FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BUCARAMANGA 2019

unab
Universidad Autónoma de Bucaramanga
de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN

DATOS IMPORTANTES:

- Fabrica ubicada en el barrio Girardot de Bucaramanga.
- Dos colecciones al año 2da colección 2019-REFNB1.
- Experiencia con exportaciones X: ECU/VEN/CRI/PNA/SGP

PROPÓSITOS:

- Alcanzar ventas de 20.000 pares en este segundo semestres.
- Exportar al mercado de Costa Rica.
- Incursionar y aprovechar oportunidades comerciales que ofrecen mercados internacionales.

JEEP TRUCK es una empresa Santandereana de Calzado Infantil con 21 años de experiencia en el Mercado Nacional.

unab
Universidad Autónoma de Bucaramanga
de puertas abiertas
VIGILADA MINEDUCACIÓN

PROBLEMA DE INVESTIGACION

- ¿Cómo ha sido la dinámica exportadora de la empresa Jeep Truck?
- ¿Cuál es el panorama actual del sector calzado infantil en Colombia y Santander?
- ¿Cuáles los pasos a tener en cuenta para diseñar un plan de acción para efectuar una exportación de calzado infantil?

unab
Universidad Autónoma de Bucaramanga
de puertas abiertas
VIGILADA MINEDUCACIÓN

JUSTIFICACIÓN

El sector del calzado, es uno de los más productivos más representativos de la industria colombiana. Hoy en día se habla de términos como la globalización, en donde podemos visualizar el mundo como nuestro mercado.

Es importante realizar un estudio del mercado costarricense para la exportación de calzado para niño REF-NB1, como la ruta para materializar la visión y los objetivos de la empresa a mediano y largo plazo.

OBJETIVO GENERAL

Realizar estudio de mercado en Costa Rica para la exportación de calzado de niño de la empresa Jeep Truck, en Bucaramanga

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- *Elaborar un* **diagnóstico** *de la empresa Jeep Truck para conocer su* **potencial exportador** *de calzado infantil para niño REF-NB1.*
- *Realizar una* **inteligencia del mercado en Costa Rica** *para la internacionalización de calzado infantil para niño REF-NB1 de la empresa Jeep Truck.*
- *Diseñar* **estrategias comerciales y de distribución** *para la internacionalización de calzado infantil para niño REF-NB1 en la empresa Jeep Truck hacia el* **mercado de Costa Rica**.

MARCO TEÓRICO

"TEORÍAS LIBRE COMERCIO"

FLUJOS DE BIENES ,CAPITALES & SERVICIOS ENTRE PAÍSES

Ventaja Absoluta

(Adam Smith)

↓

Países tienden a especializarse en la producción de aquellos bienes en los que tiene ventaja absoluta.

Ventaja comparativa

(David Ricardo)

↓

Capacidad de un país para producir un bien ofreciendo mayor calidad a un menor costo. "eficiencia"

ESPECIALIZACIÓN / INTERCAMBIO

Comercio Internacional <u>beneficioso para ambas partes</u>

(Importadores & Exportadores)

MARCO CONCEPTUAL

- Régimen de exportación
- Exportación definitiva
- Plan de exportación
- TLC – Tratado de Libre Comercio
- Incoterms
- Agente de Aduanas
- Declaración de exportación
- Declaración de cambio
- Reintegro de divisas

MARCO LEGAL: Ley 7 de 1991 / Decreto 390 de 1997 – 2016 / Decreto 2685 de 1999 / Decreto 1165 de 2019 / TLC Costa Rica - Colombia

METOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

ANÁLISIS CUALITATIVO del potencial exportador de Jeep Truck con respecto al calzado para niño REF-NB1.

1. **Análisis del potencial exportador** *(Diagnóstico interno, Matriz DOFA, procesos, proveedores y costos)*

2. **Inteligencia de mercados Internacionales** (*Estudio del mercado objetivo de preferencia del empresario, Costa Rica)*

3. **Plan de acción** *(Estrategias Comerciales & de Distribución en Costa Rica)*

RESULTADOS OBJETIVO #1

CAPACIDAD PRODUCTIVA:
300 pares al día (60%)
9.000 pares x mes / 108.000 pares x año

CAPACIDAD INSTALADA:
500 pares al día (100%)
15.000 pares x mes / 180.000 pares x año

4 administrativos & 22 trabajadores operaciones

12 Máquinas (agujas, troqueladoras, compresores, bomba pegadora, plana y para venas).

Proveedores locales
Sintéticos, forros, laminas, pegantes, suelas, y empaque.

Mejor oferente
Cordones, ojálate, contrafuertes, cintas, sesgos, hebillas y adornos.

JEEP TRUCK
BUCARAMANGA

"Todo Terreno"

unab

RESULTADOS OBJETIVO #1

CAPACIDAD PRODUCTIVA REFNB1:
50 pares al día
1.500 pares x mes / 9.000 pares semestre

CAPACIDAD INSTALADA REFNB1:
80 pares al día
2.400 pares x mes / 14.400 pares semestre

LINEA SPORT (Talla 21 – 36)
2do Semestre 2019 - 2.893 pares vendidos de la REF NB1

COSTOS
Total MDO $6.160
Liquidación $1.355
Total Bruto $21.373
Utilidad 1 $1.627
Utilidad 2 $2.627
Utilidad 3 $4.627

TOTAL MATERIA PRIMA REFNB1
$8.800,71

POU REF NB1
Talla 21-26 ($23.000)
Talla 27-32 ($24.000)
Talla 33 -36 ($26.000)

REF NB1

RESULTADOS OBJETIVO #2

Partida arancelaria es 6404.19.00.00 denominado "*Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil*".

COSTA RICA
4'999.441 Habitantes / PIB Per cápita $12.026 USD
Crecimiento PIB 2,55% / Inflación 2,20%
Ranking DB 74 / ICG 62,1/LPI 73

CRI X 2018 (40 TON - $355 miles de USD)	**CRI M 2018 (2.448 TON - $31.663 miles de USD)**
Destinos x: HND/PAN/GTM/ESP/NIC	Origen m: CHN/VNM/USA/MEX/PAN

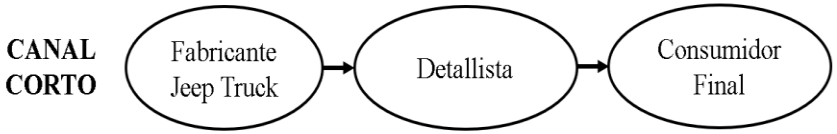
Déficit en la Balanza Comercial CRI (2017)
X $10.251,5 Miles Millones USD
M $15.322,1 Miles Millones USD

Tiene 14 TLC Vigentes
TLC CRI/COL – 3% Gravamen preferencial

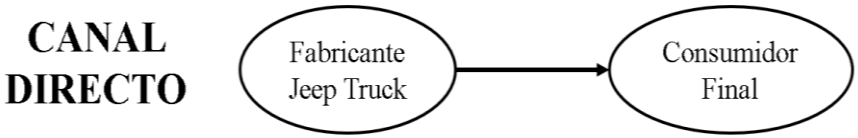
153 Aeropuertos
4 A. Internacionales
6 Puertos Marítimos
4 Pacífico & 2 Atlántico

RESULTADOS OBJETIVO #3

Canal de Distribución Corto



Canal de Distribución Directo (Pág. Web)



ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN EN CRI

- Hasta 2.000 muestra gratis al por mayor.
- Descuentos entre el 5% y 10% por volumen de compra
- Presupuesto anual de hasta $20’000.000 campañas publicitarias.

Presupuesto de $16’000.000 COP asistir y participar 2 Ferias Nacionales ***IFLS BOG & EXPOASOINDUCALS BGA***

FOB/CIF –60% preembarque por giro internacional & 40% post embarque por giro internacional, pago directo o cobranza documentaria.

*Los **Clientes potenciales** detallistas posicionados y activos dentro del mercado costarricense*

CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

- La empresa solo cuenta con un punto de venta y de fabricación en la ciudad de Bucaramanga. Lo que ha dificultado actividades de promoción y comercialización.

- La tecnología implementada en los procesos productivos es escasa y antigua, la mayoría de las actividades son realizadas a mano. Sin embargo, esto le ha permitido a la compañía ofrecer un producto de calidad, exclusividad y personalización en detalles.

- Exportar representa para la compañía una oportunidad de crecimiento, que se va a ver directamente relacionada con el incremento de las ganancias en el caso de Costa Rica es un mercado altamente demandante del producto contenido en la partida arancelaria del proyecto.

RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

- Si la compañía desea competir en la relación costo-volumen, deberá de mejorar su maquinaria y tecnológica, aumentar su fuerza productiva e innovar en sus diseños.

- Se le recomienda a la empresa Jeep Truck, analizar el precio del producto, con la finalidad de que el mismo se mantenga competitivo en el mercado costarricense y no le generé futuras perdidas e inconvenientes.

- Diseñar publicidad y crear contenido en las redes sociales y página web. Con el propósito de la recordación de la marca y producto (branding) por medio de su presencia online.

Impactos percibidos por el estudiante.

Académico: Poner los conocimientos en práctica, apoyar y asesorar al empresario, reforzar temas en facturación, inventario, compras, proveedores, logística, entre otros.

Laboral: Experiencia, contacto con proveedor y clientes, comunicación con los empleados, control y verificación de procesos, cumplimiento de tareas y horario.

Limitaciones

Falta equipos de cómputos, zona insegura y distanciada, olores intensos y contacto frecuente con químicos.

CONCLUSIONES DE LA PRÁCTICA

Experiencia profesional muy gratificante, un entorno laboral muy agradable. Se me permitió la oportunidades de poner en práctica mis conocimientos como profesional en Negocios Internacionales, mi jefe era un gran líder que me escuchaba con atención y tenía en cuenta mis ideas. Considero que Jeep Truck es una empresa Santandereana pujante con mucho potencial para conquistar nuevos mercados por el diseño y calidad de sus productos.

RECOMENDACIONES DE LA PRÁCTICA

Jeep Truck, es una gran organización para realizar las prácticas. Mi recomendación como estudiante seria hacerle seguimiento a las empresas que apoyan las practicas estudiantiles para ver su rendimiento y aplicación a las propuestas otorgadas. Así mismo, asesorarlos profesionalmente desde la academia.

FUENTES DE INFORMACION

- **Fuentes Primarias:** listas de verificación de maquinaria, equipo, personal, procesos, producto, de Jeep Truck, libros, revistar, artículos, tesis, fotografías y apuntes.

- **Fuentes Secundaria:** Recolección de datos e información de documentos y páginas web, bases de datos, investigaciones, informes anuales de instituciones y autores competentes en el área de comercio exterior nacional e internacional.

BASES DE DATOS:
Trade map, ProColombia, Legiscomex, Syscomer, Asociación colombiana de Industriales del calzado, Cámara de Comercio, DANE, BANREP, Programa de Transformación Productiva., Banco Mundial, Foro Económico Mundial.

GRACIAS

unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN