializadoras locales entren a la industria mediante la importación de productos terminados para la comercialización nacional.

3.2 Comportamiento de las Exportaciones en el periodo 2008-2013

Grafico 5: Comportamiento de las exportaciones Colombianas de la Industria de Colchones en el periodo 2008-2013 (valores en millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia con datos de Legiscomex

Las exportaciones realizadas durante el periodo 2008-2013 presentaron un comportamiento fluctuante, debido al poco aumento, la gran disminución, y el posterior estancamiento en el volumen de ventas en el periodo analizado, que se pueden explicar por medio de diferentes acontecimientos nacionales e internacionales de carácter político, económico y empresarial.

Los países participantes del comercio de los productos amparados en la partida arancelaria 94.04 durante el periodo 2008-2013 para el caso de las exportaciones fueron en orden descendente de participación, Ecuador, Panamá, Aruba, Venezuela, Antillas Holandesas, Costa Rica, Guatemala, Cuba y Estados Unidos.

En el año 2009 se presentó una alza del 25,18% de las ventas de los productos amparados en la partida arancelaria 94.04 con respecto al año 2008, lo cual se explica por la dinámica del comportamiento de los países importadores. (DANE, 2011)

Mediante la investigación se encontró que esta alza se debe principalmente a penetraciones a nuevos mercados (Antillas Holandesas), fuertes estrategias en mercadeo y ventas para potencializar y consolidar mercados existentes, caso particular el visualizado en Aruba donde se presentó un alza del 346% gracias al ingreso de Industrias Zabra S.A al mercado arubeño, empresa que penetra con una agresiva política de ventas, la cual contribuyó a un 81% del total de las ventas en este país, además de la gran oportunidad que ofrece este país para la comercialización de artículos para el hogar debido a que parte de los ingresos de este país se derivan de la hotelería y el turismo (Proexport, 2013); y por ende se convierte en un alto consumidor de este tipo de productos. Con la apertura de nuevos hoteles en Panamá se ofreció una gran oportunidad para las exportaciones por parte de las empresas Colombianas a este mercado con lo que se generó un aumento considerable en las ventas de estos artículos en un 55,1%; y por último en Ecuador se presentó un leve aumento en la demanda de los artículos para el descanso con lo que la empresa exportadora obtuvo un aumento del 10,3% en su volumen de ventas.

En el año 2010 se presentó una disminución del 20,2% de las ventas en los artículos de descanso con respecto al año anterior debido a una pérdida en el posicionamiento de mercado, puesto que en el periodo 2010-2012 se retiró la presencia Colombiana en el mercado de las Antillas Holandesas, adicional a esto se presentó una disminución en las ventas de un 28,2% en el mercado panameño.

Debido a discordias políticas entre Colombia con su país vecino Venezuela durante el año 2009, las relaciones comerciales de estos dos países se vieron severamente afectadas. En consecuencia a esto el intercambio comercial de la industria colchonera fue nulo durante los años 2009 – 2010. Debido a esta problemática inicial la industria del descanso decidió retirar su participación en el mercado Venezolano desde la fecha hasta el día de hoy. Por lo anterior la dinámica del sector se vio afectada y mostró una disminución en el periodo 2009 – 2010. Estas problemáticas llevaron al país a diversificar sus mercados, buscando compensar las ventas perdidas con el vecino país, las cuales disminuyeron 64,9%. Por el contrario y debido a la diversificación, durante el año 2010, las exportaciones destinadas a Estados Unidos acumularon un crecimiento del 31,4%, al igual que Ecuador, el cual presentó un crecimiento del 45,1%. (DANE, 2011)

En el periodo 2010-2011 se presentó un incremento del 69,9% en las exportaciones, esto se debe a las estrategias de expansión de Industrias Spring, las cuales incluían inversión en tecnología, diseño, calidad e incursión en mercados internacionales como Ecuador y Panamá, países en donde ya tenía presencia, donde vio gran potencial. Entre sus estrategias de expansión se realizaron licitaciones para prestar servicios con proveedores directos de hoteles de cadena en Panamá, debido a esto en el año 2011 ganaron una convocatoria con el hotel Megapolis de la capital panameña por un total de 1900 colchones. Además de esto mantienen relaciones con otros reconocidos hoteles como el Decameron, Capital Towers, Holiday Inn. Durante este mismo periodo otras empresas como Colchones Serta Colombia S.A. incursionaron en el mercado

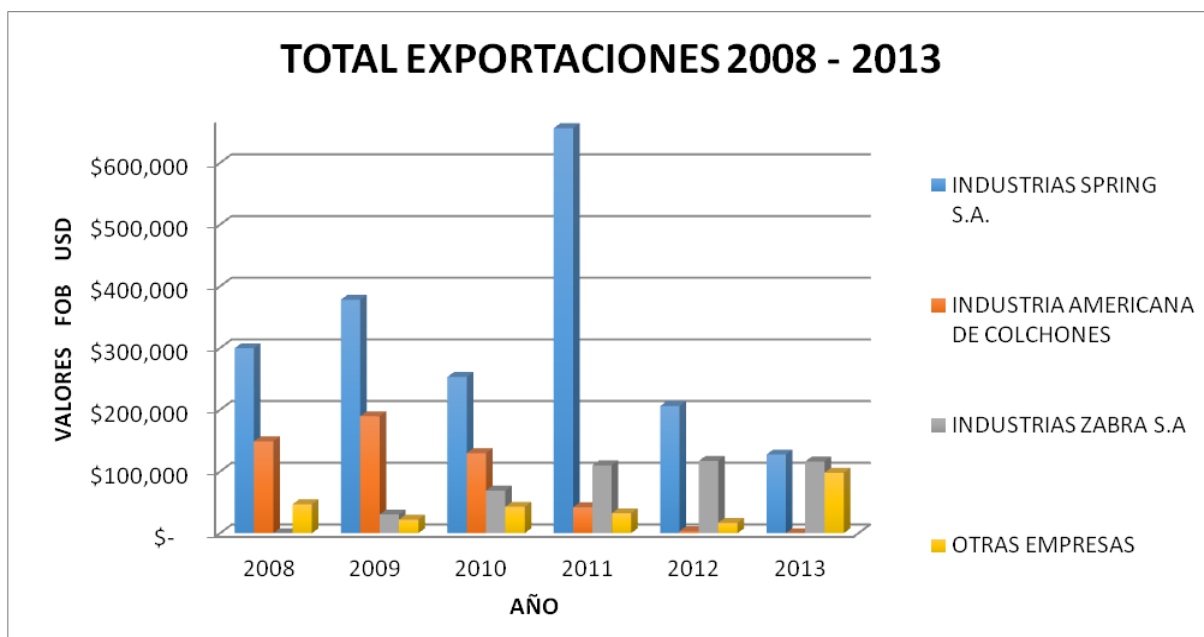
Panameño, aportando así también al crecimiento de las exportaciones durante este periodo.

Durante el periodo 2011 – 2012 se presentó una baja del 59,19%, podemos atribuir esta cifra a la disminución de exportaciones hacia Panamá, país en donde Industrias Spring y Espumas Santa Fe detuvieron su oferta exportable. En este mismo país, la compañía Industria Americana de Colchones disminuyó sus exportaciones en un 95%, frente al 2011, año en el cual la compañía vendió una franquicia en el país panameño, razón por la cual en ese año las exportaciones aumentaron considerablemente, situación que no se presentó al año siguiente.

Del año 2012 al 2013 no se presentó una mayor variación en el valor de las exportaciones, arrojando una disminución poco representativa del 0.3%, no queriendo decir que se hayan mantenido las empresas o los mismos valores por parte de cada una, teniendo en cuenta que hubo grandes cambios en los actores y los mercados. En el año 2013 Colchones el Dorado S.A. en reestructuración, ingreso a participar en el mercado de la Antillas Holandesas; mientras Serta Colombia S.A., Industria Americana de Colchones y Espumas del Litoral se retiraron del mercado exportador.

3.2.1 Empresas exportadoras

Grafico 6: Exportaciones de las empresas pertenecientes a la industria Colombiana de colchones



Nota: Las empresas seleccionadas son las que presentaron un mayor volumen de exportacion.

Fuente: Elaboracion propia a partir de datos de Legiscomex

Tabla 1: Ventas en valor FOB de las empresas exportadoras en el periodo 2008-2013

Empresas exportadoras	Valor FOB USD	%
INDUSTRIAS SPRING S.A.	1,920,800.1	61.3%
INDUSTRIA AMERICANA DE COLCHONES	513,292.4	16.4%
INDUSTRIAS ZABRA S.A	442,542.0	14.1%
COLCHONES EL DORADO S.A.	94,807.0	3.0%
ESPUMA SANTAFE DE BOGOTA S.A	56,591.0	1.8%
INDUSTRIAS RAMBLER LTDA	35,448.1	1.1%
SERTA COLOMBIA S.A.	32,666.0	1.0%
ESPUMADOS DEL LITORAL S.A.	25,509.0	0.8%
C.I. MUEBLES JAMAR S.A.	14,130.6	0.5%
TOTAL	3,135,786.2	100.0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Legiscomex

Industrias Spring S.A

Es una empresa con más de 60 años de trayectoria en el mercado Colombiano y poseen 22 puntos de venta en el país, sus productos cuentan con el Aval de la Sociedad Colombiana de Cirugía Ortopédica y Traumatología (SCCOT) y con la recomendación médica del Instituto de Alergia Asma e Inmunología (IAAI). Esta empresa ha obtenido un mayor posicionamiento en el mercado gracias a las alianzas estratégicas con diseñadores como Hernan Zajar y Agatha Ruiz de la Prada, además de la incursión en redes sociales.

Industrias Spring S.A es la empresa que mayores exportaciones realiza, teniendo como mercado objetivo países como Ecuador, Panamá y Venezuela. Así mismo la empresa en el año 2012 fue la que obtuvo un mayor crecimiento de las ventas nacionales. Dentro de sus objetivos esta continuar expandiéndose a otros mercados internacionales en donde quieren ser competitivos en los mercados locales extranjeros. Parte de la estrategia que tiene la empresa es participar en las licitaciones que se realicen en otros países para prestar el servicio de proveedores directos, los cuales le permitieron obtener ventas internacionales por USD1'920.800.

Industria Americana de Colchones

Esta empresa lleva en el mercado Colombiano más de 35 años y opera por medio de diferentes puntos de venta en el país, distribuidores y franquicias; de esta forma abarca un mayor público institucional y familiar.

En el mercado nacional, esta empresa ocupó el tercer puesto en la dinámica de ventas del 2012 (Asociados, 2012); mientras que en las exportaciones de este mismo periodo fue la empresa que menos participación tuvo en el mercado internacional. Esta baja en los valores de exportación se atribuye a los cambios en la dinámica económica de los sectores que mueven la industria colchonera, en este caso, teniendo en cuenta que el principal destino de exportación de Industria Americana de Colchones ha sido el País de Panama, esta disminución en las

exportaciones se le asigna a la poca demanda de colchones por parte de los sectores hoteleros, que durante los años 2012 y 2013 sufrió una sobreoferta que representó una caída en las utilidades de más del 20%. Sin embargo, el acumulado de exportaciones en el periodo 2008-2013 hace que Industria Americana de Colchones ocupe el segundo puesto en valor FOB de las exportaciones del rango de tiempo estudiado.

Industrias Zabra S.A

Es una empresa que se constituyó hace 42 años para satisfacer las necesidades de los clientes, suministrando productos especializados para que obtengan descanso, salud, comodidad, mejor calidad. Entre en sus estrategias comerciales se ha establecido diseñar colecciones que satisfagan y diferencien las necesidades particulares y las de la industria hotelera, especializándose en estos últimos, mediante la diversificación de sus productos denominados línea hotelera.

Gracias a esta estrategia, Industrias Zabra S.A generó una oportunidad de negocio en la industria hotelera de Aruba, con lo que lograron comenzar a exportar colchones y productos de descanso a este país.

Durante el periodo 2008-2013, la empresa aporta en un 11.9% del total de las exportaciones realizadas durante este tiempo con destino a Aruba, siendo la tercera en exportaciones, y la cuarta en ventas nacionales del país para el año 2012 (Asociados, 2012).

Colchones El Dorado S.A.

Colchones el Dorado S.A. es una empresa fundada en 1957 por Gumercindo Gómez, esta empresa ha tenido un pequeño papel en el comercio exterior del país, en donde solo presentó movimientos comerciales en el año 2013, por un valor \$ 94,807USD. El valor total de las exportaciones del año 2013 se divide en 5 exportaciones, las cuales se dirigieron al mismo ente importador. Con este valor, Colchones el Dorado S.A. ocupa el puesto número cuarto en cuanto a porcentaje

de representación del valor total de las exportaciones durante el periodo 2008 - 2013.

Esta empresa cuenta con alianzas comerciales con almacenes de gran superficie como Falabella y Homecenter; además de muchos reconocidos hoteles a nivel nacional e internacional.

Espuma Santafe De Bogota S.A.

Espumas Santafé De Bogotá S.A., está presente en el mercado Colombiano desde el año 1992, fabricando y comercializando una de las materias primas más importantes utilizadas en diferentes procesos industriales: la espuma flexible de poliuretano. Este producto es utilizado en la fabricación de gran variedad de productos, dentro de los cuales podemos encontrar los colchones, almohadas y cojines.

Es una empresa que realizó exportaciones desde el año 2008 hasta 2011. Dentro de los países a los cuales exporta se encuentra Panamá, Estados Unidos y Cuba. En el tiempo de investigación las exportaciones totalizaron \$ 56.591USD, los cuales representan el 1.8% del total de las exportaciones en dicho periodo. Con este porcentaje la empresa en cuestión se ubica en el puesto número 5 en cuanto a porcentaje de representación el valor total de las exportaciones durante el periodo 2008 - 2013.

Industrias Rambler Ltda

Es una compañía Antioqueña con 46 años de trayectoria en el mercado en la producción y comercialización de productos para el descanso y el confort (Colchones, Espumas, Ropa Hogar y Mobiliario). Cuenta con 22 Puntos de Venta en el país. (Rambler, 2012)

Tiene participación en el comercio exterior con la importación de insumos para la fabricación de sus productos, mas no con la importación de producto terminado.

Industrias Rambler dirige sus exportaciones hacia Guatemala y Venezuela, aportando un 1.1% del total de las exportaciones realizadas en el periodo comprendido entre 2008-2013; mientras en las ventas nacionales ocupa el puesto número 6 en el año 2012. (Asociados, 2012)

Serta Colombia S.A

Es la franquicia de la empresa Norteamericana Serta INC en Colombia, la cual se dedica a la fabricación y comercialización de colchones de gama alta, es líder en su sector a nivel nacional. Serta INC fue fundada en 1931, cuenta con 23 fábricas en los EE.UU, 4 en Canadá e instalaciones en 23 países del mundo, su sede administrativa está ubicada en Chicago. Serta Colombia S.A es la firma autorizada para comercializar los productos en Colombia y a su vez en Ecuador y Panamá

Hasta el año 2013 las exportaciones de esta empresa estaban dirigidas únicamente hacia Panamá, a pesar de que también están autorizados para comercializar en Ecuador no se realizaron exportaciones hacia ese destino.

Espumados Del Litoral S.A

Espumados del litoral hace parte de las cuatro empresas del Grupo Espumados S.A (Espumados del litoral s.a, Espumas Medellín s.a, Espumas del Valle s.a), este grupo de empresas se encarga de elaborar espuma flexible de poliuretano para el sector industrial, además cuentan con una empresa, la cual fabrica y comercializa colchones hechos en espuma con la marca Romance Relax.

Espumados del Litoral fue constituida hace 22 años en la ciudad de Barranquilla, Colombia, donde tiene su planta administrativa, de producción y sala de ventas.

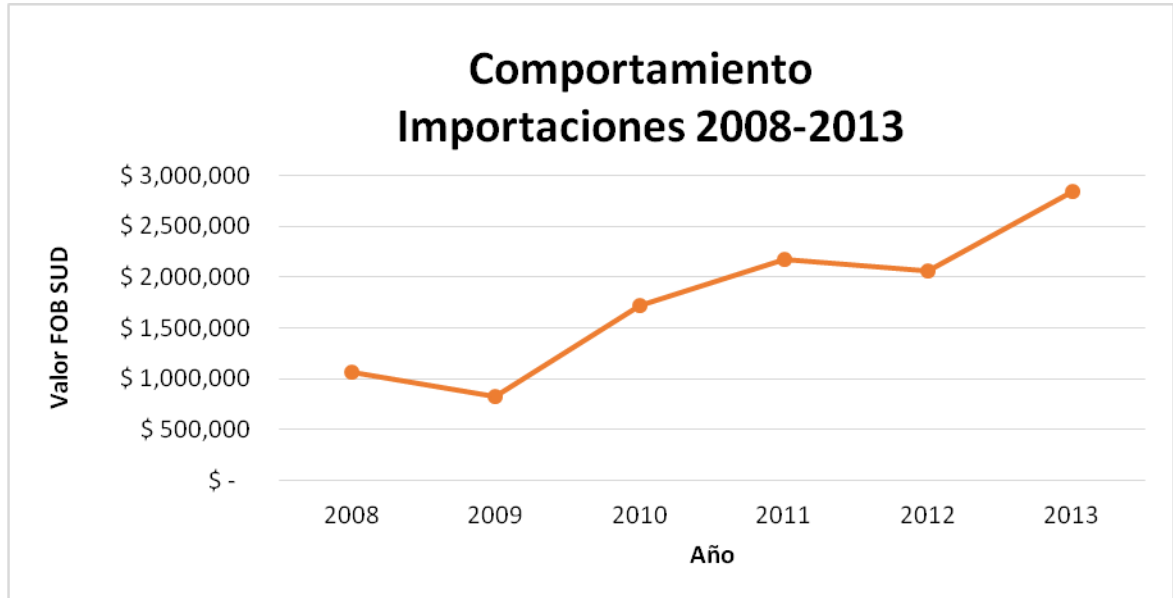
Esta compañía tiene su oferta exportable concentrada en Aruba y Panamá con bajos volúmenes de venta, participando con un 0.8% del total de las exportaciones en el periodo 2008-2013.

Muebles Jamar

Es una empresa con más de 64 años en el mercado Colombiano, dedicada a la comercialización de muebles para el hogar con 13 almacenes en Colombia y otros cuatro en Panamá, motivo por el cual sus exportaciones son dirigidas hacia este país, aunque no sea un porcentaje representativo en los datos analizados.

2.3 Comportamiento de las Importaciones en el periodo 2008-2013

Grafico 7: Ilustración de las importaciones en el periodo comprendido entre 2008-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Legiscomex

El comportamiento de las importaciones en el periodo comprendido entre los años 2008 y 2013 fue más estable que el presentado por las exportaciones, para los años 2009 y 2011 se hace evidente un aumento en las importaciones, estos aumentos y disminuciones en las importaciones se pueden explicar a través de diferentes acontecimientos a nivel nacional e internacional que afectan directa o indirectamente la industria colombiana del descanso.

En el año 2009 se presentó una disminución del 22% de las importaciones con respecto al año 2008 de los productos amparados en la partida arancelaria 94.04 esto se debe a que hubo algunos países como Taiwán y reino unido que dejaron de vender sus productos hacia Colombia es decir empresas como industrias Spring S.A disminuyeron sus importaciones en un 87%.

En el año 2010 se hace notoria un alza del 109% en las importaciones de los artículos de la industria del descanso, esto debido a la incursión en el mercado

colombiano de la empresa Colchones Rosen que a través de su filial Industria colombiana del descanso realizó un mayor número de importaciones, consolidándose como una empresa fuerte en el mercado doméstico a pesar de su poco tiempo en él. La empresa chilena Colchones Rosen aumentó sus importaciones en un 230%, esto responde al interés que presentó dicha empresa en el mercado Colombiano no solo en los colchones sino también en la ropa de hogar, siendo esta empresa la que más contribuyó al alza constante de las importaciones de este sector, seguido por las importaciones que se realizaron desde Alemania y Estados Unidos a Colombia por parte de industrias americanas de colchones.

Para el año 2011 se evidencia un aumento del 26% con respecto al 2010 lo que puede explicarse por el considerable aumento de las importaciones de la empresa Industrias Fantasía S.A desde China con un aumento del 135%. Para este mismo periodo colchones el Dorado comenzó a importar productos desde este mismo país hacia Colombia, además la compañía Industria colombiana del descanso año tras año aumentó sus importaciones, debido al aumento y diversificación de su portafolio.

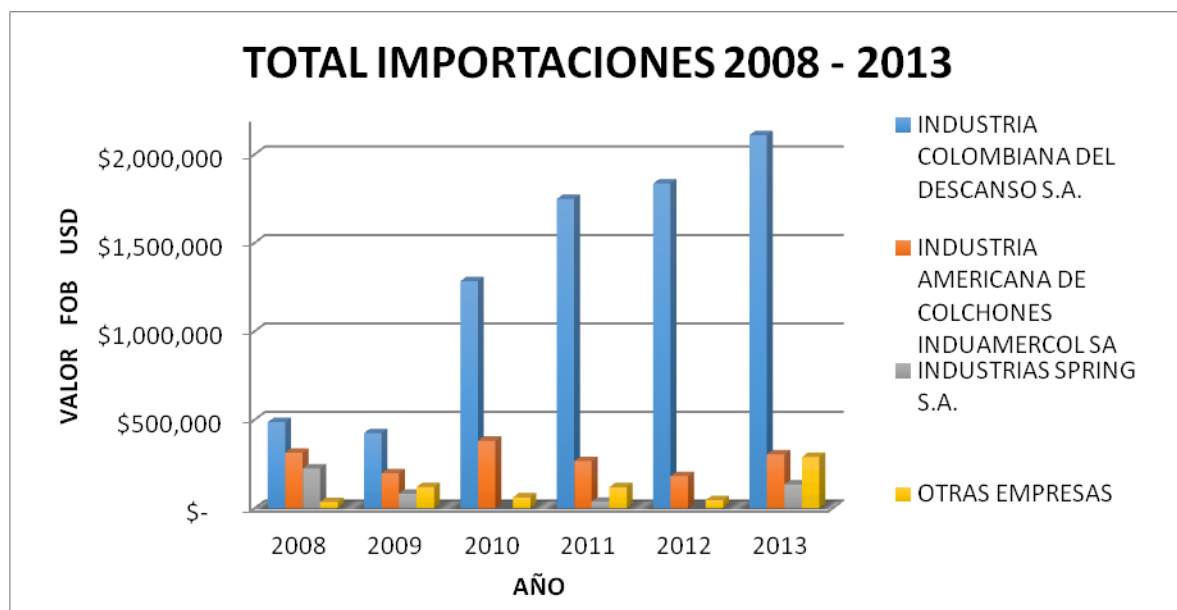
Del año 2011 al año 2012 se observa una disminución en el valor de las importaciones. Esto se debió a que empresas como Industrias Spring y Serta Colombia que en el periodo 2011 realizaron importaciones significativas, para el año siguiente su participación fue nula, lo cual se explica por un abastecimiento previo de productos del descanso; además de la baja en los valores importados por otros actores como Colchones el Dorado S.A. , Industria Americana de Colchones Induamercol S.A. , Industrias Fantasía S.A.. Estas disminuciones se vieron compensadas por un alza significativa en los valores importados por la empresa Industria Colombiana del Descanso S.A.

Desde el 2012 hasta el 2013 la industria del descanso presentó un aumento considerable del 38%, aumento que se atribuye al incremento en el valor de las importaciones de varias empresas como Almacenes paraíso S.A., Colchones el

Dorado S.A., Industria Colombiana del Descanso S.A., Industrias Spring S.A., Mundo espumas S.A.S. Este aumento en los valores y cantidades importadas se puede ver directamente relacionada con proyectos turísticos y hoteleros nacionales, entre los cuales podemos mencionar la construcción de 32 proyectos nuevos de cadena como Best Western, Hilton, Holiday Inn, Augusta y JW Marriot, que sumaron cerca de 5.470 habitaciones nuevas para el 2013. (circulodeinversionistas, 2012)

2.3.1 Empresas importadoras

Grafico 8: Ilustración de las importaciones en el periodo comprendido entre 2008-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Legiscomex

Tabla 2: Compras en valor FOB de las empresas importadoras: 2008-2013.

IMPORTADOR	TOTAL VALOR FOB
INDUSTRIA COLOMBIANA DEL DESCANSO S.A.	\$ 7.886,281,34
INDUSTRIA AMERICANA DE COLCHONES	\$1.643,294,71
INDUSTRIAS SPRING S.A.	\$ 479.962,58
COLCHONES EL DORADO S.A.	\$ 232.812,69
INDUSTRIAS FANTASIA S.A.	\$152.001,89
SERTA COLOMBIA S.A.	\$114.506,00
PLUMAS Y COLCHONES LTDA	\$ 77.617,20
MUNDO ESPUMAS S A S	\$65.273,00
ESPUMAS PLASTICAS S.A.	\$11.702,00
ESPUMAS DE LA SABANA LTDA	\$3.094,00
INDUSTRIAS ZABRA S.A.	\$ 2.897,00
COLCHONES RONCAFLEX S.A.S	\$ 2.339,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Legiscomex

Industria Colombiana Del Descanso S.A.

Es una empresa que tiene más de 50 años de trayectoria en Chile y más de 20 años en Sur América. En Colombia funciona una filial de esta empresa comercialmente conocida como Colchones Rosen, dedicada a la fabricación y comercialización de colchones, camas y artículos para el descanso. Hoy está presente con sus productos en Argentina, Bolivia, Colombia, Chile, Perú y Uruguay. Rosen es una empresa chilena que ingresó al mercado colombiano desde el año 2008, cuenta con dos almacenes en Bogotá y planea abrir nuevas tiendas tanto en esta ciudad como en otras partes del país.

Industria Americana de colchones

Es una empresa colombiana con más de 36 años en el mercado, cuenta con más de 5.000 empleados directos e indirectos, y se dedica a la fabricación y comercialización de colchones y productos para la salud, descanso y confort.

Esta empresa, seguida de Industria Colombiana del Descanso S.A, es la segunda en realizar una mayor compra de productos para el descanso; provenientes de Alemania, Estados Unidos, Belgica, Italia, Reino Unido y Suiza, con origen de los productos de los mismos países, además de China.

Industrias Spring S.A.

Es una empresa con más de 50 años en el mercado, La organización está conformada por Supra S.A e Industria Spring, la cual se encarga del proceso de fabricación de los colchones hasta la etapa de comercialización con los mayoristas, entre los que se destacan los grandes supermercados y el sector de muebles; mientras que Supra S.A. maneja todo lo relacionado con puntos de venta. Actualmente, la compañía tiene 22 locales en total, de los cuales 11 están ubicados en Bogotá.

Spring es la empresa colchonera con mayor top of mind, lo cual le ha traído grandes beneficios ya que es de las más reconocidas a nivel nacional, por lo tanto la empresa debe invertir constantemente en maquinaria y equipos para lograr abastecer los mercados nacionales.

Colchones El Dorado S.A.

Colchones El Dorado es una empresa fuerte en el país, principalmente en la ciudad de Bogotá. La compañía posee un amplio portafolio comprendiendo desde colchones hasta lencería de hogar, esto con el fin de abarcar un mayor número de consumidores. Esta empresa ha realizado esfuerzos por reafirmar sus relaciones comerciales con países como Estados Unidos, China, México, España e India, con el objetivo de importar productos innovadores que satisfagan las necesidades de su nicho de mercado.

Según la tabla 2, es la cuarta empresa que más importa artículos del sueño, seguida de las tres reconocidas empresas a nivel nacional.

Industrias Fantasia

Empresa fundada en 1992 en la ciudad de Medellín, dedicada a la fabricación y comercialización de artículos para el descanso como: Colchones resortados, de espuma, modulares pufs, salas, almohadas y ropa de hogar, cuentan con el certificado de sistema de gestión ISO 9001 - 2008 en la comercialización y fabricación de colchones resortados, además de contar con otros certificados como el sello de calidad Icontec para los otros colchones no resortados. (Colchones Fantasia, 2013).

Las compras de los productos pertenecientes a la partida arancelaria 94.04 fueron provenientes de Estados Unidos y China, teniendo una participación activa en el periodo estudiado, en donde se evidencia la constante compra de productos del extranjero, a pesar de ser una empresa productora y no solo comercializadora.

Serta Colombia S.A

En el periodo estudiado, la empresa Serta Colombia S.A se dedico a realizar importaciones desde el año 2009 hasta el año 2013, provenientes de Estados Unidos, país a donde pertenece la matriz de esta compañía, por lo cual se explica que de allí se importen los productos necesarios para comercializar en Colombia.

Plumas y Colchones Ltda

Empresa Bogotana que se dedica a la fabricación de colchones, almohadas, cobijas, lencería y productos hechos en pluma para su comercialización.

Las importaciones fueron realizadas entre los años 2008 y 2011, las cuales fueron provenientes de China y España y sumaron un total de USD 77.617.

Mundo Espumas

Esta empresa realizo importaciones únicamente en el año 2013, las cuales provinieron de Brasil y Honk Kong, aunque los países de origen de la mercancía fueron de Brasil y China, las cuales sumaron USD 65.273.

Espumas Plasticas S.A.

Espumas plásticas S.A. es una empresa de origen Antioqueño que ha estado en el mercado desde hace más de 30 años, se dedica a la producción y comercialización de espumas y derivados de la misma, entre los productos ofrecidos esta la cojineria, plantillas y formas en espumas, laminas de espumas, laminas troqueladas y demás productos. Algunos de estos productos son utilizados para la producción de algunos artículos del sueño como lo son colchones, almohadas y cojineria.

Durante los años 2008 – 2013, la empresa Espumas Plásticas S.A. ha estado presente en el comercio exterior con la importación de materias primas para la producción de su mercancía ofertable, pero estos materiales no entran dentro de la investigación. Solamente en el año 2009, Espumas Plásticas S.A. realizo una importación proveniente de China por un valor de \$ 11,702 USD. Con este movimiento comercial, la empresa mencionada ocupa el noveno puesto en cuanto a representación del valor total de las importaciones de la posición 94.04 durante el periodo estudiado. (2008 – 2013).

Espumas De La Sabana Ltda

Espumas de la sabana Ltda es una empresa dedicada a la producción y distribución de diferentes artículos que necesitan espumas para su fabricación como por ejemplo tapas de brassiere, levanta colas, hombreras, espumas, tapa bocas y colchones, y otros como lo son hilos, telas no tejidas y demás.

En el periodo analizado se encontró que Espumas de la Sabana Ltda solo realizo una importación en el año 2012 por un valor de \$ 3.094 USD, compra que tuvo

como país de Origen China. Con esta importación y su valor, Espumas de la Sabana Ltda. Logra ocupar el cuarto puesto como lo indica la tabla. Una posición menor en cuanto al porcentaje de representación del total de las importaciones durante los años 2008 – 2013.

Industrias Zabra S.A

En el periodo estudiado, esta compañía solo realizó importaciones en el año 2012, la cual se realizó desde Panamá, dicha compra no fue representativa pues sumó un total de USD 2.897. Mientras que en las exportaciones tuvo una participación más siendo el tercer mayor exportador de productos del descanso en el periodo analizado.

Colchones Roncaflex S A S

Colchones Roncaflex S.A.S es una pequeña empresa de colchones establecida en Bogotá con más de 15 años en la industria nacional. Esta empresa de manera pausada ha ido incrementando sus ventas y a su vez la participación en el comercio internacional ya que en el periodo 2008 – 2012 no presentó relaciones comerciales con países extranjeros. Fue hasta el año 2013 que la empresa Roncaflex realizó su primera importación de productos de lencería por un valor de \$ 2.339,00 USD, proveniente de China; por lo que es la empresa que menos representación obtuvo en el valor de las importaciones de artículos para el descanso durante el periodo estudiado.

3.4 Análisis de los socios comerciales de la industria Colchonera en Colombia y la relevancia de sus tratados

La industria Colombiana de Colchones se destaca por sus exportaciones a Centro América, Sur América y Estados Unidos, con una participación en 9 países, de los cuales se tienen acuerdos vigentes con Cuba, Ecuador, Estados Unidos, Guatemala, Venezuela. Con Panamá y Costa Rica se tienen acuerdos comerciales suscritos aun no vigentes y con Costa Rica, Aruba y las Antillas Holandesas aun no se cuenta con ningún tratado.

Durante el periodo 2008-2013 el destino que tuvo una mayor participación en cuanto a ventas netas fue Ecuador quien pertenece a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) junto con Colombia en donde 100% de los productos están libres del pago de aranceles. Además de Ecuador, Panamá presenta una importancia significativa como destino de las principales exportaciones provenientes de Colombia, y a pesar de no contar aun con un acuerdo vigente, se tienen relaciones bilaterales beneficiosas para ambos países. Las exportaciones son representativas debido al gran flujo de turismo con el que cuenta Panamá, lo que lo hace un destino importante para la venta de productos de la industria de colchones; lo que traduce que no necesariamente dos países o mas requieren de un acuerdo o tratado para aumentar su comercio internacional, no obstante, estos traen consigo ventajas fiscales y económicas que ayudan a reducir los costos para ingresar a nuevos mercados.

Por otro lado, los destinos de Estados Unidos, Cuba y Guatemala fueron los de menor representación en cuanto a las ventas realizadas hacia estos países en el periodo estudiado, teniendo en cuenta que con Estados Unidos y Cuba se tienen acuerdos, con el primero se tiene el TLC Colombia-Estados Unidos, el cual entro en vigencia el 15 de mayo de 2012, es importante resaltar que en el año 2012 y 2013 no existió relación comercial de esta industria especifica, situación idéntica para Cuba, país con el cual entro en vigencia el tratado en el año 2001.

Las exportaciones realizadas en el periodo estudiado hacia los destinos con los que Colombia tiene acuerdos o tratados representan un 48,9%; mientras que con los países con los cuales no se tienen acuerdos, las ventas corresponden a un 51,1%. Lo anterior permite analizar que para esta industria en especial, la firma de acuerdos con otros países no ha tenido una influencia representativa que permita afirmar la importancia de los tratados en el desarrollo de nuevos mercados; por el contrario, las cifras muestran una similitud entre las ventas a los países con los que se tienen acuerdos suscritos vigentes y con lo que no; por lo que para este caso no ha sido los tratados los que determinen la dinámica del comercio exterior, sino la demanda de los países compradores que necesitan abastecer sus mercados.

3.5 Medios de Transporte utilizados en las exportaciones e importaciones

Tabla 3: Medios de transporte en las exportaciones

Via de transporte/Destino	TRANSPORTE AEREO	TRANSPORTE MARITIMO	TRANSPORTE TERRESTRE	Total general
ANTILLAS HOLANDESAS		8		8
ARUBA		75		75
COSTA RICA	1			1
CUBA	1			1
ECUADOR			88	88
ESTADOS UNIDOS	1			1
GUATEMALA		1		1
PANAMA		1		1
PANAMÁ	25	88		113
VENEZUELA			7	7
Total general	28	175	95	296

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Legiscomex

Durante el periodo comprendido entre 2008-2013 se realizaron exportaciones de productos para el descanso vía aérea, marítima y terrestre; siendo el medio de transporte marítimo el mas utilizado, esto debido especialmente a las

características físicas que posee el colchón, el cual es un producto de gran densidad, peso y volumen, por lo que requiere de mayor espacio. Al ser el transporte marítimo un medio de menor costo y que permite transportar mayor cantidad de productos de gran volumen, este es el más frecuente en usarse. En segundo lugar se encuentra el transporte terrestre que se ha utilizado para las exportaciones con los países vecinos como Ecuador y Venezuela, con los cuales se ha tenido una amplia relación comercial, y por último y menos frecuente está el transporte aéreo que es el más costoso y tiene menos capacidad.

Tabla 4: Medios de transporte en las importaciones

PAIS DE PROCEDENCIA/ VIA DE TRANSPORTE	MULTIMODAL	TRANSPORTE AEREO	TRANSPORTE MARITIMO	Total general
ALEMANIA			13	13
BELGICA			9	9
BRASIL			3	3
CANADÁ		2		2
CHILE		3	1323	1326
CHINA	4		20	24
DINAMARCA			2	2
ESPAÑA		1	4	5
ESTADOS UNIDOS		17	30	47
HONG KONG		1	1	2
ITALIA		1		1
MEXICO		2	4	6
PANAMA			3	3
PERÚ			19	19
REINO UNIDO			5	5
SUIZA			1	1
TAIWÁN			1	1
TURQUIA			4	4
Total general	4	27	1442	1473

Fuente: Elaboración propia con datos de Legiscomex

Durante el periodo analizado, se encontró que para el caso de las importaciones el medio de transporte más utilizado fue el marítimo gracias a las características

anteriormente mencionadas, representando un 98% del total de importaciones realizadas en el periodo 2008-2013. Seguido del transporte aéreo, el cual represento el 1,8% sobre el total de importaciones; y por último se encuentra el transporte multimodal, el cual incluye dos o más modos de transporte para llevar la mercancía al país de destino.

CAPITULO 4

COMENTARIOS FINALES

En este capítulo se presentan algunas conclusiones extraídas del trabajo, así como algunas recomendaciones sobre futuros temas de investigación.

- Una de las razones importantes y apoyadas desde la práctica del mercado de este sector, son los limitantes que señalan estos productos como un caso especial a la hora de competir en mercados internacionales. El manejo de los volúmenes, los costos de exportación, los gravámenes arancelarios, etc, hace que esta actividad resulte altamente costosa y deja márgenes de rentabilidad por debajo de la actividad comercial local.

Otro punto importante, es la atención a la demanda interna de Colombia. En la actualidad las empresas colchoneras enfocan su esfuerzo en suplir la demanda local, que ya está en un proceso de culturización sobre temas de salubridad y exigencias técnicas con respecto a estos productos, que emigrar a otras poblaciones o mercados con unas culturas y expectativas diferentes.

- Por medio del trabajo investigativo se logra entender que para la Industria colchonera del país, los diferentes tratados y acuerdos con los que Colombia cuenta, no han tenido una influencia significativa que le permita a la industria expandirse hacia nuevos mercados. Con base en el resultado de esta investigación, se concluye, que la capacidad exportadora está limitada a negociaciones con 9 países del centro y sur de América, estadística que lo posiciona en un 48% de su capacidad total.

- Se logra identificar que la industria del descanso en Colombia se ha adaptado con éxito a los retos que impone la globalización, mediante estrategias de diversificación de mercados, así como a través de la innovación en procesos y productos. El uso de nuevos canales de distribución y el desarrollo de alianzas comerciales con almacenes de cadena y diseñadores del país, han hecho que empresas como Industrias Comodísimos S.A, Americana de Colchones, Industrias Spring logren posicionarse en el mercado local con Participación privilegiada e importante.

Recomendaciones

Teniendo como punto de partida este trabajo se podría profundizar en futuras líneas de investigación, como la posibilidad de evaluar las posibilidades de lograr encadenamientos hacia atrás y la conveniencia para esta industria de crear un *cluster*. Sin embargo, debido a la escasa información, se recomienda recurrir a la entrevista como técnica de investigación, con el fin de utilizar datos de información primaria y actualizada.

REFERENCIAS

Asociados, G. I. (2012). *Grupogia.com*. Obtenido de <http://www.grupogia.com/benchmark/860074578/79>

Banco de la república. (2013). Obtenido de <http://www.banrep.gov.co/balanza-pagos>

Camara de comercio de Cartagena . (s.f.). Obtenido de <http://www.cccartagena.org.co/>

Centro de exportaciones e importaciones Nicaragua. (2010). Obtenido de http://www.cei.org.ni/images/file/manual_asociativ.pdf

circulodeinversionistas. (2012). *circulodeinversionistas*.

Colombia.Ministerio de hacienda y crédito público. (s.f.).
<http://www.minhacienda.gov.co/HomeMinhacienda/asistenciaentidadesterritoriales/Ley550>.
Recuperado el 2013

DANE. (16 de Febrero de 2011). Obtenido de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bolesp_exp_2006-2010_dic.pdf

DANE. (2014). Obtenido de <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/balanza-comercial>

Daniel Ippolito, F. M. (s.f.). <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis322.pdf>.
Recuperado el Mayo de 2013

Dinero.com. (2002). <http://www.dinero.com/edicion-impres/negocios/articulo/despertaron-colchones-/2821>. Recuperado el Abril de 2013

Directorio Partida Arancelaria. (2013). Obtenido de <http://www.camaras.org/comext/htdocs/listado.php?parent=94>

eco-finanzas. (2008).

<http://www.amschool.edu.sv/>. (s.f.). Recuperado el 2014

<http://www.comercioyaduanas.com.mx.> (2012-2013). *Comercio y Aduanas*. Recuperado el 2014

Indexmundi. (2012). Obtenido de <http://www.indexmundi.com/map/?t=0&v=85&r=sa&l=es>

Legiscomex. (Junio de 2013). Obtenido de <http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/perfil-economico-comercial-Colombia-2013.pdf>

Maldonado, A. B. (s.f.). *"Baja la informalidad en sector colchonero"*. Recuperado el 2013

Maldonado, A. B. (22 de 09 de 2012). http://www.elmundo.com/portal/noticias/economia/baja_la_informalidad_en_sector_colchonero.php. Recuperado el Abril de 2013

MinCit. (2014). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5398>

Ministerio de comercio, industria y turismo. (Septiembre de 2009).

<https://www.mincomercio.gov.co/minindustria/publicaciones.php?id=16238>. Recuperado el Mayo de 2013

Portafolio.co. (Abril de 2010). <http://www.portafolio.co/archivo/documento/MAM-3943292>.

Recuperado el Abril de 2013

Rambler. (2012). Obtenido de <http://www.rambler.com.co/empresa/empresa>

vida sana. (Enero de 2011). <http://www.hacemosvidasana.com/la-importancia-de-tener-un-buen-colchon/>. Recuperado el Abril de 2013

Vida Sana. (Enero de 2011). <http://www.hacemosvidasana.com/la-importancia-de-tener-un-buen-colchon/>. Recuperado el 2013

ANEXOS

Malas prácticas en el sector de colchones

Los colchoneros advierten sobre malas prácticas en el sector de colchones, en un video publicado en la página web de la revista Portafolio por cortesía de colchones Spring, se muestran impactantes imágenes de cómo los recicladores urbanos le venden a empresas informales y clandestinas los “materiales” para la fabricación de colchones. Uno de los recicladores afirma que los colchones que encuentra en la calle los vende y que eso lo usan para “moler y volver a hacer colchones nuevos”.

El destino de estos productos infectados resulta ser reciclaje en fabricas caseras para acolchados en zonas marginales, en donde hay un alto riesgo biológico y químico, además de ventilación nula, en donde los trabajadores quedan expuestos a enfermedades pulmonares y los usuarios de estos contaminados productos habitan todas las noches con ácaros, alérgenos y demás contaminantes.

En el artículo allí publicado se menciona que “Desde bichos hasta toallas sanitarias se encuentran en colchones de marcas de dudosa procedencia.”

Según Oscar Gutiérrez, gerente general de colchones Spring Cerca del 63%de los colchones que se realizan en Colombia son informales, lo que en general afecta de manera directa a las empresas formales y legalmente constituidas en Colombia y por supuesto en Antioquia. Por parte del señor Oscar Gutiérrez, gerente general de colchones Spring han estado encabezadas algunas prácticas e investigaciones que incentivan y ayudan a la industria antioqueña de colchones legales y formales a combatir y promover que las empresas que hacen parte de la informalidad se formalicen.

Carlos Cruz, técnico de saneamiento de la Secretaría de salud de Cali indicó que el procedimiento que utilizan las colchonerías que están incurriendo en esta

irregularidad “es reciclar estos elementos, asolearlos un rato y luego cambian la tela y le introducen el algodón viejo”.

Esto trae muchos riesgos para la salud, por lo que con el fin de concientizar al consumidor final de este producto diseñado para el bienestar de las personas, la mencionada empresa lidera una campaña que pretende llamar la atención de los consumidores y del gobierno por medio de la Secretaria de Salud Municipal de Cali (SMC) que impulsa el programa ‘Inspección, vigilancia y control a expedición de colchones.

Según Gutiérrez, desde que el ministerio de Protección Social dio vía libre a la Resolución 01842 de junio del 2009, que reguló la fabricación informal de colchones, la industria colombiana ha tenido un apoyo de la SMC y la idea es que esto se replique en el país, pues a pesar de los esfuerzos, el uso de desechos y de materiales en descomposición aún es recurrente. (Portafolio, 2011)

Informalidad en el sector de colchones

La informalidad es definida como la ejecución de una actividad económica sin sujeción a las obligaciones establecidas para el desarrollo de la misma por parte de la normatividad vigente (por ejemplo, el pago de impuestos, el registro mercantil o la afiliación de los trabajadores a la seguridad social), esto es, el no cumplimiento de las obligaciones legales por parte de la empresa. Existen algunos factores por los cuales las empresas deciden ingresar en la informalidad como por ejemplo los altos costos en los cuales deben incurrir para constituirse como formales, o la poca oferta laboral por lo que en el país muchas personas optan por organizar una empresa informal, por otro lado por ignorancia ya que consideran que es beneficioso para ellos estar en la informalidad puesto que tiene independencia y flexibilidad cuando la relación costo beneficio es a su juicio negativa.

El motivo por el cual se han realizado campañas por parte de Fenalco, empresas varias de Medellín y presidentes de las más reconocidas marcas de colchones del país es para mostrarle no solo a los comerciantes informales sino a los ciudadanos de los beneficios que trae ser un empresario formal no solo para sus negocios sino para la sociedad y el desarrollo del país puesto que cuenta con mayor tranquilidad frente a controles de las autoridades, no imposición de multas por el incumplimiento de las obligaciones a cargo de la empresa, tienen mayores posibilidades de crecimiento, cuentan con la posibilidad de ofrecer garantía a los clientes, mayores acceso a mercados de bienes y servicios (financiero, grandes empresas, compras estatales, internacionales y nacionales), posibilidad de acceder a los beneficios y diferentes programas de apoyo a emprendedores, ofrecidos por el Gobierno y por los particulares.

En el caso de la industria de colchones, esta mueve al año más de medio billón de pesos, pero a pesar de esto todavía está marcada por la informalidad, por lo menos en un 30 por ciento.

“Actualmente, el mercado de la industria de colchones en Colombia tiene un valor de \$535.000 millones, de los cuales el 70 % corresponde a un mercado formal y el 30 % restante es informal, lo que representa un gran riesgo de salud pública”. (Gutierrez.s.f. citado en Maldonado, 2012)

Mensualmente en el país se venden 100.000 colchones informales, estos están hechos de materiales sacados de viejos colchones y son reutilizados sin ningún tratamiento, los colchones con el tiempo adquieren altos grados de contaminación por la presencia de ácaros y hongos provocados por la sudoración y descamación de la piel, lo cual acarrea problemas comprobados para la piel y para el sistema inmunológico.

A pesar de que la cifra sigue siendo alta se considera que ha disminuido con el transcurso de los tiempos y con la implementación de políticas de calidad y de publicidad alusiva al tema que incentiva a los antioqueños a cambiar sus colchones cada 5 años. En el año 2011 se observó un decrecimiento del 3 % del

mercado no formal, se estima que la cifra siga disminuyendo cada día más y que la informalidad en el sector sea abatida por las buenas prácticas de producción e higiene. (Dinero.com, 2002)

Estándares de calidad para la producción y comercialización de colchones

No solo es importante para las empresas como Colchones Spring, Comodisimos, Rambler, Fantasia, Colchones Petalo, Colchones Eldorado y Americana de Colchones, entre otras pertenecer a la industria y elevar sus ventas, sino que también es realmente importante para estas llevar salud a los hogares colombianos porque en la medida que las empresas cumplen con ciertas normas y requerimientos en la fabricación y comercialización de colchones se garantiza la seguridad y confianza de los clientes y se crea seguridad en el mercado, por esto es vital para esas empresas contar con los avales y sellos de calidad que demuestran que sus productos contribuyen a la salud y calidad de vida de los colombianos. Estos sellos de calidad son:

- **Sello de calidad NTC 2094 (Certificación calidad en Artículos de uso doméstico, colchones y colchonetas):** es una certificación permanente que Icontec otorga a los productos fabricados que cumplen con esta norma.

Esta norma exige los estándares mínimos de fabricación, un buen colchón debe tener unidades resortadas con determinado calibre; espumas, costuras y telas fuertes.

De acuerdo con la norma NTC 2094, expedida por el Icontec y actualizada en 2003, los materiales usados para la fabricación de colchones y colchonetas deben ser nuevos o reprocesados, con los materiales que quedan del proceso de elaboración y que no han sido utilizados por el consumidor final.

- **Norma ISO 9001:** Es el documento de reconocimiento internacional que avala el Sistema de Gestión de Calidad, con el fin de cumplir procesos

estandarizados que se traducen en productos calificados y enfocados a satisfacer las necesidades de los clientes.

Este sello de calidad se ha convertido en una herramienta importante para las negociaciones en los mercados extranjeros, gracias al reconocimiento de los gobiernos para demostrar el cumplimiento de las normas que son de obligatorio cumplimiento en otros países. Adicionalmente, la certificación de producto de Icontec se encuentra acreditada por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia (ONAC) en Colombia y por el Instituto Americano de Normas Nacionales de Estados Unidos (ANSI) en diversidad de sectores para certificación de productos. (Portafolio.co, 2010)

La calidad de los productos se ha constituido en el atributo de mayor peso en la decisión de compra de los consumidores, factor que representa un valor agregado importante para los productos que ostentan el Sello de Calidad Icontec.

- **Resolución 01842 de 2009 del Ministerio de Protección Social:** En la cual se determina que los colchones y las colchonetas son artículos de uso doméstico. En el artículo 4 se determinan las condiciones higiénico sanitarias para la materia prima la cual debe estar en condiciones sanitarias adecuadas para su uso y debe cumplir con las siguientes condiciones:
 - a) Ser de primer uso, es decir que no haya sido utilizada por un usuario final.
 - b) No contener ningún material o preparado peligroso que pueda causar un efecto adverso a la salud humana.
 - c) No estar almacenadas cerca de cualquier fuente de contaminación.

En esta resolución se habla acerca de las condiciones higiénico sanitarias de las instalaciones de fabricación de colchones y colchonetas, las condiciones higiénico sanitarias de las instalaciones donde se comercializan colchones y colchonetas y se habla así mismo de las obligaciones y responsabilidades de los fabricantes y comercializadores de colchones y colchonetas.