



Cómo venderle a los comercializadores y grandes superficies del Sistema Moda

Requisitos y obligaciones mínimas para proveedores del Sistema Moda

**“Somos su aliado para producir más,
con mejor calidad y mayor valor agregado”.**



El progreso
es de todos

Mincomercio

Introducción a la guía de requisitos

Las empresas están interesadas en incrementar la proveeduría nacional

Lo que más buscan las empresas compradoras en sus proveedores

1

Productos
acordes al
consumidor
colombiano.



2

Menor tiempo de
reacción frente a
incrementos o
decrecimientos
de la demanda.



3

Planificaciones
más cortas.



4

Ahorros logísticos
(costos logísticos
y de
nacionalización).



5

Relación más
cercana con el
proveedor.



Principales oportunidades de mejora de los proveedores

1

Cumplimiento de los requisitos mínimos de Ley



2

Procesos de producción propios en planta.



3

Conocer a profundidad la estructura de costos de su empresa.



4

Acciones orientadas a reducir los tiempos de entrega.



5

Fortalecer sus capacidades de diseño.



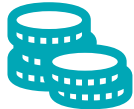
Requisitos mínimos



Obligaciones mercantiles



Obligaciones laborales



Obligaciones tributarias



Obligaciones de carácter ambiental



Otras obligaciones



Reglamentos técnicos

Obligaciones y características mercantiles



Obligaciones y características mercantiles

- ➔ Inscribirse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio.
- ➔ Llevar contabilidad conforme a estándares internacionales.
- ➔ Conservar, con arreglo a la Ley, la correspondencia y demás documentos (10 años).
- ➔ Estructura interna de la empresa
- ➔ Programación y control de la producción

Obligaciones laborales



Obligaciones laborales

➡ **Contrato de trabajo con sus empleados.**

➡ **Aportes a Seguridad Social:**

⚙ En **pensiones** (16%), **salud** (12,5%), **Riesgos laborales** (entre 0,384% - 6,060%), **Cajas de compensación familiar** (4%), **Liquidación y pago de parafiscales** (SENA 2%, ICBF 3%)

➡ **Prestaciones sociales:**

⚙ **Prima de servicios** (1 salario), **Cesantías e intereses** (1 salario + 12%), **vacaciones** (15 DH), **dotación y auxilio de transporte** (< 2SM).




➡ **Vinculación de aprendices.**

➡ **Publicar Reglamento Interno de Trabajo** (horas extras, entrenamiento de trabajador, código de ética, entre otros)

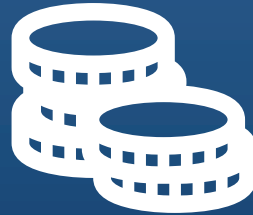
Obligaciones laborales

Definición e implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST)

Para la implementación del SGSST, la empresa debe contar con:

-  **Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo :** promoción y vigilancia de las normas en salud y seguridad.
-  **Comité de Convivencia Laboral:** promoción de convivencia laboral y solución de controversias.
-  **Señalización y salidas de emergencia:** programa de entrenamiento para atender eventualidades.

Obligaciones tributarias



Obligaciones tributarias

Las obligaciones tributarias a cargo de la empresa son:

- ➡ **Expedición de facturas** y declaración y pago del **IVA** y **Retención en la Fuente**.
 - Régimen simplificado, régimen común y **RÉGIMEN SIMPLE**
- ➡ Declaración y pago del **Impuesto de Industria y Comercio**, si en su municipio existe esta obligación.
- ➡ Declaración y pago del **impuesto sobre la renta** y complementarios → Régimen simple de tributación.
- ➡ Declaración y pago del **impuesto al patrimonio**.

Obligaciones de carácter ambiental



Obligaciones de carácter ambiental

➔ **Manejo de residuos:** algunos compradores verifican que su planta de producción disponga de manera adecuada los residuos que maneja

Permiso de emisiones atmosféricas.



Plan de manejo de residuos sólidos.



Plan de manejo de residuos peligrosos.



Programa de ahorro y uso eficiente de agua



Listado de sustancias químicas y ficha toxicológica

Otras obligaciones



Otras obligaciones

- ➔ **¿Maneja bases de datos?** Diseñe una política de tratamiento de datos personales.
- ➔ **¿Lo conocen en el mercado con un producto o servicio especial?** Registre su marca y evite que se la falsifiquen.
- ➔ **¿Tiene un local para vender sus prendas?** Cumpla con los requisitos de establecimientos de comercio.
- ➔ **¿Tiene competidores?** Guarde una conducta leal frente a ellos y denuncie a quienes sean desleales.

Reglamentos técnicos de etiquetado de confección y calzado



Reglamento de etiquetado de confección

La etiqueta permanente debe contener por lo menos:

Nombre del fabricante y/o importador en Colombia

Instrucciones de cuidado y conservación

Materiales textiles utilizados en la fabricación del producto y su composición porcentual

País de origen



- **Normatividad:** Res. 3023 de 2015, Res. 2019 de 2009 Res. 1373 de 2018
- Instrucciones de Cuidado NTC1806, 2005
- La etiqueta o etiquetas deben ser **legible a simple vista**, Las letras deben ser durables.
- En **etiqueta(s) no permanente(s)**.
No. SIC, NIT
Talla o dimensiones, en español (cuando aplique)
Demás información.

Casos especiales



Prendas que se comercializan en **pares:**

En al menos una unidad.



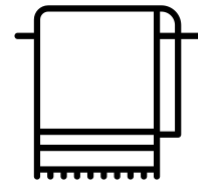
Prendas que se elaboran en **“conjunto”:**

En ambas unidades.



Prendas **delicadas** o particulares en tamaño

Deberán llevar pegada en su empaque la etiqueta con la información requerida



Ropa de hogar:

Las medidas consignadas en la etiqueta deben expresarse según el Sistema Internacional de Unidades (SIU)



Para **productos con forro:**

Se incluye la información relativa a este último en la misma etiqueta, o en otra, indicando “forro”

Reglamento de etiquetado de calzado y marroquinería

La etiqueta permanente debe contener por lo menos:

Composición de materiales:

Calzado:

Capellada
Forro
suela

Para marroquinería:

Forro
Recubrimiento (en caso de que
aplique)

País de origen



- **Normatividad:** Res. 933 de 2008, Res. 2250 de 2013, Res. 3024 de 2015

- **Adicional- etiqueta temporal:**

Nombre del fabricante y/o
importador en Colombia

Talla o dimensiones, en español.

Número SIC y NIT



Fábricas de Productividad

Regiones produciendo más y mejor.

“Somos su aliado para producir más,
con mejor calidad y mayor valor agregado”.

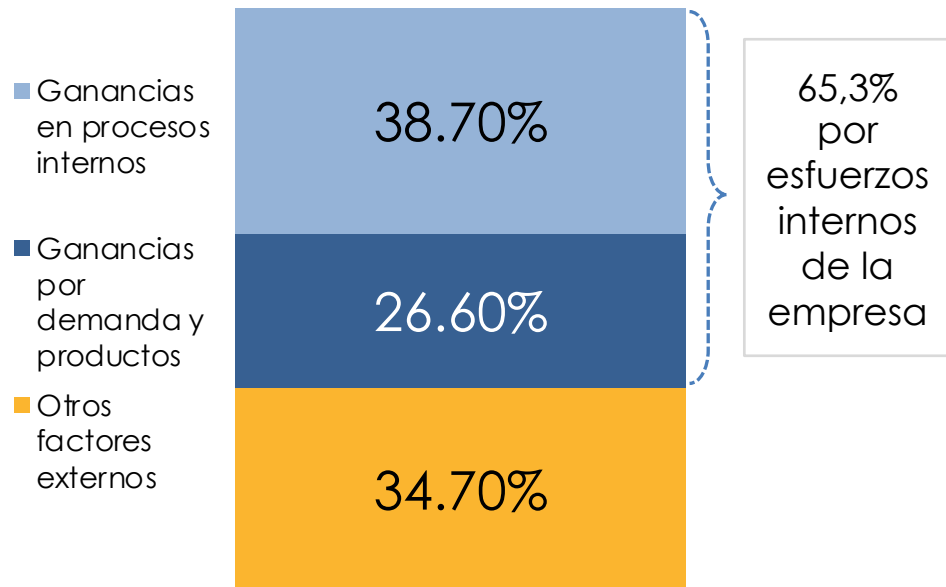


El progreso
es de todos

Mincomercio

La productividad crece por factores internos de las empresas

Factores que explican la productividad en las empresas



Fuente: Eslava y Haltiwanger (2016)

- ⚙ Colombia mantiene un bajo crecimiento de la productividad y, por lo tanto, una baja incidencia de la productividad en el crecimiento económico del país.
- ⚙ La política de desarrollo productivo debe atender estos dos frentes.
- ⚙ **82%** de las mejoras productivas de empresas de países en desarrollo provienen de asimilación de tecnologías y métodos existentes.

MCKinsey Global Institute.

Pilares de Fábricas de Productividad



Fábricas de Productividad

PILAR UNO

Escalamiento productividad al interior de las empresas

Asesoría de alto valor

- Asistencia técnica a las empresas para mejoras en productividad a través de expertos.

PILAR DOS

Formación de Expertos

Aumento de capacidades

- Formación expertos y gestores especializados en las regiones.
- Consolidación de la Base Nacional de Extensionistas.



PILAR TRES

Financiamiento y valor agregado

Apoyo complementario

- Financiamiento a las empresas.
- Servicios especializados de entidades aliadas.

Consolidación de aliados regionales

Modelo de operación de Fábricas de Productividad

25 EMPRESAS AL AÑO POR GESTOR



Validación de requisitos.
Empresa llega o Gestor las atrae

HASTA 80 HORAS DE CONSULTORÍA POR EMPRESA AL AÑO



Visita del Gestor a las empresas.



Diagnóstico y plan de trabajo propuesto por el gestor y la empresa



Validación por Colombia Productiva antes de intervención



Empresa y Gestor local determinan proyectos a trabajar con extensionistas.



Gestor evalúa resultados de las líneas de intervención finalizadas por la empresa.

- Productividad Operacional
- Eficiencia energética
- Gestión comercial
- Gestión de Calidad
- Productividad Laboral
- Desarrollo y sofisticación de producto
- Transformación Digital
- Sostenibilidad
- Logística

Inician hasta 80 horas de consultoría según recomendaciones y demanda del empresario.



EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Líneas de servicio y **beneficios**

PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL

Reducción de desperdicios en el proceso de producción (tiempo y recursos).

EFICIENCIA ENERGÉTICA

Optimizar consumo de energía para mejorar el desempeño y reducir precio final del producto.

GESTIÓN COMERCIAL

Mejor la relación entre productos ofrecidos, necesidades del cliente y fuerza de ventas.

LOGÍSTICA

Optimización de costos logísticos y precisión en tiempos de entrega.

GESTIÓN DE LA CALIDAD

Valoración de la cultura de calidad de las organizaciones, de los procesos y/o productos, mediante diagnóstico de estándares específicos, la elaboración de planes de trabajo y acompañamiento para la adecuación.

PRODUCTIVIDAD LABORAL

Incremento del valor agregado por trabajador.

DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO

Fortalecer los mecanismos para el desarrollo de nuevos productos o servicios exitosos. Prototipado y testeo.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Incorporación y/o uso eficiente de la tecnología para mejorar procesos y desempeño.

SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL

Mejor uso de los materiales y reducción de costos por mejor manejo de los residuos, emisiones o vertimientos.



El progreso
es de todos

Mincomercio



**Colombia
Productiva**

PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA - PTP

Conecta proveedores y compradores para facilitar el comercio en Colombia.



COMPRA
LO NUESTRO

Con esta plataforma las empresas pueden:

883

empresas de Sistema Moda vinculadas (≈9% de empresas)

Aumentar el relacionamiento comercial de su empresa.

Conocer proveedores locales que ofrecen lo que usted necesita.

Publicar o solicitar sus anuncios de compra.

Postularse a líneas de financiamiento de bancos aliados.

Fortalecer habilidades a través de cursos en línea.



Resaltar la calidad, originalidad e innovación de los productos colombianos para incentivar su compra y consumo

SERVICIOS DE VALOR AGREGADO PARA LAS EMPRESAS DE COMPRA LO NUESTRO

1. **SoftWhere**: plataforma para :



1. Conectar empresas que necesitan soluciones tecnológicas, y las desarrolladoras que las ofrecen
2. Realizar diagnóstico de madurez digital y acceso a plan de digitalización



2. **Financiamiento**: posibilidad de solicitar créditos a través de la plataforma con las entidades financieras aliadas del BID.

3. **Comunidades**: creación y participación de comunidades especializadas que potencian la conexión con actores locales y globales.

4. **Compras públicas**: Interoperabilidad de la plataforma con Colombia Compra Eficiente



Otros servicios de fortalecimiento empresarial

PROGRAMA CALIDAD PARA EXPORTAR 2019



Empresas - Laboratorios



Plataforma de consulta de la dinámica y coyuntura de los sectores económicos de Colombia.



6 categorías para servicios:

-  Exportaciones
-  Importaciones
-  Comercio mundial
-  Producción
-  Empleo
-  Ventas

Gracias

**“Somos su aliado para producir más,
con mejor calidad y mayor valor agregado”.**



El progreso
es de todos

Mincomercio