

**PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS DE
LA CONVOCATORIA CLUS2-018 EN EL MARCO DEL CLÚSTER DEL PETRÓLEO
QUE DESARROLLA LA CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANCABERMEJA
HACIA ECUADOR**

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



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN

La Cámara de Comercio de Barrancabermeja es una entidad sin ánimo de lucro, de carácter privado, con funciones registrales delegadas por el estado, promotora del desarrollo y el fortalecimiento empresarial en un entorno más productivo y competitivo. Actúa como órgano de intereses generales de los comerciantes y empresarios dentro del espíritu de la libre iniciativa y la generación de valor compartido, mediante la gestión y realización de programas, convenios y proyectos transversales y sectoriales de impacto regional y nacional.



PROBLEMA DE INVESTIGACION

Información de apoyo para la internacionalización de las empresas de la Convocatoria CLUS2-018 hacia Ecuador

Clúster del Petróleo: Competitividad y productividad

Convocatoria CLUS2-018: Aumento de los ingresos.

Cluster Development: Estudio de mercado para la selección del país objetivo, Ecuador



CLUSTER | DEVELOPMENT

Aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el mercado internacional

JUSTIFICACIÓN

Apoyo a las empresas del Clúster del Petróleo, que debido al contexto de la ciudad, son las más representativas



**Ámbito Petrolero
Generación de Empleo
Transición Económica del Petróleo**

Empresas cuentan con alta capacidad de producción, pero no tiene fundamentos para realizar internacionalización

**Capacidad de Producción Alta
Bienes y Servicios de Calidad
Baja Mentalidad Exportadora**

**Pocos Fundamentos para
Internacionalización**

Fortalecer el sector industrial de la ciudad con el apoyo a las empresas proveedoras de productos y servicios metalmecánicos

OBJETIVOS

Objetivo General

Elaborar plan de internacionalización para las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja hacia Ecuador.

Objetivos Específicos

- Analizar las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la cámara de comercio de Barrancabermeja.
- Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.
- Elaborar estrategia de marketing mix para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

MARCO TEÓRICO

- ❑ **Análisis de la Situación de una Empresa** (Gil Estallido & Giner de la Fuente, 2013).
- ❑ **Modelo Way Station** (Teoría de Internacionalización desde una perspectiva del proceso, Yip & Monti, 1998).
- ❑ **Mezcla de Marketing en el Ámbito Internacional** (Lerma y Márquez, Comercio y Marketing Internacional, 2010).
- ❑ **Convocatoria CLUS2-018 en el Marco del Clúster del Petróleo** (Cámara de Comercio de Barrancabermeja, 2019).

MARCO CONCEPTUAL

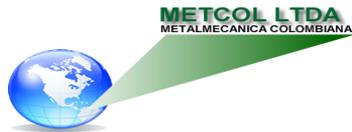
- **Marketing.** "El marketing es la actividad, el conjunto de instituciones y los procesos para crear, comunicar, entregar e intercambiar ofertas que tienen valor para los clientes, clientes, socios y la sociedad en general". (Marketing Business News, s.f.).
- **Aduana.** Representan la parte que regula y controla cualquier actividad que tenga relación con la entrada y salidas de productos, personas o incluso capitales de un país. Entre sus tareas, se encuentra llevar un control fiscal, de seguridad, de salud y estadística del comercio internacional. (Comercio Y Aduanas, 2019).
- **Comercio exterior.** El comercio exterior es la compra o venta de bienes y servicios que se realiza fuera de las fronteras geográficas de un país (en el exterior). Esto es, se transan productos en donde las partes interesadas se encuentran ubicadas en distintos países o regiones. El comercio exterior generalmente se encuentra sujeto a diversas normas tanto de control de los productos (sanitarios, seguridad, etc.), como de procedimientos (trámites burocráticos, registros, etc.) y de tributación (impuestos, aranceles, etc.). (Economedia, 2019).
- **Metalmecánica:** "La metalmecánica es el sector que comprende las maquinarias industriales y las herramientas proveedoras a las demás industrias metálicas. De esta manera, el metal y las aleaciones de hierro son el insumo básico para la utilización de bienes en el capital productivo" (Metalmind, 2017).

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

- **Investigación Cualitativa:** Se determinan diferentes cualidades de las empresas de la convocatoria CLUS2-018. Y muestra diferentes aspectos del mercado ecuatoriano para establecer una estrategia de marketing mix.
- **Investigación con Alcance Descriptivo:** descripción de las empresas, descripción del mercado, descripción de condiciones de acceso, descripción país, etcétera.
- **Investigación Documental:** Apoyo en el uso de documentos de las empresas, bases de datos de CCBarranca y diferentes información de diversas fuentes.
- **Investigación de Campo:** Entrevistas a los empresarios de la convocatoria, visita a sus empresas, entrevista a CCBarranca.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 1. Analizar las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la cámara de comercio de Barrancabermeja.



RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

PAÍS OBJETIVO: REPÚBLICA DEL ECUADOR

Capital: Quito

Población: 16,62 millones aprox.

PIB: USD\$103,1 millones

PIB per Cápita: USD\$ 6198,95

Moneda: Dólar Estadounidense



RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

SECTOR METALMECÁNICO, ECUADOR

19mil Empresas Aproximadamente:



Partes y piezas de fundición ferrosa y no ferrosa.

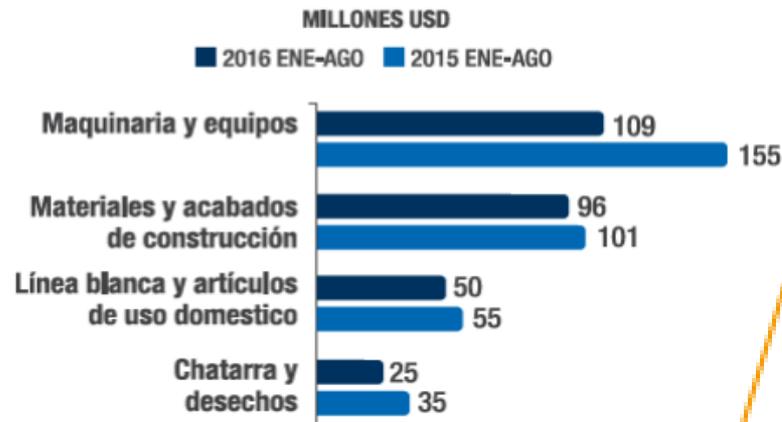
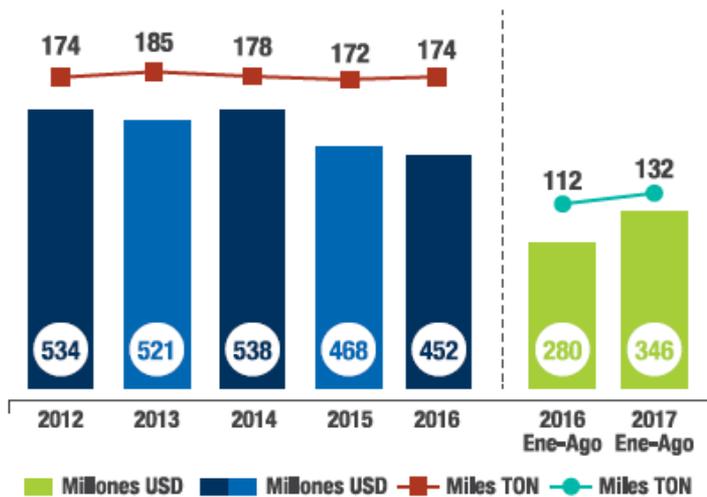
- Laminación de productos de acero largos (varillas, barras, perfiles).
- Trefilados de acero (alambres).
- Trefilados de cobre y aluminio (conductores eléctricos).
- Conformados planos (paneles), conformados largos (tubería soldada).
- Estructuras livianas y pesadas.
- Línea blanca.
- Carrocerías y complementos para transporte.
- Carpintería metálica (mobiliario).

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

SECTOR METALMECÁNICO, ECUADOR

Exportaciones

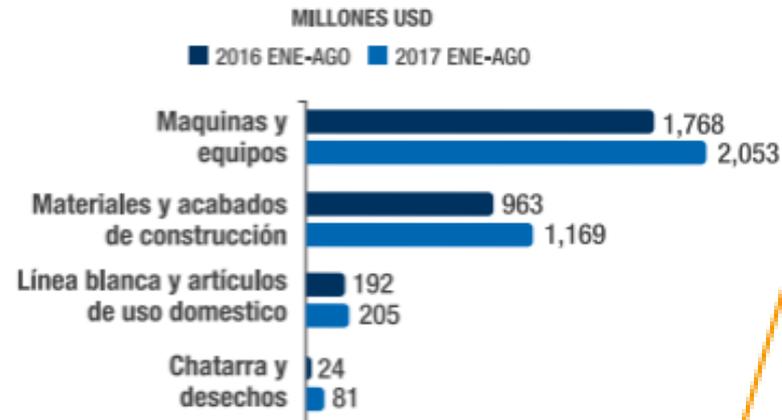
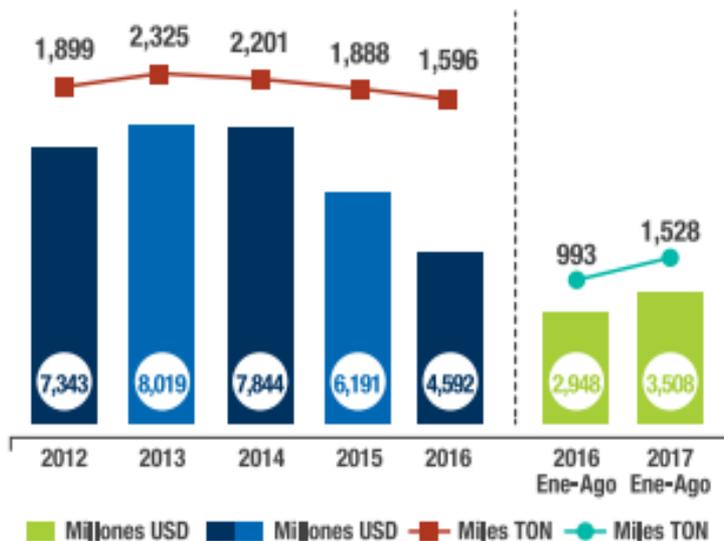


RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

SECTOR METALMECÁNICO, ECUADOR

Importaciones



RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

ACCESO AL MERCADO, ECUADOR



COMUNIDAD ANDINA

Productos / Tratamiento Tributario

Programa de Liberación: Certificado de Origen
↳ Decisión 416 CAN

Arancel: 0%

FODINFA: 0,5% Sobre el CIF.

IVA: 12% (arancel + IVA + FODINFA)

Impuesto a la Salida de Divisas: 5%

MNA: RTE INEN 008 (3R): Vasijas a presión.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

ACCESO AL MERCADO, ECUADOR

Productos / Proceso de Importación



- Registro como Importador:
RUC – SRI
Firma Electrónica (BCE y SD)
Registro en Ecuapass
- Agencia de Aduanas – Mandato
- DAI – Transmite Proveedor de software o Sistema Informático del SENA E.
- Certificado de Reconocimiento INEN

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

ACCESO AL MERCADO, ECUADOR

Productos / Documentos Soporte DAI

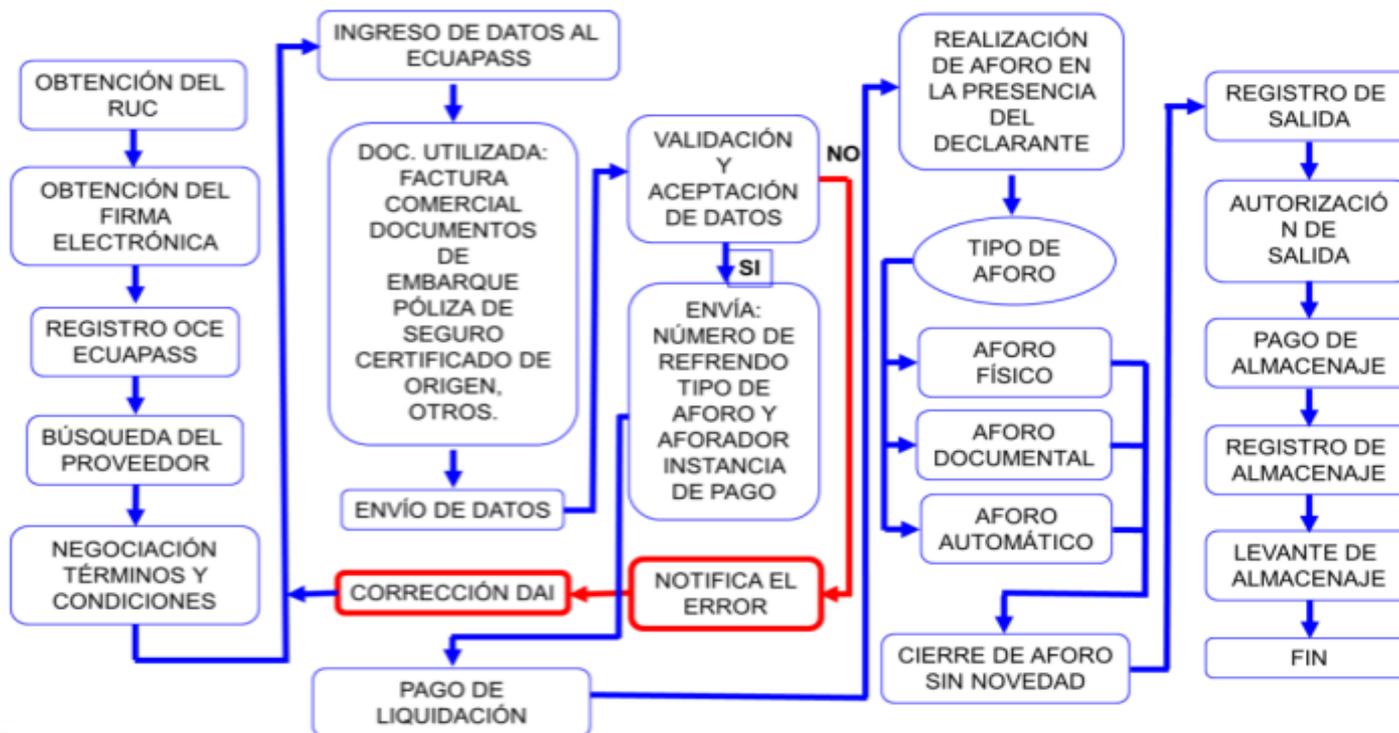


- Documento de Transporte.
- Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial.
- Lista de Empaque (packing list).
- Póliza de seguro.
- Certificado de Origen.
- Visto bueno del Banco Central del Ecuador (registro como importador).
- Declaración Andina de Valor. Si el valor FOB excede los USD\$5.000.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

ACCESO AL MERCADO, ECUADOR



RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

ACCESO AL MERCADO, ECUADOR



Comercio de Servicios

Liberalización: Decisión 439 y 659

IVA: 12%

Impuesto a la Salida de Divisas: 5%

Impuesto a la Renta: 25%

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

ACCESO AL MERCADO, ECUADOR

Comercio de Servicios



- Factura Comercial o Contrato Servicios
Modalidad
Código CPC
Información Adicional
- Liquidación de compras de bienes y prestación de servicio (IVA).
- Declaración de retención en la fuente.
- Certificado de Auditores Externos.
- Certificado de Residencia Fiscal.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

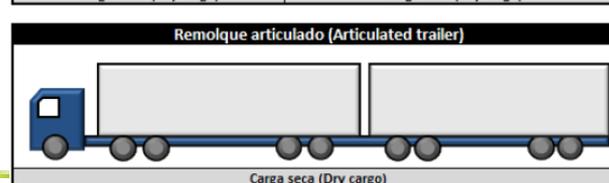
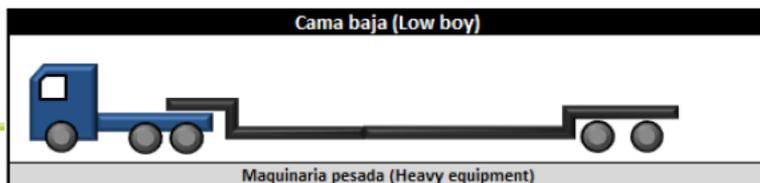
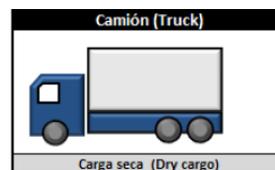
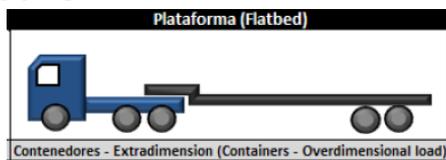
CONDICIONES LOGÍSTICAS, ECUADOR

Modo de Transporte

Marítimo



Terrestre



RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

CONDICIONES LOGÍSTICAS, ECUADOR

Etiquetado

- **Nombre del producto**
- **Tamaño y clasificación del producto**
- **Cantidad, peso neto**
- **Especificación de calidad**
- **País de origen**
- **Nombre de la marca con logo**
- **Nombre y dirección del empacador (cuando corresponda)**
- **Nombre y dirección del distribuidor**
- **Pictograma e identificación del transporte**

Norma ISO 7000

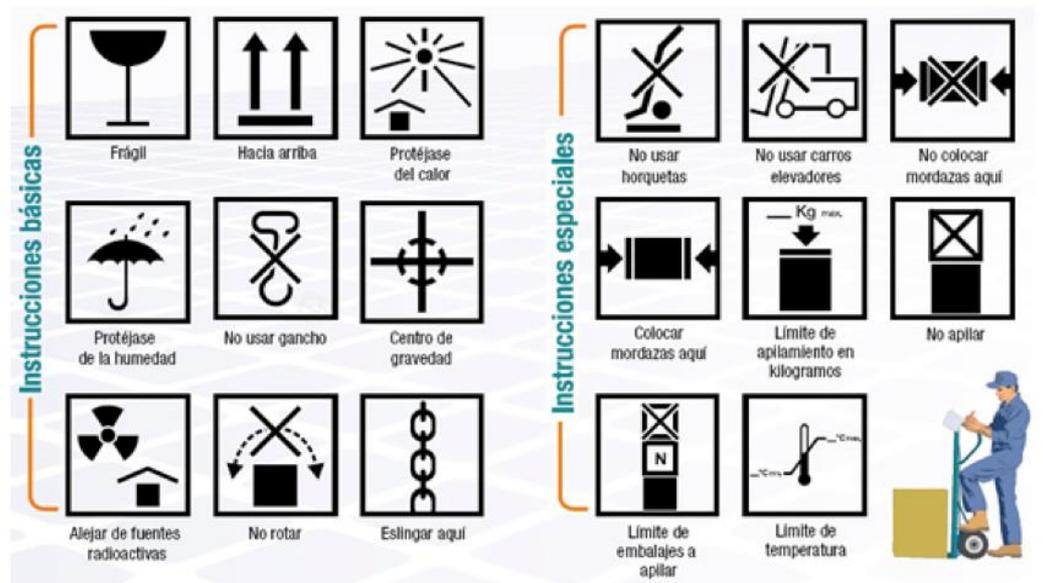
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

CONDICIONES LOGÍSTICAS, ECUADOR

Etiquetado

ISO 780



RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

CONDICIONES LOGÍSTICAS, ECUADOR

Embalaje



NTE INEN
2391



NTE INEN
1422

Carga Suelta



RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 3. Elaborar estrategia de marketing mix para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

MARKETING MIX



RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 3. Elaborar estrategia de marketing mix para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

FERIAS SECTORIALES



CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo 1. Analizar las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la cámara de comercio de Barrancabermeja.

- Arraigo y alta dependencia a la industria petrolera, específicamente, en la Empresa Colombiana de Petróleos Ecopetrol.
- Tienen el conocimiento, pero pocas empresas lo usan para crear nuevos productos o servicios para diferentes industrias lo que genera un tope en el crecimiento de la empresa.
- La mayoría de las empresas tienen una mala organización administrativa, específicamente por no contar con área de mercadeo y ventas o, en caso de tener, no disponer de recursos suficientes para ser competitivo.
- No son muy visibles en el mundo digital.

CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

- La exportación hacia Ecuador desde Colombia tiene ventajas debido a su cercanía y al Acuerdo de Cartagena.
- Con la liberación de los salvaguardias y de diferentes medidas que protegían al comercio, Colombia puede volver a tomar fuerza en las exportaciones de productos de este sector y posicionarse como un fuerte aliado en las empresas ecuatorianas.
- Gracias a la ubicación geográfica de ambos países se tiene facilidad para transportar la mercancía por dos medios que son el marítimo y el terrestre. La ventaja es el cruce fronterizo, el hecho de ser países vecinos promueve el transporte internacional por carretera.

CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo 3. Elaborar estrategia de marketing mix para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

- Ecuador es distributivo en sus negociaciones, lo cual puede llegar a ser un obstáculo al momento de establecer relación comercial con el país.
- Los precios del mercado para los productos metalmecánicos son bastante competitivos. Esto es debido tanto al costo de la operación en el país y los precios ofrecidos por el mercado internacional (China).
- Hay diferentes tipos de certificados que otorgarían valor agregado a las empresas y crearían confianza al potencial cliente para adquirir su producto.
- El sector petróleo y gas exige calidad y buen precio a la hora de seleccionar sus proveedores, debido al gran número de empresas.

RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo 1. Analizar las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la cámara de comercio de Barrancabermeja.

- Abrir un departamento comercial, realizar outsourcing que se encargue del mercadeo y ventas o contratar un freelance que haga las partes del área comercial..
- Creación de productos que solucionen problemas específicos de la industria. Se tiene el know-how, se debería poner en práctica en procesos de ideación de productos innovadores.
- Actualización de la página web.

RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo 2. Analizar el mercado ecuatoriano para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

- Buscar una buena agencia que tenga la capacidad de cumplir con su labor de manera adecuada y sin cometer ningún error.
- Realizar acercamientos con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para recibir información y asesorías para generar el certificado de origen.
- Establecer la ruta logística más adecuada teniendo en cuenta los lineamientos que se mencionan en el presente informe.
- Contar con la asesoría de profesionales que ayuden a desarrollar estrategias logísticas y generar documentos de exportación para que no se dé un inconveniente.

RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo 3. Elaborar estrategia de marketing mix para la internacionalización de las empresas beneficiarias de la convocatoria CLUS2-018 en el marco del Clúster del Petróleo que desarrolla la Cámara de Comercio de Barrancabermeja.

- Profundizar el conocimiento en los términos de negociación internacional.
- Participar de eventos y ferias sectoriales en el Ecuador con el fin de establecer relaciones comerciales.
- Prestar atención al trabajo de los expertos, es decir, tomar en cuenta las recomendaciones que se dan desde Cámara de Comercio que trabaja en conjunto con profesionales expertos para ejecutar bien el proyecto de la convocatoria CLUS2-018.
- Estudiar a detalle la forma de negociación que se va a implementar en Ecuador.
- Crear alianzas estratégicas.



Impactos percibidos por el estudiante.

Académico:

Laboral: La comunicación es bastante importante. Además, mejor resolución de problemas bajo presión, trabajar sobre la marcha.

Limitaciones

Muy poco manejo internacional, por tanto, los trabajos en esta materia fueron pocos y básicos. No tuve experiencia de un manejo real de internacionalización, sino que todo fue basado en investigación.

CONCLUSIONES DE LA PRÁCTICA

He mejorado en aptitudes personales de trabajo, mas no tanto en el ámbito profesional.

RECOMENDACIONES DE LA PRÁCTICA

GRACIAS



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN