

**PLAN DE INTELIGENCIA DE MARKETING INTERNACIONAL PARA LAS  
EMPRESAS SANTANDEREANAS PRODUCTORAS DE PALLETS PLÁSTICOS**

**INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL**



**ESTUDIANTE**

**CAMILO ANDRÉS VIVES MORA**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**BUCARAMANGA**

**2017**

**PLAN DE INTELIGENCIA DE MARKETING INTERNACIONAL PARA LAS  
EMPRESAS SANTANDEREANAS PRODUCTORAS DE PALLETS PLÁSTICOS**



**ESTUDIANTE**

**CAMILO ANDRÉS VIVES MORA**

**INFORME DE PRÁCTICA PARA OPTAR AL TÍTULO DE:  
PROFESIONAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TUTOR PEDAGÓGICO**

**MG. SERGIO PEÑARANDA GARCÍA**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
NEGOCIOS INTERNACIONALES  
BUCARAMANGA**

**2017**

## **Agradecimientos**

Le agradezco a Dios, a mi familia, amigos y profesores que han estado acompañándome a lo largo de mi formación académica universitaria y que aportaron para que llegara a culminar esta etapa de mi vida.

A ProColombia, por permitirme ser parte de su equipo de trabajo, cada día valorar cada uno de mis aportes y enseñarme cosas que a futuro serán de mucha ayuda para mi desarrollo profesional.

## Índice

Agradecimientos .....	3
Resumen .....	11
Introducción .....	12
1.Presentación de la compañía .....	13
1.1 Reseña historica .....	13
1.2 Aspectos estrategicos .....	14
1.2.1 Misión .....	14
1.2.2 Visión.....	15
1.3 Estructura organizacional.....	15
1.4 Servicios de la empresa .....	15
2. Objetivos.....	18
2.1 Objetivo general.....	18
2.2 Objetivos específicos .....	18
3.Justificación .....	19
4. Marco referencial .....	20
4.1 Marco teorico .....	20
4.2 Marco conceptual .....	23
4.3 Marco contextual .....	27
4.4 Marco legal .....	34
5.Informe de practica .....	35
5.1 Descripción de la dependencia donde se realizó la practica .....	33

5.2 Informe de gestión .....	36
5.2.1 Informe de funciones .....	36
5.3 Analisis del sector y del producto .....	37
5.3.1 Análisis del sector .....	37
5.3.2 Análisis del producto .....	44
5.3.2.1 Materia prima del producto .....	45
5.3.2.2 Propiedades de los pallets plásticos .....	45
5.3.2.3 Producto que sustituye .....	46
5.3.2.4 Oferta exportable de Santander.....	46
5.3.2.5 Análisis de las exportaciones del producto desde Santander .....	48
5.4 Inteligencia de marketing internacional.....	50
5.4.1 Ficha de mercado .....	50
5.4.2 Preselección de mercados .....	50
5.4.3 Modelo de Potencialidad ProColombia .....	51
5.4.4 Matriz selección de mercado .....	53
5.5 Análisis del país objetivo.....	56
5.5.1 Perfil del país objetivo .....	56
5.5.2 PIB Ecuador .....	58
5.5.3 Balanza Comercial Ecuador.....	59
5.5.4 Importaciones Ecuador .....	60
5.5.5 Exportaciones de Ecuador.....	61
5.5.6 Acuerdos comerciales Colombia-Ecuador.....	63
5.5.7 Requisitos de importacion en Ecuador .....	64

5.5.8 Normatividad para la exportación de pallets plásticos hacia Ecuador.....	65
5.5.9 Estructura arancelaria.....	66
5.6 Perfil logístico de Ecuador.....	67
5.6.1 Servicio Marítimo .....	68
5.6.2 Servicio aéreo.....	69
5.6.3 Transporte terrestre .....	70
6. Conclusiones .....	71
7. Fuentes de Información.....	72

## Índice de tablas y gráficas

Tabla 1: Exportaciones de Colombia

Tabla 2: Exportaciones por departamento

Tabla 3: Importaciones mundiales de pallets plásticos

Tabla 4: Importaciones de pallets plásticos países Sudamericanos

Tabla 5: Exportaciones de Colombia por zona geográfica

Tabla 6: Exportaciones de Santander por zonas geográficas

Tabla 7: Exportaciones de Santander del subsector envases y empaques

Tabla 8: Exportaciones de Santander del subsector farmacéutico

Tabla 9: Exportaciones de Santander del subsector de plástico y caucho

Tabla 10: Exportaciones de Santander del subsector de químicos

Tabla 11: Exportaciones Químicos y Ciencias de la Vida Santander

Tabla 12: Exportaciones de Químicos y Ciencias de la vida 2017

Tabla 13: Exportación de pallets plásticos desde Santander

Tabla 14: Países destino de pallets plásticos desde Santander

Tabla 15: Matriz de selección de mercado

Tabla 16: Importaciones de Ecuador para la PA 3923.90.00.00

Tabla 17: Exportaciones de Ecuador hacia el mundo

Tabla 18: Aranceles cobrados a Colombia para el producto

Tabla 19: Tiempo y conexiones de tránsito de líneas marítimas

Gráfica 1: Crecimiento de las exportaciones de Químicos y ciencias de la vida

Gráfica 2: Exportaciones de Santander por subsectores

## **Índice de Imágenes**

Imagen 1: Pallet plástico anti derrame

Imagen 2: Pallets plástico almacenamiento en piso

Imagen 3: Pallet plástico almacenamiento estantería

Imagen 4: Pallet plástico Exportación One Way

Imagen 5: Modelo de Potencialidad ProColombia: Cuadrante: Campeón Estrella

Imagen 6: Modelo de Potencialidad ProColombia: Cuadrante: Campeón en crecimiento

Imagen 7: Evolución del PIB Ecuador

Imagen 8: Evolución del PIB per cápita

Imagen 9: Balanza comercial Ecuador 2012-2016

Imagen 10: Líneas navieras y consolidadores con oferta al Ecuador

## **Resumen**

Se presentará una propuesta de inteligencia de marketing internacional con el fin de identificar el mercado objetivo para la exportación de pallets plásticos producidos en Santander. Para esto se hará un estudio orientado a determinar cuál es el país hacia el cual las exportaciones del producto deben ser dirigidas, con el fin de que las empresas puedan canalizar sus esfuerzos hacia el destino internacional seleccionado.

## **Palabras claves**

Pallets, Comercio Internacional, Santander, Plástico, Departamento.

## **Abstract**

An international marketing intelligence proposal is presented in order to identify the target market for the export of plastic pallets produced in Santander. For this purpose, a study is made aimed at determining the country to which the product exports should be directed, in order that the companies can channel their efforts towards the selected international destination.

## **Keywords**

Pallets, International Trade, Santander, Plastic, Department.

## **Introducción**

El presente informe propone la exportación de pallets plásticos que hacen parte del sector de Químicos y Ciencias de la vida. Colombia, al igual que otros países de América, está demandando productos eficientes, de calidad y con buenos precios, con el fin de ahorrar en sus costos y poder ser más competitivos a nivel global.

ProColombia es una empresa que se dedica a incentivar las exportaciones del sector no minero energético, por esto, la Oficina Regional de Bucaramanga pretende ayudar a los empresarios del departamento de Santander a internacionalizar sus compañías y a empezar a descubrir mercados a los cuales pueden direccionar sus exportaciones. ProColombia está buscando nuevas oportunidades en el marco internacional para los diferentes sectores, por lo que, como practicante, se hará una inteligencia de marketing internacional, con el fin de encontrar las mejores posibilidades que tienen las empresas productoras de pallets plásticos en Santander para la venta de su producto en el exterior.

ProColombia ofrece todas las herramientas posibles para hacer una investigación de marketing internacional y poner en práctica todos los conocimientos previamente adquiridos en la carrera de Negocios Internacionales. Empresa en la cual se puede observar de primer plano el ámbito laboral y profesional en el cual el estudiante se ha de desempeñar.

## **1. Presentación de la empresa**

### **Razón Social de la empresa**

ProColombia

### **Objeto social de la empresa**

A través de la red nacional e internacional de oficinas, ofrecer apoyo y asesoría integral a los clientes, mediante servicios o instrumentos dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, que busca la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios.

### **1.1 Reseña Histórica**

La Ley 7 de 1991 regula el comercio exterior del país y a través de ella se crea el Ministerio de Comercio Exterior y el Banco de Comercio Exterior, entre otras entidades. Además, se confieren autorizaciones y otras disposiciones con base en las cuales el año siguiente se crea PROCOLOMBIA.

PROCOLOMBIA nació en noviembre de 1992 y es la entidad encargada de la promoción comercial de las exportaciones, el turismo internacional y la inversión extranjera en Colombia. Fue creado con el propósito de prestar servicios o instrumentos no financieros a las exportaciones y de promover la cultura exportadora.

PROCOLOMBIA, orienta su gestión a las políticas lideradas por el Ministerio y atiende las nuevas responsabilidades asignadas por la Presidencia de la República. En febrero de 2003 se produce la fusión de los Ministerios de Desarrollo Económico y Comercio Exterior, denominado Ministerio de Comercio Industria y Turismo, el cual pretende hacer una distribución más racional de los recursos destinados a mejorar la efectividad de los programas de competitividad y productividad de los bienes y servicios o instrumentos nacionales. (procolombia.co, 2017)

## **1.2 Aspectos estratégicos**

### **1.2.1 Misión**

Contribuir al crecimiento sostenible, a la transformación productiva, a la generación de empleo, al posicionamiento de Colombia y a la diversificación de mercados; a través de la promoción de las exportaciones de bienes no minero-energéticos y servicios, turismo internacional, inversión extranjera directa, expansión de las empresas colombianas en el exterior y la marca país. Para ello, ProColombia cuenta con un equipo de profesionales en oficinas nacionales e internacionales que con un proceso sistemático buscan la identificación y seguimiento de oportunidades de negocios de los empresarios. (procolombia.co, 2017)

### **1.2.2 Visión**

En 2018 continuaremos siendo la organización modelo en Latinoamérica en promoción de exportaciones, turismo internacional, inversión extranjera directa e inversión colombiana en el exterior, así como de la consolidación de la marca país, para lo cual seguiremos adaptando los servicios a las necesidades de nuestros clientes en Colombia y en el exterior. Enfocaremos nuestras fortalezas para que los clientes aprovechen las oportunidades derivadas de los acuerdos comerciales, diversifiquen los mercados y productos mediante el conocimiento y la innovación, y fortaleceremos las alianzas con organismos nacionales e internacionales para generar sinergias que contribuyan a alcanzar sus metas. (procolombia.co, 2017)

### **1.3 Estructura organizacional**

Organigrama adjunto

### **1.4 Servicios de la empresa**

La promoción de las exportaciones de bienes no minero energético y servicios en mercados con potencial, la expansión de las empresas colombianas, la atracción de inversión extranjera directa a Colombia, el posicionamiento del país como destino turístico de vacaciones y reuniones y Marca País, son los principales ejes en los que centra su trabajo PROCOLOMBIA. (procolombia.co, 2017)

ProColombia tiene los siguientes servicios:

- Servicios para el inversionista
- Servicios para exportadores
- Servicios para empresarios del turismo (procolombia.co, 2017)

### **Servicios para el inversionista**

- Información que responde a necesidades específicas.
- Contactos con el sector público y privado.
- Organización de agendas y acompañamiento durante la visita a Colombia.
- Atención a los inversionistas instalados en el país.
- Todos los servicios son gratuitos y la información suministrada durante el proceso se administra con total confidencialidad. (procolombia.co, 2017)

### **Servicios para exportadores**

- Asesoría especializada
- Formación en exportación
- Estudios de mercado

### **Servicios para empresarios del turismo**

- Actividades de promoción
- Proyectos de gestión

- Viajes de familiarización (Fam trips)
- Seminarios de entrenamiento (Workshops)
- Macrorruedas de turismo
- Participación en ferias internacionales
- Portal [www.colombia.travel](http://www.colombia.travel) para descubrir a Colombia y, al tiempo, tener una guía para promocionar los mejores destinos y actividades en el país.

(procolombia.co, 2017)

### **Dirección**

Km 2, 176 Anillo vial Floridablanca- Girón Eco Parque Empresarial Natura, Torre 3 oficina 451.

### **Teléfono**

+ 57 (7) 679 3206 Ext. 506

### **Correo electrónico**

[pbucaramanga1@procolombia.co](mailto:pbucaramanga1@procolombia.co)

### **Jefe inmediato en la empresa**

Sandra Lucía Charry

[scharry@procolombia.co](mailto:scharry@procolombia.co)

## **2. Objetivos**

### **2.1 Objetivo general**

Desarrollar una inteligencia de marketing internacional para las empresas santandereanas productoras de pallets plásticos que buscan ingresar al mercado internacional de la región sudamericana.

### **2.2 Objetivos específicos**

- Analizar el sector de los pallets plásticos y el producto en el departamento de Santander.
- Realizar una inteligencia de marketing internacional con el fin de identificar los destinos potenciales a nivel mundial hacia los cuales las empresas santandereanas productoras de pallets plásticos pueden exportar.
- Estudiar el mercado objetivo hacia el cual las empresas de Santander pueden exportar su producto por medio del Modelo de Potencialidad.
- Identificar las normas técnicas y los requisitos de entrada hacia el país que las empresas pueden dirigir sus exportaciones.

### **3. Justificación**

El siguiente informe de las prácticas empresariales realizadas en la empresa ProColombia es de gran importancia, ya que como practicante y con los conocimientos previos adquiridos en la carrera de Negocios Internacionales, brindará beneficios a las empresas de Santander productoras de pallets plásticos que buscan ingresar al mercado internacional.

Se tiene considerado realizar una inteligencia de marketing internacional, ya que la producción de pallets plásticos en el departamento es alta, y el sector se encuentra en un punto en que las exportaciones desde Santander en los últimos años han ido en constante crecimiento. El papel de los negocios internacionales es clave para desarrollar esta investigación, debido a que se desenvolverá en el marco de la internacionalización de las empresas, apertura a nuevos mercados y diseño de estrategias de marketing internacional, que ayudarán a las empresas a tener aliados estratégicos alrededor del mundo.

Por último, desde el punto de vista de los Negocios Internacionales, resulta conveniente resaltar que vivimos en un mundo en que la globalización ha ido creciendo rápidamente. Las exportaciones son claves para la economía regional y nacional, ya que son una fuente clave de ingresos para muchas empresas, y hacer un estudio de marketing internacional de la manera correcta, puede conllevar a el éxito de las compañías productoras del departamento. Este informe es la oportunidad de complementar el conocimiento adquirido durante la carrera de Negocios Internacionales y seguir creciendo en el ámbito profesional.

## **4. Marco referencial**

### **4.1 Marco Teórico**

El concepto que va como eje central de este informe es el marketing internacional, tema que se ha venido dando como uno de los temas principales de investigación en los Negocios Internacionales.

Según Kotler (2002), el marketing internacional “es un proceso donde son identificadas y satisfechas las necesidades humanas y sociales de una manera rentable.” Por otro lado, McCarthy y Perreault (2001) añaden que el marketing internacional “no forma parte del proceso de producción, más bien éste es quien la orienta para asegurarse de que los bienes y servicios adecuados sean producidos y lleguen a los consumidores indicados”. Por lo anterior, es importante enfocarse en las necesidades de los consumidores, y no en el proceso de producción del producto a exportar.

El estudio del marketing internacional y la globalización van ligados, lo que demuestra que, según Miguel Ángel Otero Simón (2008) la globalización se concibe como un proceso en que los límites nacionales de la actividad económica se van difuminando para facilitar un acceso más libre a los factores productivos y a los mercados de bienes terminados, produciéndose, como consecuencia, una creciente integración económica, política y social entre todos los países y ciudadanos del planeta. El motor principal de este proceso es la creciente internacionalización de las empresas.

Esto demuestra que las empresas empiezan a tener un enfoque internacional, como las empresas que maneja la empresa ProColombia, que cada día están en busca de oportunidades para poder expandirse internacionalmente, con el fin de generar negocios, alianzas con clientes y proveedores de distintos lugares del mundo que las ayuden en la misión de internacionalización.

El comercio internacional está basado en la oferta y la demanda, por lo cual John Stuart Mill (1806-1873), economista y político inglés, logró hacer su principal aporte a la teoría del comercio internacional introduciendo los términos de oferta y demanda. La demanda recíproca significa la demanda de cada país por el producto del otro, esto es, la fuerza fundamental que determina el punto exacto de la relación del intercambio (Daniels & Radebaugh, 2010). Para escoger un mercado objetivo, la demanda es vital, ya que la meta está en exportar nuestro producto a un país específico, que tenga una demanda aceptable y que la cantidad enviada a otro país sea considerable; así, la economía de las empresas de Santander se verá beneficiada, y las exportaciones de la región subirán constantemente.

Realizar un estudio de marketing internacional puede ayudar a identificar oportunidades. Se define como el diseño sistemático, la recolección, el análisis, y la presentación de datos y conclusiones relativos a una situación de marketing específica que enfrenta una empresa. La mayoría de las compañías tienen sus propios departamentos de análisis de marketing internacional, los cuales desarrollan un papel vital en las empresas. Sin embargo, la investigación de mercados no es sólo de las grandes empresas con grandes presupuestos y departamento propios con este fin. Las pymes también pueden contratar los servicios de una firma de investigación de mercados, o realizar estudios en formas creativas y asequibles, como reclutar a estudiantes o profesores para

diseñar y realizar proyectos, utilizar internet, vigilar a la competencia y aprovechar la experiencia de los socios de marketing. (Kotler and Keller, 2012)

Para poder lograr los objetivos de la inteligencia de marketing internacional es necesario, de acuerdo con el autor Ángel Fernández Nogales (2004): (...) desarrollar un proceso de obtención de información previa, simultánea y posterior a la toma de decisiones. La información previa se utilizará como base en la decisión, la información simultánea ajustará la decisión al ritmo y evolución del mercado, y la información posterior controlará los efectos de la decisión. (p 19-20). Para el buen desarrollo del informe, se llevará a cabo el proceso anteriormente citado, todo esto con el fin de que el mercado objetivo para las empresas que van a exportar su producto sea la mejor opción y la información posterior corroborará el trabajo por desarrollar.

Ya que el informe tiene enfoque de investigación de mercados, es correcto mencionar las diferentes formas en que se va a desarrollar. Por ende, el modelo del mix de marketing es uno de los que engloba cuatro componentes básicos, los cuales son producto, precio, distribución y comunicación. Son las variables conocidas como las 4Ps. Pueden considerarse variables tradicionales que tiene como fin conseguir los objetivos comerciales de las empresas, que trabajan conjuntamente para lograr complementarse entre sí. (Roberto Espinosa, 2014)

En esta inteligencia de marketing se hará un estudio con enfoque cualitativo, significa que se utilizará la recolección de datos sin medición numérica, para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación (Sampieri, 2010). El alcance descriptivo se caracteriza por especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier

fenómeno que se analice en la interpretación (Sampieri, 2010). Los datos que se usarán durante este estudio son más que todo de fuente secundaria, ya que la información que se obtiene es proveniente de las bases de datos. Vamos a tener acceso a información primaria suministrada por la empresa. Por ende, la presente investigación será carácter cualitativo-descriptivo.

## **4.2 Marco conceptual**

### **Pallet**

Armazón de madera, plástico u otro material empleado en el movimiento de carga, para facilitar el levantamiento y manejo con pequeñas grúas hidráulicas. (DRAE, 2008)

### **Gestión logística**

Gestión de todas las operaciones que buscan garantizar la disponibilidad de un determinado elemento (producto, servicio, información) en tiempo y forma óptimos. (cscmpcolombia.org, 2017)

### **Comercio Internacional**

“Estudia las causas y leyes que gobiernan los intercambios de bienes y servicios entre los habitantes de los diferentes países, en su interés por satisfacer sus necesidades de bienes escasos. En esta definición es importante destacar una cualidad que hace diferente al comercio internacional de cualquier otro tipo de comercio y es que para poder realizar este intercambio de bienes se debe atravesar las fronteras de un país. Usualmente esta frontera que se cruza está controlada por una aduana que se encarga de controlar la entrada y salida de recursos” (De la Hoz Correa, 2014).

### **Mercado disponible y demanda de mercado**

El mercado disponible es el conjunto de consumidores que tienen interés, ingresos y acceso a una oferta en particular. La demanda de mercado de un producto es el volumen total susceptible de ser adquirido por un grupo de consumidores definidos, en un área geográfica determinada, durante un período establecido (Kotler & Keller, 2012).

### **Negocios Internacionales**

Comprende todas las transacciones comerciales (privadas y gubernamentales; ventas; inversiones; logística y transporte) que se lleva a cabo entre dos o más regiones, ciudades y/o naciones dentro de los límites políticos. (Daniels, J., Radebaugh, L., Sullivan, 2007)

### **Marketing mix**

El programa de Marketing mix está integrado por una serie de variables o instrumentos que la empresa utilizara para incidir en el comportamiento de compra de sus consumidores potenciales. Los instrumentos que conforman el marketing mix son el producto precio, plaza, promoción, personas, procesos y presencia física. (García Cruz, Rosario 2002).

### **Potencial exportador**

Potencial exportador es el conjunto de productos provenientes de los diferentes lugares de cada país; para que entren a formar parte del inventario exportador es preciso ajustarlos a las normas legales y vigentes del comercio internacional, elaborando su ficha técnica. (Uriel Ortiz Soto, 2017)

### **Estudio de mercado**

Se define como el diseño, la obtención, el análisis y la presentación sistemáticos de datos y descubrimientos pertinentes para una situación de marketing específica que enfrenta la empresa.

(Philip Kotler, 1974)

### **Internacionalización**

La decisión de internacionalización implica la participación directa de las empresas en otros países y es un proceso que fortalece la integración de las naciones a la economía global a través del mejoramiento de la productividad de sus empresas. (promexico.mx, 2017)

### **Modelo de Potencialidad ProColombia**

Es una herramienta que permite analizar la estructura y el desempeño de las importaciones de los países, así como el potencial de los productos colombianos (procolombia.co, 2017). El modelo pretende aportar a sus usuarios un enfoque estratégico, una reducción de riesgo para la toma de decisiones, una optimización de los recursos; asimismo, es un insumo de costo cero. Además, genera un análisis de la estructura del mercado y el dinamismo de un producto específico, identificando el aumento o disminución en la cuota de mercado y el comportamiento de la demanda del mismo. Para cada mercado, se obtiene un puntaje en un rango de 0 a 1, a partir del que se determina su nivel de potencialidad. El modelo toma en cuenta distintas variables para evaluar la demanda y oferta exportable. Para determinar el potencial de exportación de un producto desde Colombia, el modelo analiza las exportaciones históricas (2010-2016) de Colombia a los países objeto de análisis, el crecimiento de dichas exportaciones (2010-2016), las certificaciones de las cuentas de ProColombia, la existencia de acuerdos comerciales, la afinidad cultural y la distancia geográfica con Colombia. El potencial de importación se mide con las importaciones mundiales

del producto, el crecimiento de estas, el consumo en el país, la balanza comercial de los países analizados, el contexto del país y variables proxy (por ejemplo, Google Trends). El modelo, de acuerdo al índice de potencialidad, clasifica los productos, sectores, subsectores o países en 9 grupos. Cada grupo tiene sus propias características de atractivo. (procolombia.co, 2017)

### **Exportación**

Es el tráfico de bienes y servicios propios de un país, con el fin de ser usados o consumidos en otro país. Este tráfico puede generar numerosos y variados fenómenos fiscales. Esto se debe a que cualquier producto enviado más allá de las fronteras de un país está sometido a diversas legislaciones, y puede estar sujeto a acuerdos específicos que dan lugar a condiciones concretas según el país de destino (efxto.com, 2017).

### **FAM Trip**

Viajes de cortesía que se ofrecen a operadores turísticos o agencias de viajes para que puedan vivir la experiencia de un destino turístico en primera persona. (anato.org, 2017)

## **4.3 Marco contextual**

ProColombia es una entidad gubernamental que basa sus actividades en torno al turismo, exportación, inversión y marca país. Marca País, como parte de ProColombia, apoya tres ejes claves para el desarrollo del país: exportaciones, inversión y turismo

En temas de inversión, Colombia es uno de los países con mayor estabilidad económica en la región. En los últimos cinco años, la economía colombiana creció en promedio 4,8%. (procolombia.co, 2017)

Durante 2014, el PIB de Colombia creció por encima del promedio estimado para América Latina y el Caribe. Mientras que el país creció 4,6%, el estimado de región fue en 1,3%. La clase media del país aumentó, pasando a representar aproximadamente 30% de la población colombiana en 2014. Se espera que la clase media colombiana pase a representar el 37% de la población en 2020 y 46% en 2025. (procolombia.co, 2017)

De acuerdo con cifras del Banco de la República, el turismo se situó como el segundo generador de divisas, superando productos tradicionales como café, flores y banano. Durante el primer trimestre de 2017, las divisas generadas por turismo fueron 1,447 USD\* lo que significó un incremento de 2,1% respecto al mismo periodo del año anterior. (Banrepcultural.org, 2017).

Respecto a la exportación, ProColombia está centrada en las exportaciones no minero – energéticas. El comportamiento de las exportaciones por país en el año 2017 entre enero y septiembre ha sido el siguiente:

TABLA 1: exportaciones de Colombia

<b>País importador</b>	<b>2016 USD ENE SEP</b>	<b>2017 USD ENE SEP</b>
Estados Unidos	2.848.333.294	3.095.686.311

Ecuador	805.848.808	976.525.846
Perú	649.905.513	680.192.803
México	621.178.070	638.034.511
Brasil	416.396.051	498.421.511
Chile	289.535.248	374.537.382
Bélgica	306.133.526	354.841.896
Países Bajos	290.516.060	353.852.596
Alemania	289.990.516	280.100.496
Japón	230.750.220	273.037.913

Fuente: DANE

El crecimiento de las exportaciones en el último año es muy notorio, ya que del top 10 destinos de exportación, en todos ha habido un notorio crecimiento de millones de dólares, y todo siendo comparado con el 2016, año inmediatamente anterior.

El comportamiento de las exportaciones por departamento en el año 2017 entre enero y septiembre ha sido el siguiente:

TABLA 2: Exportaciones por departamento

<b>País</b>	<b>2017 USD ENE SEP</b>
Antioquia	2.400.080.914
Bogotá	1.840.836.503
Valle del Cauca	1.247.411.721
Cundinamarca	1.018.134.491
Bolívar	1.010.443.388

Atlántico	966.534.168
Caldas	627.219.222
Magdalena	573.581.619
Risaralda	379.707.620
Huila	323.441.682
<b>Santander</b>	<b>187.609.068</b>

Fuente: DANE

Antioquia, Bogotá Valle del Cauca, Cundinamarca y Bolívar participan con el 67% del total de las exportaciones no minero energéticas del país. Los departamentos con más crecimiento fueron Magdalena, Atlántico y Santander. Estos departamentos mostraron un incremento en sus exportaciones más que todo en los sectores de: materiales de construcción, vehículos, agrícola, plástico y caucho y agroindustrial.

Los sectores con crecimiento de 2016 fueron vehículos y otros medios de transporte, materiales de construcción, pecuario y flores y plantas vivas. Estos sectores mostraron un crecimiento en sus exportaciones principalmente a los siguientes destinos: Estados Unidos, México, Panamá, Chile, Irak y Jordania. (procolombia.co, 2017)

Los sectores que presentaron mayores decrecimientos de 2016 fueron agrícola, químico, metalmecánica, agroindustrial, plástico y caucho y textiles y confecciones. Estos sectores mostraron un decrecimiento en sus exportaciones principalmente a Estados Unidos, Ecuador, Venezuela, Brasil, Japón, Bélgica y Perú.

Ya dejando de lado el entorno de las exportaciones colombianas y de Santander, podemos analizar de manera más centralizada el ámbito en el que los pallets plásticos y el sector de Químicos y Ciencias de la vida están en el país y en el departamento. Primero empezamos hablando acerca de la historia del pallet. El pallet es un armazón de madera, plástico u otro material empleado en el movimiento de carga, para facilitar el levantamiento y manejo con pequeñas grúas hidráulicas. (DRAE, 2008). El año de su origen fue 1925, permitió un transporte de mercancías más seguro y más eficiente, ya que se podía descargar más rápidamente en horas, lo que se hacía en días. La gran explosión del pallet se generó en la Segunda Guerra Mundial, cuando se utilizaban para el transporte de alimentos, armas, uniformes, entre otras cosas, de la forma más rápida y segura.

Desde la fabricación de los nuevos aviones comerciales, los pallets empezaron a modificarse totalmente, mayormente en sus contornos y tamaños, pero los modelos fueron cada vez más estandarizados, esto con el fin de que fuera posible usarlos en los diferentes tipos de aviones. Por otra parte, la International Air Transport Association (IATA) reguló los estándares universales para que los pallets fueran compatibles con los diseños de los contenedores. Los pallets que primero se fabricaron fueron los de madera, debido a que era una materia prima económica y muy fácil de conseguir. Hoy en día hay distintos materiales, como lo son el plástico y la madera, actualmente los más utilizados.

Hoy en día la producción de pallets de plástico se concentra principalmente en los países industrializados, por ende, es un mercado con poca competencia y la demanda desde la gran mayoría de países ha ido en crecimiento en los últimos años.

A nivel mundial, los países que más exportan este tipo de producto son China, que ocupa un 15.7% de las exportaciones mundiales, seguido de Estados Unidos con un 10.6% y Alemania con un 8.9%.

Respecto a Colombia, la participación de sus exportaciones en el contexto mundial es de 0.3%. La exportación de pallets plásticos ha decrecido en un 11.8% en el último año, siendo los principales países destino Ecuador, con una participación del 27.1% en las exportaciones de Colombia, seguido de México con un 11.2% y República Dominicana con un 9.9%. Sin embargo, aunque las exportaciones a nivel nacional han decrecido, la oportunidad que se ve en la potencialidad del departamento es que, en Santander, las exportaciones de pallets plásticos entre el 2013 y 2016 han sido relativamente bajas si lo comparamos con el incremento de más del 87.3% que han tenido en lo que va corrido del año 2017. (Base de exportaciones DANE, 2017).

Por lo anteriormente mencionado, podemos rectificar que la oportunidad que tienen las empresas productoras de Santander es muy elevada, y se debe tomar en cuenta para el futuro económico del sector, el cual puede ser muy beneficioso para el departamento.

El entorno económico mundial de las importaciones de pallets plásticos en el mundo para el 2016 fue así:

TABLA 3: Importaciones mundiales de pallets plásticos

<b>Importadores</b>	<b>Valor importado en 2016 (miles de USD)</b>	<b>Cantidad importada en 2016</b>	<b>Unidad de cantidad</b>
Estados Unidos de América	7.345.961,00	1.749.541,00	Toneladas
Alemania	3.296.099,00	1.070.403,00	Toneladas
Francia	2.715.169,00	727.517,00	Toneladas
México	2.634.080,00	1.829.370,00	Toneladas
Reino Unido	2.254.297,00	1.030.680,00	Toneladas

Fuente: trademap.org

Estados Unidos fue el país que más importó pallets plásticos en el mundo, con una cantidad de 1'749.541 toneladas métricas, lo que corresponde a un 15% del comercio internacional de pallets en el 2016. (trademap.org, 2016). Seguido de Alemania, Francia, México y Reino Unido.

En el mercado de Sudamérica, las importaciones de pallets plásticos fueron así en el año 2016:

TABLA 4: Importaciones de pallets plásticos países sudamericanos

<b>Importadores</b>	<b>Valor importado en 2016 (miles de USD)</b>	<b>Cantidad importada en 2016</b>	<b>Unidad de cantidad</b>
Brasil	308.630,00	106.901,00	Toneladas
Chile	214.404,00	46.762,00	Toneladas
Argentina	122.721,00	24.062,00	Toneladas
Perú	90.275,00	17.270,00	Toneladas

Uruguay	67.191,00	16.586,00	Toneladas
Ecuador	58.770,00	14.675,00	Toneladas
Bolivia, Estado Plurinacional de	54.222,00	20.874,00	Toneladas
Paraguay	44.884,00	9.711,00	Toneladas
Venezuela, República Bolivariana de	21.154,00	4.386,00	Toneladas
Suriname	12.168,00	5.926,00	Toneladas

Fuente: trademap.org

En el 2016 Brasil, Chile y Argentina fueron los países del sur del continente americano que más pallets plásticos importaron. Entre estos 3 primeros países, el porcentaje de participación a nivel mundial fue de 1.30%. Las importaciones en Sudamérica en el último año han ido en constante crecimiento, un ejemplo de esto es Ecuador, país el cuál ha importado más un 44.8% más pallets plásticos en lo que va del año 2017 comparado con el 2016. (Base de importaciones DANE, 2017)

La oferta exportable de Santander es muy variada, ya que se tienen distintos tipos de pallets a exportar acá en Santander, por ejemplo: pallets anti derrame, para movimiento en piso, para carga estática, de almacenamiento, etc. Por consiguiente, en el informe buscaremos que país es el más potencial hacia el cual la oferta exportable del departamento se pueda dirigir y así poder tener el mayor beneficio posible de los acuerdos internacionales.

#### **4.4 Marco Legal**

El marco legal que aplica para la inteligencia de marketing de pallets plásticos, está fundamentado bajo los siguientes lineamientos:

- Constitución política de la república de Colombia
- Ley 6 de 1991: Ley marco de aduanas
- Ley 7 de 1991: Ley marco del Comercio Exterior
- Decreto Ley 444 de 1967, artículos 46,48 y 50. Libertad de exportación y regulación de la misma.
- El Registro Nacional de Exportadores ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (DIAN), es uno de los trámites legales exigidos por el estado colombiano para apoyar a aquellas empresas exportadoras, mantener información actualizada acerca de su actividad, la competitividad de los productos en el exterior y el comportamiento de los mercados internacionales.
- Resolución número 00041 del 11 de mayo de 2016, por la cual se reglamentan unos artículos del Decreto 390 del 7 de marzo de 2016 (Nueva Regulación Aduanera).
- La Constitución Política de 1991 eleva a rango Constitucional la protección del ambiente, colocándolo en un lugar privilegiado.
- Decreto 2685 de 1999 artículos 1 inciso 38, y del 260 al 352, exportación de bienes – trámites aduaneros
- NIMF No. 15, Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias, medida para poder exportar los pallets plásticos.
- Resolución 1555 de 2005, Sello Ambiental Colombiano – SAC: Esta etiqueta ecológica consiste en un distintivo o sello que se obtiene de forma voluntaria, otorgado por una institución independiente denominada "organismo de certificación" (debidamente acreditada por el Organismo Nacional de Acreditación -ONAC y autorizado por la Autoridad de

Licencias Ambientales- ANLA) y que puede portar un bien o un servicio que cumpla con unos requisitos preestablecidos para su categoría.

- Norma ISO 22000 - Gestión de la Seguridad Alimentaria para exportación de pallets.
- Norma ISO 3394 – Hace referencia a las dimensiones de los pallets. La norma internacional establece una serie de dimensiones para este producto.

## 5. Informe de práctica

### 5.1 Descripción de la dependencia donde se realizó la práctica

Pasante de la Oficina Regional ProColombia en Bucaramanga

### 5.2 Informe de gestión

#### 5.2.1 Informe de funciones

<b>Funciones</b>	<b>Acciones desarrolladas</b>	<b>Tiempo de ejecución</b>	<b>Recursos empleados</b>
<b>Presentación Santander</b>	Es un archivo donde se encontrarán todos los datos respecto a las exportaciones de Colombia y Santander.	Mensual	Base de exportaciones colombianas

<b>Informes</b>	El Informe Regional lo debe actualizar cada asesor, pero el pasante tiene la responsabilidad de pasárselo a los asesores y consolidarlo todo. Sumado a eso, debe encargarse de la parte inicial que hace referencias a las Macrorruedas y Ruedas de Negocios	Semanal	Acta de comité
<b>Acta de comité</b>	Todos los lunes se realiza comité desde las 8am. Cada practicante debe llevar impreso los pendientes de cada asesor para durante el comité leerlos y hacerles seguimiento	Semanal	Compromisos hechos en los comités
<b>Updates</b>	Seguimiento a cada Macrorrueda y evento	Diario	Página web de Macrorruedas ProColombia
<b>Eventos presenciales</b>	Si hay eventos en los que se requiera la presencia del practicante, el asesor del área encargada del evento será el/la responsable de avisarle.	NA	NA
<b>TEC</b>	Mensualmente se le debe hacer envío al asesor de Turismo un resumen de archivo "Turismo Extranjero en Colombia. El cuál consiste en estadísticas que muestran el desarrollo de Bucaramanga y Santander en el sector turístico.	Mensual	Informe del TEC, DANE
<b>Modelo de potencialidad</b>	El modelo de segmentación y potencialidad es la conjugación de distintas variables estadísticas y cualitativas, que busca analizar la potencialidad de los productos en la esfera internacional.	NA	Base de Modelo de Potencialidad
<b>Capacidad de eventos</b>	Es una tarea que consiste en actualizar los datos sobre la capacidad de eventos de los hoteles. Por ello, hay que llamar al área encargada de los eventos de los hoteles	NA	NA

<b>Empresas relacionadas</b>	El Centro de Información de ProColombia es el punto de arranque de las empresas interesadas en exportar y que no han tenido experiencia en el tema, por lo tanto, el pasante debe apoyar al asesor del Centro de Información de ProColombia con las empresas que quieren empezar con su proceso de internacionalización	NA	NA
<b>Club Campestre</b>	El asesor de turismo manda de vez en cuando la lista mensual de los turistas que se quedan en el Club Campestre. En el siguiente formato se debe calcular y ordenar por nacionalidad, cuáles fueron los países más representativos de dicho mes.	Mensual	Formato turismo Club Campestre

### 5.3 Análisis del sector y del producto

#### 5.3.1 Análisis del sector

El sector de Químicos y Ciencias de la vida reúne a los productos de distintos subsectores, los cuales son plástico y caucho, envases y empaques, farmacéutico y químico.

Según el DANE, en los últimos 7 años las exportaciones de Químicos y Ciencias de la vida registran un crecimiento compuesto de 0.8%. Además, es la segunda cadena de productos no minero energéticos que más millones de dólares ha exportado en los últimos años detrás del sector de Agro alimentos.

GRÁFICA 1: Crecimiento de las exportaciones de Químicos y Ciencias de la Vida



Fuente: DANE

En la siguiente tabla se muestra de que regiones del mundo se importan más productos colombianos del sector:

TABLA 5: Exportaciones de Colombia por zonas geográficas

Etiquetas de fila	2016 USD ENE SEP	2017 USD ENE SEP
Sur América	1.360.520.508	1.356.245.820
Norte América	448.671.710	413.856.243
Centro América	275.974.662	285.413.811
Caribe	113.070.816	120.215.810
Asia	82.198.414	99.291.900
Zonas Francas Colombia	54.519.680	54.395.840
Unión Europea	52.119.194	51.028.299

Fuente: DANE

Sur América y Norte América componen en el 2016 y 2017 el 75.14% y 73.65% respectivamente de las exportaciones totales del país. Esto nos demuestra que el mercado que más demanda tiene en la actualidad es el de América, en el cual nos debemos enfocar para llevar a cabo nuestras exportaciones.

Santander es un departamento desde el cual en el último año las exportaciones del sector han ido en constante aumento, principalmente en la región de Sudamérica, como lo muestra la siguiente tabla:

TABLA 6: Exportaciones de Santander por zonas geográficas

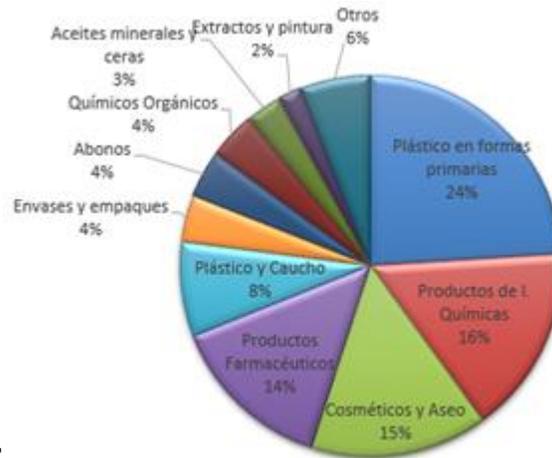
<b>Etiquetas de fila</b>	<b>2016 USD ENE SEP</b>	<b>2017 USD ENE SEP</b>
Sur América	4.027.389	7.084.093
Norte América	1.714.381	1.881.767
Centro América	974.801	870.181
Asia	456.255	34.152
Caribe	340.428	99.553

Fuente: DANE

Las exportaciones hacia países de Sur América han aumentado en un 76% en lo que va corrido del año, comparándolo con el año inmediatamente anterior. La demanda de los productos del sector de Químicos y Ciencias de la vida está más que todo en países de la región latinoamericana, hacia los cuales vamos a enfocar nuestras exportaciones.

Como anteriormente se había descrito, el sector de Químicos y Ciencias de la Vida tiene diferentes subsectores. Santander exporta productos de cada subsector, como muestra la siguiente tabla:

GRÁFICA 2: Exportaciones de Santander por subsectores



Fuente: DANE

Los top 5 subsectores de exportación de Santander son plásticos en formas primarias, productos de I. químicas, cosméticos y aseo, productos farmacéuticos y plástico y caucho. Estos subsectores conforman el 77% de las exportaciones del departamento. Los pallets plásticos hacen parte del subsector de envases y empaques, el cual tiene una participación de 4% en las exportaciones del sector, sin embargo, es un subsector que en el 2017 ha incrementado considerablemente sus exportaciones.

Santander ha exportado distintos productos de los subsectores, sus exportaciones se muestran en las siguientes tablas:

## Envases y empaques

TABLA 7: Exportaciones de Santander del subsector de envases y empaques

2016 USD ENE SEP	2017 USD ENE SEP	DIF USD 17	VAR USD 2017
2.670.186	3.069.374	399.188	15%

Fuente: DANE

El sector de envases y empaques muestra un aumento en las exportaciones de un 15%, lo que corresponde a casi 400.000 USD. Este aumento se produjo gracias a las exportaciones al mercado ecuatoriano y chileno, que sumados sería 510.000 USD.

## Farmacéutico

TABLA 8: exportaciones de Santander del subsector farmacéutico

2016 USD ENE SEP	2017 USD ENE SEP	DIF USD 17	VAR USD 2017
42.787	36.883	- 5.904	-14%

Fuente: DANE

El sector farmacéutico es el único que tuvo una variación negativa con respecto al año inmediatamente anterior, esto se debe a que no se han hecho exportaciones al mercado panameño, que el año pasado fueron de 11.459 USD.

## Plástico y caucho

TABLA 9: exportaciones de Santander del subsector plástico y caucho

2016 USD ENE SEP	2017 USD ENE SEP	DIF USD 17	VAR USD 2017
------------------	------------------	------------	--------------

750.560	860.639	110.080	15%
---------	---------	---------	-----

Fuente: DANE

El sector de plástico y caucho, con 860.639 USD muestra un aumento del 15% con respecto al mismo periodo del año inmediatamente anterior. Esto se debe al inicio de las exportaciones a Brasil, las cuales representan 588.340 USD.

### Químico

TABLA 10: exportaciones de Santander del subsector Químico

2016 USD ENE SEP	2017 USD ENE SEP	DIF USD 17	VAR USD 2017
4.052.105	6.010.364	1.958.259	48%

Fuente: DANE

El sector químico es el que más crecimiento ha tenido durante el último año, con un 48%. Se debe a que las exportaciones hacia Ecuador han aumentado en un 188% y hacia Venezuela en un 728%, cifras que demuestran las oportunidades que tiene este sector para exportar.

En el sector, Santander ocupa el puesto 9, como lo muestra la siguiente tabla:

TABLA 11: Exportaciones Químicos y Ciencias de la vida Santander

No.	Departamento	2016 USD millones	2017 USD ENE JUL millones
1	Bolívar	981,2	610,4
2	Atlántico	636,4	261,6
3	Bogotá	586,3	310,9

4	Antioquia	379,7	227,2
5	Valle de Cauca	335,5	189,3
6	Cundinamarca	224,8	166,3
7	Cauca	45,7	13,6
8	Caldas	21,5	14
9	<b>Santander</b>	<b>9,9</b>	<b>6,7</b>
10	Norte de Santander	5,4	2,4
11	Otros	14,1	10,6

Fuente: DANE

De enero a julio Santander ha exportado 6.7 USD millones, lo que representa el 67,67% de las exportaciones totales en 2016. En materia de exportaciones del sector, el departamento se encuentra muy lejos si lo comparamos con el comercio internacional que se ha desempeñado desde otras regiones del país.

La siguiente tabla muestra las exportaciones de Santander en lo que va transcurrido del año 2017, comparándolo con las cifras del año inmediatamente anterior.

TABLA 12: Exportaciones de Químicos y Ciencias de la vida en el año 2017

Suma de 2017 USD ENE	Suma de 2016 USD ENE	Suma de DIF USD	Suma de VAR USD
AGO	AGO	17	2017
7.639.002	7.005.567	633.435	9,04%

Fuente: DANE

En Santander las exportaciones de la cadena han crecido en un 9.04% más que el mismo periodo del año inmediatamente anterior, siendo un 0.36% del total de las exportaciones del país. Los subsectores de mayor crecimiento en la región fueron los de químicos con un 5%, envases y empaques con un 16% y plásticos y cauchos con un 10%.

41 empresas de Santander han exportado productos pertenecientes a la cadena de Químicos y Ciencias de la vida, con principal destino Ecuador (4.5' USD), Perú (674.392 USD), Brasil (595.480 USD), Costa Rica (572.955 USD) y México (315.053 USD).

### **5.3.2 Análisis del producto**

Los pallets plásticos son estructuras que se encargan de agrupar cargas. Este producto es una solución para el transporte de alimentos, bebidas y productos en general. Todas las industrias son beneficiadas con este tipo de pallet, debido a que se pueden utilizar repetitivamente sin contaminación alguna y su compromiso con el medio ambiente es alto, ya que sustituye el uso de madera en los pallets tradicionales y contribuye a que la tala de árboles a nivel nacional disminuya. En el país la desaparición de bosques es alta.

Este proyecto tiene como objetivo demostrar la viabilidad de la exportación de estos pallets producidos en Santander, y a continuación mostrar cómo es el producto y cómo se han venido comportando las exportaciones desde el departamento.

#### **5.3.2.1 Materia prima del producto**

Los pallets plásticos producidos en el departamento son de una materia prima llamada polietileno, el cual es un plástico de gran resistencia y de bajo peso. Entre sus características principales están la resistencia a múltiples temperaturas, a golpes y son rígidos. Lo que más resalta del polietileno, es que puede entrar en contacto con alimentos, las medidas sanitarias lo permiten, no transmite ninguna enfermedad, tampoco bacterias, infecciones, gripes, etc. Su duración es de aproximadamente 6 años.

### **5.3.2.2 Propiedades de los pallets plásticos**

Los pallets plásticos son un producto 100% reciclable, que no requiere fumigación, por lo que los costos serían menores para poder hacer uso de ellos y no habría riesgo de contaminación de la mercancía que se pretenda llevar, o del personal. Es un producto que no se pudre, no se parte, y pueden ser limpiados y esterilizados sin ningún problema, según el uso que se pretenda darles.

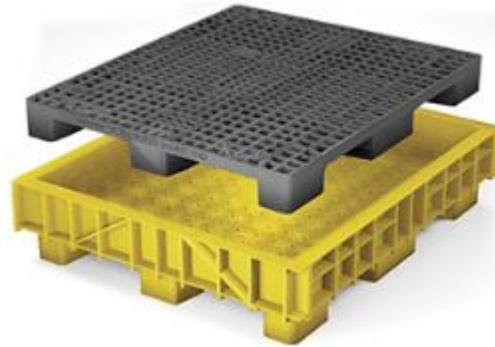
### **5.3.2.3 Producto que sustituye**

El producto el cuál se sustituye es el pallet de madera, debido a la materia prima que es utilizada en estos pallets, estos pueden transportar contaminación y enfermedades, por eso, el aumento de los diferentes controles aduaneros han ido aumentando, y las exportaciones pueden quedar totalmente paralizadas por no tener certificados de tratamiento fitosanitario, por lo que las empresas que se encargan de exportar pueden enfrentar grandes costos económicos y demoras en sus entregas.

#### 5.3.2.4 Oferta exportable de Santander

Santander maneja producción de diferentes tipos de pallets, en los que podemos resaltar los pallets anti derrame:

IMAGEN 1: Pallet plástico anti derrame



Los pallets plásticos anti derrame tienen como función principal almacenar bidones o tambores con petróleo, aceites combustibles, sustancias tóxicas, entre otros líquidos, y evitar el derrame de estos líquidos.

También tenemos la producción de los pallets para almacenamiento en piso y almacenamiento en estanterías:

IMAGEN 2: Pallet plástico almacenamiento en piso

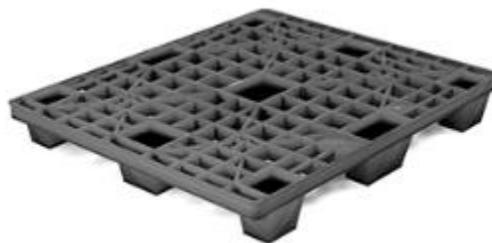


IMAGEN 3: Pallet plástico almacenamiento estantería



Por último tenemos los pallets plásticos de Exportación One Way:

IMAGEN 4: Pallet plástico Exportación One Way



El pallet One Way de exportación no necesita certificación para su exportación, es resistente a insectos, bacterias y hongos. Es un producto reciclable, que se limpia con mucha facilidad y no absorbe nada de humedad. Una excelente opción al momento de exportar.

### 5.3.2.5 Análisis de las exportaciones del producto desde Santander

Los pallets plásticos son un producto el cual sus exportaciones desde el departamento se han incrementado mucho en los últimos años como lo muestra la siguiente tabla:

TABLA 13: Exportación de pallets plásticos desde Santander.

Fuente: DANE

<b>2016 USD ENE OCT</b>	<b>2017 USD ENE OCT</b>	<b>VAR USD 2017</b>	<b>2016 USD</b>	<b>2015 USD</b>	<b>2014 USD</b>
384.288	719.915	<b>87,3%</b>	542.472	347.467	212.182

Desde el año 2014, como lo muestra la tabla, las exportaciones de pallets plásticos desde Santander han ido en constante crecimiento. De pasar a exportar 212.182 USD en 2014 a 719.915 USD en lo que va del 2017, demuestra que el crecimiento ha sido de 239.29%. Por otro lado, observamos que entre enero y octubre del 2017, se ha exportado un 87.3% más que el mismo periodo del año inmediatamente anterior. (Base de exportaciones DANE,2017). Todo esto se debe a que las compañías han encontrado mercados a nivel continental que están demandando este producto en grandes cantidades. Podemos resaltar mercados hacia los cuales las exportaciones han incrementado en el año 2017, los cuales son:

TABLA 14: Países destino de pallets plásticos desde Santander.

<b>País Destino</b>	<b>2017 USD ENE OCT</b>
Ecuador	452.236
Bolivia	82.050
Perú	69.638
República Dominicana	56.131
Costa Rica	33.875

Guatemala	25.984
-----------	--------

Fuente: DANE

Los principales países hacia los que las compañías del departamento de Santander han dirigido sus exportaciones son Ecuador, Bolivia, Perú, República Dominicana, Costa Rica y Guatemala. Podemos resaltar en la tabla que Ecuador ha sido el país que más demanda ha presentado en lo que va del año 2017, con 452.236 USD, lo que quiere decir que tiene un porcentaje de participación de las exportaciones totales del departamento de un 62.8%, más de la mitad de las exportaciones. Esta cantidad exportada hacia Ecuador es 163.4% más de lo que se había exportado en el mismo periodo del año inmediatamente anterior, lo que resalta un aumento de la demanda de Ecuador por este tipo de productos. (Base de exportaciones DANE,2017).

También tenemos a Bolivia, con un 11.4% de participación de las exportaciones del departamento, como el segundo país al que más se ha exportado en lo que va del 2017, con 82.050 USD. Comparado con el primer país que es Ecuador, tenemos una diferencia de aproximadamente 370.000 USD. Sin embargo, cabe resaltar que es la primera vez desde el 2015 que se vuelve a exportar a Bolivia, lo cual nos muestra que el mercado boliviano, aunque importa mucho menos

que Ecuador, puede ser una buena oportunidad para las empresas de la región. (Base de exportaciones DANE, 2017).

Los otros países a los cuales exportan las empresas santandereanas, que se muestran en la tabla anterior, juntos suman un 25.8% de participación de las exportaciones. En países como Perú y Guatemala la importación desde Santander ha caído, en Perú un 25% y en Guatemala un 62.9%. Esta cifra de Guatemala es la más alarmante, debido a que en el mismo periodo del año pasado habían importado más de 70.000 USD, lo que representa una baja de casi 45.000 USD importados por su parte. En países como República Dominicana y Costa Rica las exportaciones han crecido comparado con el año inmediatamente anterior. En República Dominicana podemos ver un aumento de un 140.7% en las exportaciones, lo que equivale a aproximadamente 32.000 USD más que el año pasado. El porcentaje de participación de República Dominicana es de 4.7% de las exportaciones totales del departamento.

## **5.4 Inteligencia de marketing internacional**

### **5.4.1 Ficha de mercado**

#### **Nomenclatura Arancelaria – Sistema Armonizado**

3923.90.00.00

#### **Denominación o nombre comercial en el país destino**

3923.90.00.00: - Los demás artículos para el transporte, de plástico.

- Pallets plásticos

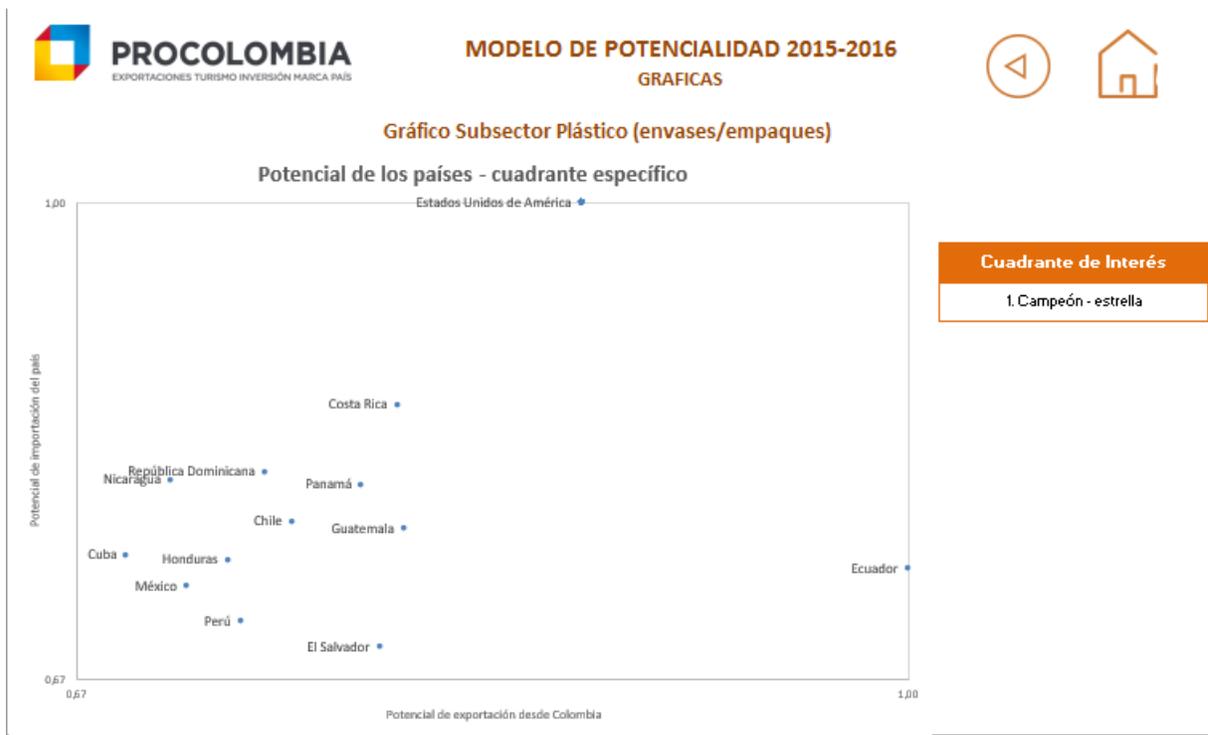
### **5.4.2 Preselección de mercados**

Para hacer la selección del mercado objetivo, se hará de 2 formas. La primera que se mostrará será el Modelo de Potencialidad de la empresa ProColombia, que tomará algunas variables exactas, y la segunda forma será una matriz con otras variables diferentes, aprendidas en el pregrado de Negocios Internacionales.

### 5.4.3 Modelo de Potencialidad ProColombia

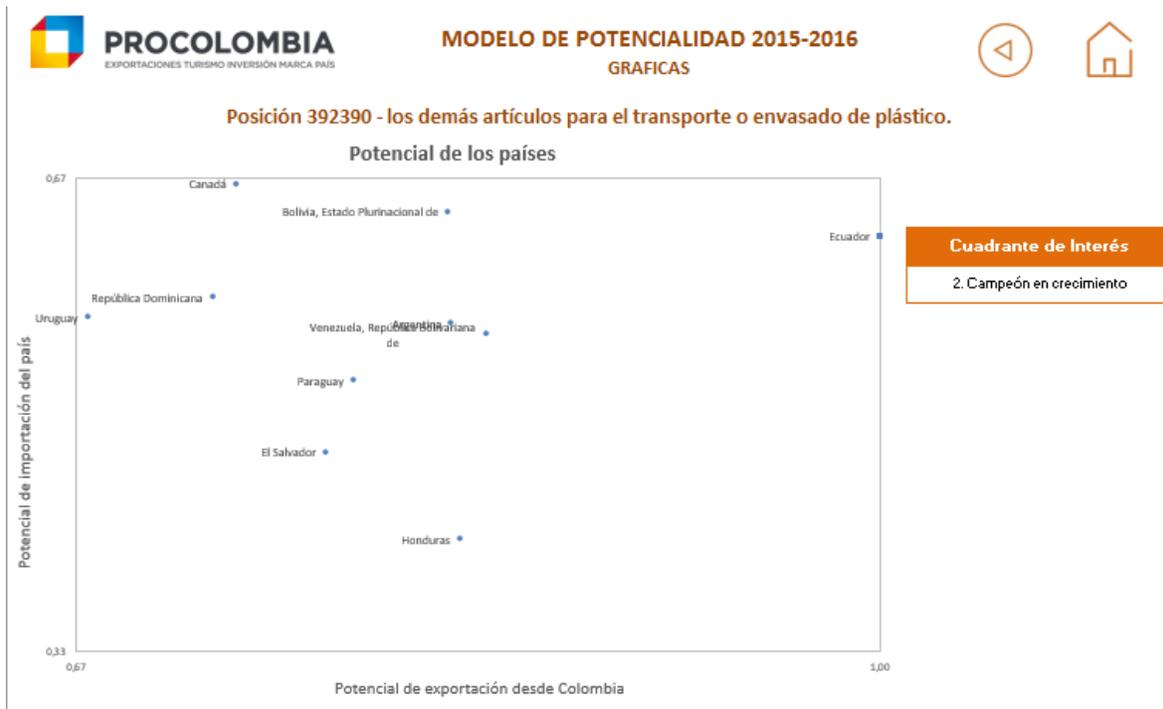
Para esta investigación, se aplicó el modelo de Potencialidad de ProColombia al subsector de plástico (envase y empaques) y a los productos correspondientes a la PA 3923.90.00.00: Los demás artículos para el transporte, de plástico.

IMAGEN 5: Modelo de Potencialidad ProColombia: Cuadrante: Campeón Estrella



Según el modelo, la exportación desde Colombia de los demás artículos para el transporte, de plástico, el país hacia el cual se deben exportar pallets plásticos es Ecuador, porque tiene un potencial de 1.0, lo que corresponde a un “campeón estrella”. Esto significa que existe un desempeño óptimo desde la oferta colombiana y la demanda ecuatoriana. Sin embargo, como puede apreciarse en la gráfica, el potencial para la importación de Ecuador (aproximadamente 0.75) es menor al potencial de exportación desde Colombia (aproximadamente 1.0). La estrategia de internacionalización que se debe tomar, de acuerdo con el modelo, es mantener y consolidar la participación en el mercado. La siguiente gráfica muestra el destino a exportar según la PA del producto 3923.90.00.00

IMAGEN 6: Modelo de Potencialidad ProColombia: Cuadrante: Campeón en crecimiento



Según el modelo de potencialidad, Ecuador resulta ser un destino exportador con la variable de “campeón en crecimiento” para los productos correspondientes a la PA 3923.90.00.00, lo que significa que tiene un desempeño alto desde la oferta y un desempeño óptimo desde la demanda. El potencial importador de Ecuador (0,70 aproximadamente) es netamente menor al potencial de exportación desde Colombia (1.0 aproximadamente). La estrategia de internacionalización que se debe tomar, de acuerdo con el modelo, es aumentar la participación en el mercado y mantener la oferta exportable.

Como anteriormente fue mostrado, el Modelo de Potencialidad de ProColombia estudia distintas variables, que generan un análisis de la estructura del mercado y el dinamismo de un producto específico, identificando el aumento o disminución en la cuota de mercado y el comportamiento de la demanda del mismo. Todo esto arrojó que Ecuador es el mercado objetivo de nuestro estudio, en el análisis del potencial exportador de Colombia y del potencial importador que tiene Ecuador, se puede evidenciar que tan viable es este país. Además, una variable importante es el gran crecimiento que están teniendo tanto la oferta de Santander y la demanda ecuatoriana respecto a los pallets plásticos en lo que va corrido del 2017, Ecuador identificó en el departamento un muy buen mercado, debido a cercanía, acuerdos comerciales y costos en los procedimientos logísticos.

#### **5.4.4 Matriz selección de mercado**

Para el estudio de la matriz, se seleccionaron de TradeMap los países de Latinoamérica que más han importado pallets plásticos en los últimos años, datos que van desde el 2012 al año 2016. Los países escogidos son Brasil, Chile, Argentina, Perú, Uruguay, Ecuador y Bolivia. Estos países

serán analizados en los siguientes aspectos: económicos, demográficos, comercio exterior, política comercial y logística. Dentro de cada aspecto a evaluar se tomarán en cuenta distintas variables.

**Económico:** Se tendrá en cuenta la moneda del país, el PIB USD, el crecimiento del PIB, el PIB per cápita USD, el crecimiento del PIB per cápita y la inflación.

**Demográficos:** Se tendrá en cuenta la población total del país, el crecimiento de la población, el idioma y la situación actual.

**Comercio Exterior:** Se tendrá en cuenta los acuerdos comerciales que se tengan con cada país, la importación y exportación del bien a exportar por parte del país destino.

**Política Comercial:** Las barreras arancelarias y no arancelarias para exportar el producto. También los requerimientos normativos e impuestos.

**Logística:** Transporte terrestre, marítimo y aéreo. Empaque y embalaje.

La matriz tendrá una calificación de 1 a 5, siendo el más cercano a 5 el país objetivo hacia el cual se pueden exportar pallets plásticos:

TABLA 15: Matriz de selección de mercado

CALIFICACIÓN	
Excelente	4,5 a 5
Bueno	4 a 4,4
Regular	3 a 3,9

<b>Países</b>	<b>Económicos</b>	<b>Comercio Exterior</b>	<b>Demográficos</b>	<b>Política Comercial</b>	<b>Logística</b>	<b>Total</b>
%	25%	15%	20%	20%	20%	<b>100%</b>
Brasil	0,95	0,3	0,7	0,98	0,82	<b>3,75</b>
<b>Chile</b>	<b>1,15</b>	<b>0,51</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>	<b>0,5</b>	<b>3,96</b>
Argentina	1,075	0,45	0,9	0,9	0,4	<b>3,725</b>
<b>Perú</b>	<b>0,8</b>	<b>0,525</b>	<b>0,9</b>	<b>0,96</b>	<b>0,96</b>	<b>4,145</b>
<b>Ecuador</b>	<b>1,025</b>	<b>0,75</b>	<b>0,9</b>	<b>0,96</b>	<b>1</b>	<b>4,635</b>

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la matriz, el país que arrojó como mercado objetivo de nuestra investigación fue Ecuador, con un puntaje de 4.635, con la mayor calificación de los países estudiados.

Ecuador es un país vecino, su ubicación geográfica es clave para minimizar los tiempos y los costos en el comercio internacional, lo que es muy importante al momento de exportar. Debido a esto, cuando pensemos en exportar hacia Ecuador podemos observar que hay distintas formas de ingresar a ese mercado, ya sea vía marítima, aérea, o lo que más le conviene al empresario santandereano, terrestre, lo que permite que la logística tenga un costo mucho más bajo en caso de querer transportar la mercancía a otro país y que los tiempos sean cortos. Su infraestructura de transporte está compuesta por una red de carreteras que se extiende sobre 43.670 Km y un sistema ferroviario de 965 km. (procolombia.co, 2017)

El gobierno ecuatoriano desde el 2015 impuso una salvaguardia por balanza de pagos para las importaciones desde Colombia y de todo el mundo. Gracias a el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT) se realizaron ciertos diálogos con otros países a los cuales se les cobrara también el salvaguardia, para poder paulatinamente irlo desmontando. Gracias a estas

conversaciones, más de 100 productos que exporta Colombia fueron excluidos de la medida. Los sectores beneficiados fueron principalmente, químicos, electrodomésticos y alimentos.

Por otro lado, Ecuador y Colombia tienen una relación bilateral muy activa en los últimos años. Durante el primer semestre de 2017, se exportaron a Ecuador 411.663 toneladas, que correspondieron a US\$ 629,83 millones en valor FOB. (procolombia.co, 2017). Cabe resaltar que Colombia es el segundo destino de las exportaciones ecuatorianas, y el tercer país que más le exporta al vecino país. Ya que Colombia y Ecuador tienen acuerdo comercial (CAN), las exportaciones colombianas entran con 0 arancel a territorio ecuatoriano, y también tienen una balanza comercial muy significativa, de 3.000 millones USD, de los cuales 1.800 millones USD son para Colombia y 1.200 millones USD para Ecuador. (elpais.com.co / Colprensa, 2016)

## **5.5 Análisis del país objetivo**

### **Perú**

#### **5.5.1 Perfil del país objetivo**

Con una población total de 16.875.775, Ecuador ocupa el puesto 69 de todos los países que componen el planeta tierra.

**Capital:** Quito

**Idioma:** Español

**Religión:** Católicos – Evangélicos

**Moneda:** Dólar Estadounidense

### **Ubicación**

Ecuador se encuentra ubicado en América del Sur. Limita al norte con Colombia, al sur y al este con Perú y al oeste con el océano Pacífico, el cual lo separa de las Islas Galápagos, ubicadas a 1000 kilómetros, desde la Puntilla de Santa Elena a la Isla San Cristóbal. Una sección volcánica de la cordillera de los Andes divide el territorio de norte a sur, dejando a su flanco occidental el golfo de Guayaquil y una llanura boscosa, y al oriente, la Amazonía. Ecuador ocupa un área de 283.561 km<sup>2</sup> y es el tercer país más pequeño de Sudamérica después de Uruguay y las Guayanas. (Ecuador – Geografía – Libro Mundial de Hechos, 2017)

### **Economía**

La economía de Ecuador es la octava más grande de América Latina. Según lo muestran los datos del Fondo Monetario Internacional, hasta el año 2017 la economía total de Ecuador asciende a los 76.872 millones de dólares.

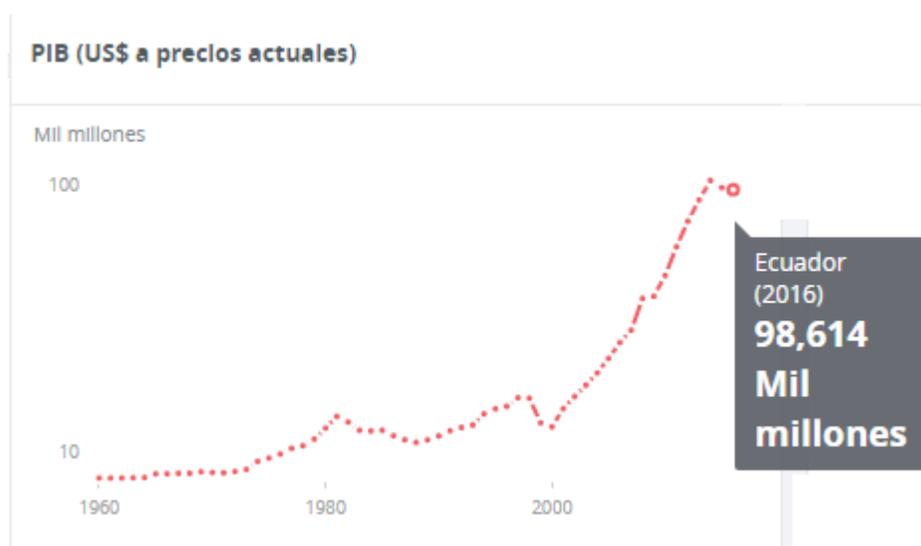
La economía ecuatoriana ha presentado un robusto y continuo crecimiento desde su dolarización en enero del 2000, cultivando varios logros como no haber entrado en recesión durante la crisis económica global de 2009, seguramente gracias a no tener moneda. Ecuador ha

concentrado sus esfuerzos en diversificar su matriz energética e incrementar la inversión pública en infraestructuras: hidroeléctricas, carreteras, aeropuertos, hospitales, colegios, etc.

### 5.5.2 PIB Ecuador

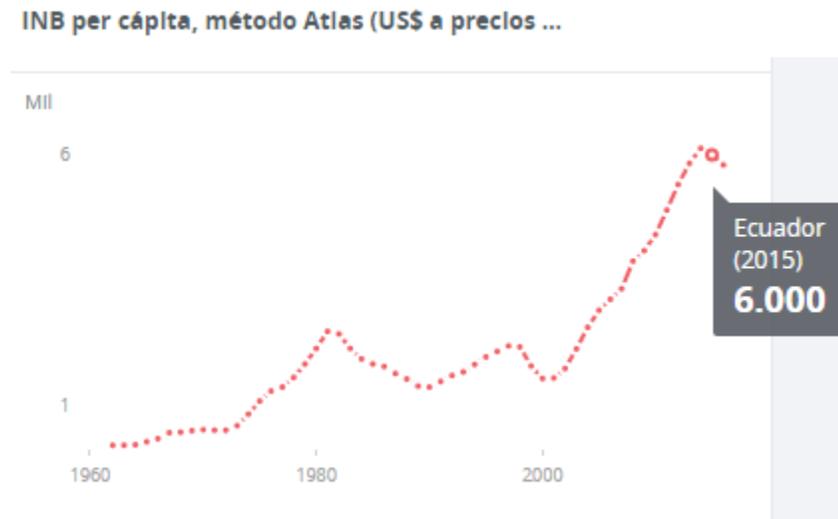
Entre 2006 y 2014, Ecuador experimentó un crecimiento promedio del PIB de 4,3% impulsado por los altos precios del petróleo e importantes flujos de financiamiento externo al sector público. Esto permitió un mayor gasto público, incluyendo la expansión del gasto social e inversiones emblemáticas en los sectores de energía y transporte. En ese periodo, la pobreza disminuyó del 37,6% al 22,5%. Sin embargo, estos logros están en riesgo debido a los bajos precios del petróleo y la apreciación del dólar. Contexto que fue agravado por un terremoto que afectó la zona costera noroccidental del país el 16 en abril de 2016. Entre 2014 y 2016, el desempleo urbano aumentó de 4,5% a 6,5% y el subempleo urbano aumentó de 11,7% a 18,8%. (bancomundial.org, 2017)

IMAGEN 7: Evolución del PIB Ecuador



Fuente: Banco Mundial

IMAGEN 8: Evolución del PIB per cápita



Fuente: Banco Mundial

### 5.5.3 Balanza Comercial Ecuador

En 2016 Ecuador registró un superávit en su Balanza comercial de 427,7 millones de euros, un 0,48% de su PIB, lo que supone un cambio importante respecto al año anterior, en el que la balanza comercial fue negativa y registró un déficit, de 2.872,8 millones de euros 3.187,4 millones de dólares, el 3,18% del PIB. La variación de la Balanza comercial se ha debido a que se ha producido un descenso de las exportaciones en Ecuador y un incremento de las importaciones.

Si tomamos como referencia la balanza comercial con respecto al PIB, en 2016 Ecuador ha ganado posiciones. Se ha movido del puesto 66 que ocupaba en 2015, hasta situarse en la posición 48 de los 196 países que componen el mundo.

IMAGEN 9: Balanza comercial Ecuador 2012-2016

Ecuador - Balanza comercial			
Fecha	Balanza comercial	Tasa de cobertura	Balanza comercial % PIB
2016	427,7 M.€	102,90%	0,48%
2015	-2.872,8 M.€	85,19%	-3,18%
2014	-1.506,9 M.€	92,78%	-1,96%
2013	-1.730,5 M.€	91,53%	-2,42%
2012	-1.332,7 M.€	93,28%	-1,95%

Fuente: Datos Macro

#### 5.5.4 Importaciones de Ecuador

Las importaciones de Ecuador crecieron constantemente en el último año (2016), acá presentaremos los principales 5 países a los cuales Ecuador le importó bienes según el Banco Mundial.

El país desde el cuál Ecuador importó más bienes fue desde Estados Unidos por un valor de 3,754 millones USD, con una proporción de 23.19% de los asociados. Seguido de China por un valor de 3,090 millones USD, con una proporción de 19.09% de los asociados.

El tercer país que más le exportó a Ecuador fue Colombia, con un valor de 1,308 millones USD, con una proporción de 8.08% de los asociados. En el 2016 el cuarto país que más le exportó a Ecuador fue Brasil con 683 millones USD, y de quinto tenemos a Perú, que le exportó a Ecuador 623 millones USD durante el último año.

#### Importaciones de Ecuador de la PA 3923.90.00.00

TABLA 16: Importaciones de Ecuador para la PA 3923.90.00.00

<b>Exportadores</b>	<b>Valor importado en 2016 (miles de USD)</b>	<b>Participación de las importaciones para Ecuador (%)</b>
Mundo	58.770	100%
<b>Colombia</b>	<b>20.107</b>	<b>34,20%</b>
Perú	9.633	16,40%
China	6.632	11,30%
México	5.213	8,90%
Estados Unidos de América	4.052	6,90%

Fuente: TradeMap

Como se puede observar claramente en la tabla, Colombia es el país que más le exportó pallets plásticos a Ecuador durante el 2016. Con una participación en las exportaciones ecuatorianas de 32.20%, Colombia está por delante de Perú (16.40%), China (11.30%), México (8.90%) y Estados Unidos de América (6.90%). Por lo anterior, podemos resaltar que la calidad de nuestros productos y la preferencia que tiene el país ecuatoriano sobre los demás, son garantía de la viabilidad que tiene exportar hacia este mercado en específico.

### **5.5.5 Exportaciones de Ecuador**

Las exportaciones de Ecuador crecieron constantemente en el último año (2016), acá presentaremos las principales 5 exportaciones que Ecuador exportó en el último año según el Banco Mundial.

Ecuador exportó Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos, por un valor de 5, 053,937.42 millones USD. El segundo producto que más exportó, que hace parte de los bienes no

minero energéticos, fueron las bananas o plátanos frescos o secos, por un valor de 2, 742,005.20 millones USD a los distintos países del mundo.

El tercer lugar de sus exportaciones es de los productos congelados, como camarones, langostinos, gambas, etc., con un valor de 2,580,153.29 millones USD exportados. El cuarto y quinto productos más exportados en el 2016 por Ecuador son las flores y el pescado, con 787,542.06 millones USD y 741,362.55 millones USD respectivamente.

TABLA 17: Exportaciones de Ecuador hacia el mundo

<b>Importadores</b>	<b>Valor exportado en 2016 (miles de USD)</b>	<b>Participación de las exportaciones para Ecuador (%)</b>
Mundo	16.797.665	100%
Estados Unidos de América	5.436.084	32,40%
Chile	1.150.557	6,80%
Vietnam	1.115.944	6,60%
Perú	934.224	5,60%
<b>Colombia</b>	<b>810.457</b>	<b>4,80%</b>

Fuente: TradeMap

Tal como lo muestra la tabla de las exportaciones de Ecuador al mundo, su principal mercado de exportación en el 2016 fue Estados Unidos de América, con un 32.40% de participación en las exportaciones totales ecuatorianas. Podemos apreciar que a nivel de Latinoamérica, Perú y Colombia hacen parte del top 5 de países a los que más exporta Ecuador, teniendo al mercado peruano con un 5.60% de participación en sus exportaciones y a el mercado colombiano con un 4.80% de participación. El comercio bilateral entre Ecuador y Colombia ha venido en constante

crecimiento en los últimos años, lo que demuestra que la relación comercial entre los dos países es muy beneficiosa y debe ser aprovechada.

### **Exportaciones de Ecuador de la PA 3923.90.00.00**

Las exportaciones ecuatorianas de pallets plásticos son muy bajas, teniendo en primer destino de exportación a Colombia, con 10.000 dólares en el 2016, lo que ocupa más del 47.3% de las exportaciones totales del producto. El segundo país al que más exportó el último año fue a Estados Unidos, exportaciones cuyo valor sumaron 2.900 dólares, ocupando una participación de 12.8%.

Esta información extraída de TradeMap nos demuestra que el mercado objetivo hacia el cual vamos dirigidos tiene muy poca producción y comercialización de pallets plásticos, lo que pone en evidencia que esto es una razón por lo cual la demanda ha ido en aumento en más del 80% en el 2017, según la Base de Exportaciones Colombianas del DANE.

### **5.5.6 Acuerdo comerciales Colombia – Ecuador**

El Acuerdo de la Comunidad Andina de Naciones fue suscrito con Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, cuyo Acuerdo de Cartagena entró en vigencia en octubre de 1969 mediante Decreto Ley N° 17851, formando una zona de libre comercio de mercancías, servicios y transporte con eliminación de aranceles en el año de 1993. El comercio andino está liberado en su totalidad a partir de 1993 entre Colombia, Bolivia y Ecuador, y a partir de 2006 con Perú.

### **5.5.7 Requisitos de importación en Ecuador**

- Obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) que expide el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse como importador ante la Aduana del Ecuador, ingresando en la página: [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec), link: OCE (Operadores de Comercio Exterior), menú: Registro de Datos. Una vez aprobado su registro, usted podrá acceder a los servicios que le brinda el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE).
- Dentro del SICE, registre su firma autorizada para la Declaración Andina del Valor (DAV), opción: Administración, Modificación de Datos Generales.
- Una vez realizados los pasos anteriores, ya se encuentra habilitado para realizar una importación; sin embargo, es necesario determinar que el tipo de producto a importar cumpla con los requisitos de Ley. Esta información se encuentra establecida en las Resoluciones N°. 182, 183, 184 y 364 del Comité de Comercio Exterior (COMEX)

Para el cálculo de los impuestos se debe tener en cuenta:

- Precio FOB. (Valor soportado con facturas)
- Flete (Valor del transporte internacional)
- Seguro (Valor de la prima)
- Otros ajustes determinados en el artículo 8 del acuerdo sobre valoración de la OMC.

### **5.5.8 Normatividad para la exportación de pallets plásticos hacia Ecuador**

Para el ingreso de los pallets a Ecuador, se deben cumplir ciertos requisitos, y los documentos necesarios para entrar al país objetivo.

- 5 Facturas comerciales que deben contener: el valor FOB, los cargos específicos del flete (debe ser exactamente igual para el AWB) y cargos adicionales. También debe tener una declaración firmada que diga: “Declaramos bajo juramento que todas las cantidades, precios y más detalles de esta factura comercial son exactos y verdadero.
- Permiso de importación, válido para 180 días, para todos los bienes con un valor CIF de US\$ 1.500 en adelante. Debe ser obtenido antes del embarque. El valor actual no debe exceder el 10% del permiso de importación.
- Duplicado del Certificado de Origen (procolombia.co, 2017)

Según dice la (Guía Logística Internacional, 2014) en la actualidad la preocupación por la conservación del medio ambiente exige la utilización de materiales reciclables. Para ingresar al mercado ecuatoriano es necesario que el producto cumpla con los siguientes requisitos:

- NIMF No. 15, Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias, medida para poder exportar los pallets plásticos.
- Resolución 1555 de 2005, Sello Ambiental Colombiano – SAC: Esta etiqueta ecológica consiste en un distintivo o sello que se obtiene de forma voluntaria, otorgado por una

institución independiente denominada "organismo de certificación" (debidamente acreditada por el Organismo Nacional de Acreditación -ONAC y autorizado por la Autoridad de Licencias Ambientales- ANLA) y que puede portar un bien o un servicio que cumpla con unos requisitos preestablecidos para su categoría.

- Norma ISO 22000 - Gestión de la Seguridad Alimentaria para exportación de pallets.
- Norma ISO 3394 – Hace referencia a las dimensiones de los pallets. La norma internacional establece una serie de dimensiones para este producto. Los pallets necesarios para la unitarización de la carga según la Norma 3394 deben corresponder de acuerdo al modal de transporte seleccionado, así: Para vía aérea. 120 x 80 cm. Para vía marítima. 120 x 100 cm.

### **5.5.9 Estructura arancelaria**

En base al acuerdo comercial que tienen Colombia y Ecuador, la siguiente tabla muestra el arancel que aplica el país destino a los pallets plásticos.

TABLA 18: Aranceles cobrados a Colombia para el producto

<b>País socio</b>	<b>PA</b>	<b>Tarifa</b>	<b>Arancel aplicado (convertido)</b>	<b>Arancel equivalente ad valorem total</b>
Colombia	3923900000	MFN duties (Applied)	20%	20%
Colombia	3923900000	CAN countries	0%	0%

Fuente: [www.macmap.org](http://www.macmap.org)

El arancel aplicado para los países que no tienen un acuerdo comercial suscrito con Ecuador es de 20%. Por otro lado, Colombia hace parte de la CAN, al igual que Ecuador, lo que hace que no haya ningún tipo de arancel para los pallets plásticos producidos en el departamento de Santander, y así tener más facilidades para el acceso al mercado ecuatoriano.

## **5.6 Perfil logístico de Ecuador**

La Infraestructura de transporte ecuatoriano está compuesta por una red de carreteras que se extiende sobre 43.670 Km., de los cuales 6.472 están pavimentados. Así mismo, se cuenta con un sistema ferroviario que se extiende a lo largo de 965 km.

A pesar de contar con varios ríos navegables, entre los que se encuentran el Río Guayas, con una extensión de 26.000 km, además de los ríos Daule y el Vinces, que tienen gran profundidad sin necesidad de ser dragados. Ecuador solo tiene 1.500 km de vías fluviales accesibles y aptas para el transporte comercial. (procolombia.co, 2017)

Durante el primer semestre de 2016, se exportaron a Ecuador 232.790 toneladas, que correspondieron a US\$ 501,5 millones en valor FOB. El 61,9% de la carga exportada se transportó vía terrestre, ya que Ecuador y Colombia comparten frontera el transporte terrestre es mayor, y a su vez los costos son menores. (procolombia.co, 2017)

### 5.6.1 Servicio marítimo

Hacia Ecuador cuenta con los puertos ubicados en la Costa Atlántica: Cartagena, Barranquilla y Santa Marta, Colombia cuenta con servicios directos y rutas en conexión hacia este destino, ofrecidos por 9 navieras, teniendo así tiempos de tránsito que van desde los 3 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá principalmente.

Actualmente desde Buenaventura, la oferta de servicios de transporte de carga hacia Ecuador, es prestada por 12 navieras con rutas directas hacia Guayaquil y tiempos de tránsito desde 1 día.

TABLA 19: Tiempo y conexiones de tránsito de líneas marítimas

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Guayaquil	Cartagena	Directo	4
	Buenaventura	Directo	2
	Barranquilla	Cartagena - Colombia	9
	Santa marta	Cartagena - Colombia	6
Esmeraldas	Cartagena	Balboa - Panamá	10
	Buenaventura	Balboa - Panamá	9
	Barranquilla	-	-
	Santa marta	-	-

Fuente: colombiatrading.com.co

Las líneas navieras y consolidadores con oferta al Ecuador son:

IMAGEN: 10 Las líneas navieras y consolidadores con oferta al Ecuador



Fuente: colombiatrade.com.co

### 5.6.2 Servicio Aéreo

La oferta de servicios está compuesta por 8 aerolíneas que arriban a Ecuador después de hacer conexión en Estados Unidos, Perú y Panamá; la mayoría de estas aerolíneas, ofrecen frecuencias diarias, distribuidas en los cupos para carga en vuelos de pasajeros y servicios cargueros, directos y con escalas. (procolombia.co, 2017)

Ecuador cuenta con una infraestructura aeroportuaria compuesta por 428 aeropuertos ubicados a lo largo de su territorio, de los cuales 323 están sin pavimentar y 105 cuentan con una pista pavimentada. De estos aeropuertos, El Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre y el Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo, soportan la mayor parte del tráfico internacional de mercancías, entre Colombia y Ecuador. Pese a que la oferta de servicios aéreos desde Colombia se concentra en el Aeropuerto Internacional el Dorado, en Bogotá, también se prestan servicios desde Medellín y Cali, donde el destino final son las ciudades Quito y Guayaquil en Ecuador.

### **5.6.3 Transporte terrestre**

El transporte por carretera es el principal medio de comunicación del país y existen muchas empresas de transporte que cubren todo el territorio

El acceso terrestre a Ecuador desde Colombia se hace por la Carretera Panamericana, que cruza el territorio ecuatoriano de norte a sur. Existe la vía Ipiales-Tulcán, que pasa por el Puente Internacional de Rumichaca. Desde Bogotá hasta el Puente Internacional hay una distancia de 880 kilómetros, mientras que desde Cali la distancia es de 441.

## **6. Conclusiones**

- El uso de los pallets de plástico ayuda a evitar la contaminación, además optimizan el aprovechamiento del espacio. Al ser lavables conservan la higiene, evitando la humedad y lo más importante es que su duración es en promedio el doble de la de las tarimas de madera.
- El sector de Químicos y Ciencias de la Vida tiene un gran potencial en el ámbito internacional. El mercado nacional y departamental tiene que aprovechar ese gran potencial que hay en sus productos. Sus exportaciones en Colombia y Santander año tras año van subiendo en grandes porcentajes, y se espera que lo siga haciendo. Se ve evidenciado en que es el sector que más exporta en Colombia después del de Agro alimentos.
- Ecuador ha sido escogido el mercado objetivo debido a las diferentes variables de exportación, importación, cercanía logística y la gran demanda que éste mercado está generando. Es el país que más importa productos del sector desde Colombia.
- El estudio de mercados demostró viabilidad para la exportación de estos productos al mercado ecuatoriano, las condiciones de la oferta y la demanda son óptimas para enfocar los esfuerzos de las compañías de Santander hacia ese mercado objetivo.

## **7. Fuentes de información**

- ProColombia (procolombia.co, 2017) ‘Conozca a ProColombia’ Obtenido de :  
<http://www.procolombia.co/procolombia/conozca-procolombia>
  
- Kotler (2002) Obtenido de:  
[http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lhr/cervantes\\_v\\_ay/capitulo2.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lhr/cervantes_v_ay/capitulo2.pdf)
  
- Perreault (2001) Obtenido de:  
[http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lhr/cervantes\\_v\\_ay/capitulo2.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lhr/cervantes_v_ay/capitulo2.pdf)
  
- Kotler, P. (2012). Dirección de marketing. [Place of publication not identified]: Pearson Education.
  
- Banco de la república, 2017 Obtenido de: <http://www.banrep.gov.co>
  
- Informe TEC (Turismo Extranjero en Colombia) (2017) – ProColombia
  
- Informe Consolidado de Exportaciones a octubre de (2016) – ProColombia
  
- Informe de Inversión Extranjera Directa (2016) – ProColombia

- Plataforma ProColombia (2017) – Inversiones. Obtenido de:  
<http://www.procolombia.co>
- Plataforma ProColombia (2017) – Turismo. Obtenido de :  
<http://www.procolombia.co>
- Plataforma ProColombia (2017) – Exportaciones. Obtenido de:  
<http://www.procolombia.co>
- Modelo de Potencialidad ProColombia (2016)
- Perfil logístico Ecuador (2016). Obtenido de:  
<http://www.colombiatrader.com.co>
- Guía Logística Internacional. (30 de Enero de 2014). Guía Logística Internacional. Obtenido de Guía Logística Internacional:  
<http://es.slideshare.net/eli199009/proec-gl2014-internacional>
- ProEcuador (proecuador.gob.ec, 2017) Obtenido de:  
<https://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/informacion-por-pais/>
- DANE (2017) – Obtenido de:  
[www.intranetprocolombia.co](http://www.intranetprocolombia.co)

- Perfil logístico Ecuador (procolombia.co, 2017):  
<http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-ecuador>
- elpais.com.co / Colprensa, 2016: Exportaciones de Colombia a Ecuador  
<http://www.elpais.com.co/economia/por-que-han-aumentado-las-exportaciones-desde-colombia-a-ecuador.html>
- Ecuador – Geografía – Libro Mundial de Hechos, 2017:  
<http://www.oratlas.com/libro-mundial/ecuador/geografia>
- bancomundial.org, 2017:  
<http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview#1>
- Sampieri, Collado & Lucio. (2010). Metodología de la investigación (5ta Ed.). México: McGraw Hill.
- Otero Simón, Miguel Ángel (2008), Internacionalización, La Coruña, España: Netbiblo, S.L. Obtenido de:  
[https://books.google.com.co/books?id=w5kGN2WPwWkC&printsec=frontcover&dq=internacionalizacion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj\\_tPytx7TWAhXLSyYKHSMZBpwQ6AEIJDA#v=onepage&q=internacionalizacion&f=false](https://books.google.com.co/books?id=w5kGN2WPwWkC&printsec=frontcover&dq=internacionalizacion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj_tPytx7TWAhXLSyYKHSMZBpwQ6AEIJDA#v=onepage&q=internacionalizacion&f=false)
- Teoría de la demanda Recíproca: John Stuart Mill (1806-1873)

- Daniels & Radebaugh, 2010 *Negocios Internacionales Ambientes y Operaciones*,

Obtenido de:

[https://books.google.com.co/books/about/Negocios\\_Internacionales.html?id=1bCDSQAACAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.com.co/books/about/Negocios_Internacionales.html?id=1bCDSQAACAAJ&redir_esc=y)

- Nogales Fernández, Ángel (2004), *Investigación y técnicas de mercado*, Madrid, España. Obtenido de:

<https://books.google.com.co/books?id=LnVxgMkEhkgC&pg=PA22&dq=estudio+de+mercado&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiD5ca0gLnWAhUFQYKHRQCANQ4FBDoAQgtMAM#v=onepage&q=estudio%20de%20mercado&f=false>

- Definición de Pallet (DRAE, 2008), obtenido de:

<http://dle.rae.es/srv/search?m=30&w=pal%C3%A9>

- Definición gestión logística, cscmpcolombia.org (2017), obtenido de:

[www.cscmpcolombia.org/assets/satevent-simulation-edweenk.pdf](http://www.cscmpcolombia.org/assets/satevent-simulation-edweenk.pdf)

- De la Hoz Correa, A. (2014). *Generalidades de Comercio Internacional*.

Medellín: Centro Editorial Esumer.

- Daniels, J., Radebaugh, L. and Sullivan, D. (2010). *Negocios internacionales*.

Distrito Federal: Pearson

- García Cruz, Rosario (2000) Marketing internacional, Madrid, España: Esic editorial. Obtenido de:  
  
<https://books.google.com.co/books?id=uS9QbFna1jIC&pg=PA225&dq=marketing+mix+definicion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj4v8nEuevWAhUJKyYKHRqsA94Q6AEIMjAD#v=onepage&q=marketing%20mix%20definicion&f=false>
- Uriel Ortiz Soto, 2017, *¿Qué es que potencial exportador?* Obtenido de:  
  
<https://www.elespectador.com/opinion/que-es-potencial-exportador-columna-719690>
- Internacionalización, promexico.mx, 2017. Obtenido de:  
  
<http://www.promexico.mx/es/mx/internacionalizacion>
- Exportación, efcto.com, 2017. Obtenido de:  
  
<https://efcto.com/diccionario/exportaciones>
- Definición de FAM trip, anato.org, 2017. Obtenido de:  
  
<https://www.anato.org/es/impulsar-nuevos-destinos-objetivos-de-fam-trip-anato-fontur/impulsar-nuevos-destinos-objetivos-de>
- Importadores de pallets plásticos en el mundo. Obtenido de:  
  
[https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx?nvpm=3||||3923||4|1|1|1|1|1|2|1|1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||3923||4|1|1|1|1|1|2|1|1)

- Exportadores de pallets plásticos en el mundo. Obtenido de:

[https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx?nvpm=3||||3923||4|1|1|2|1|1|2|1|1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||3923||4|1|1|2|1|1|2|1|1)

- Mercados importadores para pallets plásticos exportados por Ecuador. Obtenido de:

[https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx?nvpm=3||||3923||4|1|1|2|1|1|2|1|1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||3923||4|1|1|2|1|1|2|1|1)

- Mercados exportadores para pallets plásticos exportados a Ecuador: Obtenido de:

[https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|218||||3923||4|1|1|1|1|1|2|1|1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|218||||3923||4|1|1|1|1|1|2|1|1)