



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



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN

Industrias LAVCO Ltda.



LAVCO®
LIDERAZGO METALMECÁNICO

Industrias LAVCO Ltda.

Producción y comercialización de camisas en fundición de hierro gris centrifugado para la gran mayoría de automotores diésel y gasolina, motores estacionarios industriales, compresores y bombas reciprocantes en gran variedad de rangos.

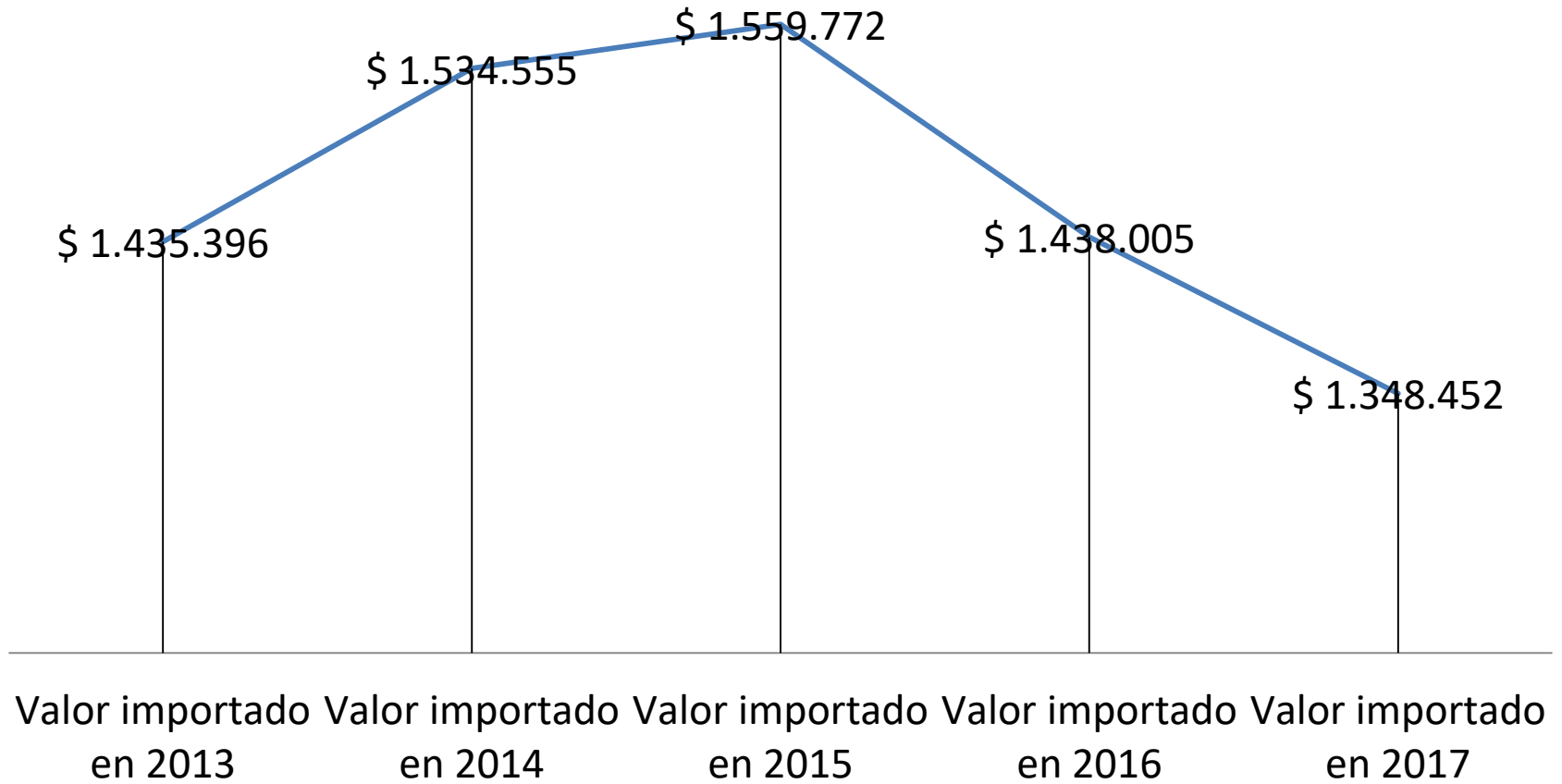
Servicio de reparación de cilindros compresores reciprocantes, fabricación de pistones en hierro gris y aluminio, y reparación de partes para equipos del sector industrial, especialmente energético.



Industrias LAVCO Ltda.

País Destino de Importación	Valor importado en 2013	Valor importado en 2014	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017
Antillas Holandesas	\$ 3.123	\$ 6.026	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Bolivia	\$ 0	\$ 0	\$ 15.391	\$ 41.554	\$ 5.658
Costa Rica	\$ 72.175	\$ 85.734	\$ 51.132	\$ 53.584	\$ 38.268
Dominicana	\$ 15.124	\$ 16.724	\$ 13.021	\$ 0	\$ 10.866
Ecuador	\$ 181.019	\$ 189.014	\$ 140.636	\$ 56.370	\$ 63.041
Guatemala	\$ 130.224	\$ 124.028	\$ 157.300	\$ 136.314	\$ 114.100
Honduras	\$ 21.313	\$ 5.623	\$ 15.544	\$ 22.049	\$ 21.812
Nicaragua	\$ 0	\$ 19.080	\$ 12.489	\$ 1.575	\$ 1.728
Panamá	\$ 17.541	\$ 0	\$ 8.712	\$ 7.384	\$ 6.095
Perú	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 12.016
Puerto Rico	\$ 14.195	\$ 11.614	\$ 16.305	\$ 12.325	\$ 13.063
Salvador	\$ 113.714	\$ 88.686	\$ 97.880	\$ 112.917	\$ 153.160
Estados Unidos	\$ 772.637	\$ 883.401	\$ 885.273	\$ 814.414	\$ 906.628
Venezuela	\$ 94.331	\$ 104.625	\$ 146.088	\$ 175.367	\$ 0
Curazao	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 4.152	\$ 2.017
Total de Exportación	\$ 1.435.396	\$ 1.534.555	\$ 1.559.772	\$ 1.438.005	\$ 1.348.452

Total de exportaciones de camisas industriales de Industrias LAVCO



Clientes Nacionales e Internacionales de las camisas Industriales de Industrias LAVCO Ltda.



Proceso de producción de las camisas Industriales de Industrias LAVCO Ltda.

- 1. *Compra y recepción de materias primas***
- 2. *Fundición***
- 3. *Inspección y Selección***
- 4. *Almacenamiento en Patio***
- 5. *Mecanizado***
- 6. *Control Final del Mecanizado***
- 7. *Empaquetado y Envío de Camisas Industriales***

Área de trabajo de producción



Ficha Técnica de las Camisas Cilindros (Línea Industrial)

Diámetro Interno	40mm a 325mm
Longitud	Desde 60 cm, dependiendo de requisitos
Diámetro Externo	415 mm a 350mm
Descripción	Las camisas del cilindro están instaladas en los bloques de motor y evitan que los pistones se desgasten gracias al calibre de cilindro.

ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA

Actividades que realizaron

- Desarrollo de Agenda de Negocios para exploración de mercado en Bolivia
- Gestión de bases de datos de potenciales clientes del Sector de Petróleo y Gas en los países de América.

Jefe inmediato:

- Olga Patricia Vesga Rueda. **Gerente General**

Fecha de inicio:

- Enero 5/2019

PROBLEMA DE INVESTIGACION

- Cuenta con dos líneas de producción: la línea automotriz y la línea industrial
- Participación según los informes de los períodos del 2013-2017 del Departamento Comercial del 80% y 20% respectivamente.
- Participación de 60% y 40% respectivamente en cuanto al monto en COP\$/mes
- Departamento de Producción que la línea industrial está siendo subutilizada en un 40% sobre la capacidad instalada.
- 400 y 600 unidades/año a nivel nacional.

JUSTIFICACIÓN

En este proyecto se pretende realizar un plan de investigación de mercado para exportación de camisas industriales en el sector de petróleo y gas en el mercado canadiense para Industrias Lavco. Teniendo en cuenta el problema identificado en la compañía y su interés por abrir nuevos mercados para la línea industrial, el proyecto consiste en conocer sí: ¿es viable la exportación de camisas industriales para el sector de Petróleo & Gas elaboradas por Industrias Lavco para el mercado canadiense?

OBJETIVO GENERAL

Realizar investigación de mercado para exportación de camisas industriales de Industrias LAVCO Ltda. del sector de petróleo y gas hacia Canadá.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Realizar un diagnóstico de la empresa Industria LAVCO para conocer su potencial exportador a Canadá.



Evaluar los principales factores del entorno del mercado que pueden afectar la exportación del producto en Canadá, a través del análisis PESTEL.



Determinar las estrategias de comercialización de las camisas industriales para penetrar en el mercado canadiense.

MARCO TEÓRICO

Investigación de mercados es la identificación, acopio, análisis, difusión y aprovechamiento del enfoque sistemático de la información para identificar las oportunidades de negocio, sus potenciales clientes, mejoramiento de diseño y medios de publicidad que conlleve al éxito del producto. (Malhotra, 2004) (Montes Mojica & Burgos Galvis, 2015) (Kinear & Taylor, 2000)

Investigación Exploratoria. Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura revelo que tan solo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas. (Camacho Da Silva, 2002)

MARCO TEÓRICO

Según los autores (Zikmund & Babin, 2008) en su libro definen el proceso que se debe realizar para concretar una buena investigación de mercados. Este conjunto de procesos de cinco pasos sucesivos que describen las tareas que deberán realizarse para llevar a cabo, estas son:

1. Definición del problema y de los objetivos de la investigación
2. Diseño del plan de investigación
3. Recopilación de datos
4. Preparación y análisis de datos
5. Interpretación, preparación y presentación del informe con los resultados

MARCO TEÓRICO

- Sociedades de Comercialización Internacional: son compañías que pueden constituirse como empresas nacionales o mixtas, y tienen por objeto social principal la comercialización de productos colombianos en el exterior, producidos o fabricados por los propios socios de la compañía, o por terceros. (Velásquez Restrepo, 1990)
- Camisa para motor: Es un cilindro fabricado de aleaciones de acero y otros metales, con una cavidad responsable de asegurar que las muy altas temperaturas de admisión y escape no dañen los componentes internos del motor. Las medidas internas de una camisa de un cilindro vienen dadas normalmente por el fabricante, pero pueden ser rectificadas en caso de gripaje. (Costex Tractor Parts) (Alvarado, 2017)
- Comercio Exterior: Consiste en comprar, vender o intercambiar algún producto o servicio.

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 1

Estrategias Fortalezas-Oportunidades

- Establecer cuáles son las características que se desea del producto para el lugar que se desea exportar en Canadá. (F3+F7+F8XD4)
- Identificar los beneficios que ofrece los acuerdos entre Canadá y Colombia para la Exportación y la reducción de costos
- Exportar con el nombre de LAVCO para generar un reconocimiento de la empresa

Estrategias Debilidades-Oportunidades

- Investigar las características que debe de cumplir el producto para entrar en el mercado de Canadá (D4XO1XO2)
- Establecer las posibles rutas de acceso, tiempos y los costos relacionados para el transporte de Camisas a Canadá (D8+D6XO1+O9)

Estrategias Debilidades-Amenazas

- Tener presente la variación del dólar para hacer que las exportaciones salgan más económicas, ahorrando en costos
- Establecer cuál es el punto mínimo de exportación para establecer el punto de equilibrio entre los ingresos y los egresos

Estrategias Fortalezas -Amenazas

- Establecer relaciones comerciales con clientes nuevos, basado en las bases de datos de las empresas de petróleo y gas
- Tener proveedores con cobertura con el Banco de la República para que la variación del Dólar no afecte la venta

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 1

Estrategias Fortalezas-Oportunidades

- Establecer cuáles son las características que se desea del producto para el lugar que se desea exportar en Canadá. (F3+F7+F8XD4)
- Identificar los beneficios que ofrece los acuerdos entre Canadá y Colombia para la Exportación y la reducción de costos
- Exportar con el nombre de LAVCO para generar un reconocimiento de la empresa

Estrategias Debilidades-Oportunidades

- Investigar las características que debe de cumplir el producto para entrar en el mercado de Canadá (D4XO1XO2)
- Establecer las posibles rutas de acceso, tiempos y los costos relacionados para el transporte de Camisas a Canadá (D8+D6XO1+O9)

Estrategias Debilidades-Amenazas

- Tener presente la variación del dólar para hacer que las exportaciones salgan más económicas, ahorrando en costos
- Establecer cuál es el punto mínimo de exportación para establecer el punto de equilibrio entre los ingresos y los egresos

Estrategias Fortalezas -Amenazas

- Establecer relaciones comerciales con clientes nuevos, basado en las bases de datos de las empresas de petróleo y gas
- Tener proveedores con cobertura con el Banco de la República para que la variación del Dólar no afecte la venta

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 2

	CANADÁ
Idioma Oficial	Inglés Francés
Moneda Oficial	Dólar Canadiense
Forma de Gobierno	Monarquía Federal Parlamentario
Acuerdos Multilaterales	Organización Mundial de Comercio, Organización de las Naciones Unidas, Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, Consejo de Cooperación Económica del Pacífico, Comisión Económica para América Latina, Organización de los Estados Americanos, Consejo de Cooperación Económica del Pacífico, Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.
Acuerdos de libre comercio vigentes	Unión Europea, TLCAN (Estados Unidos-México-Canadá), Corea, Honduras, Colombia , Panamá, Jordania, Perú, Asociación Europea de Libre Comercio, Costa Rica, Chile e Israel.
Acuerdos de libre comercio suscritos, pero no vigentes	Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico
Acuerdos en Negociación	Ser miembro de Alianza Pacífico, Comunidad Andina, Comunidad del Caribe, América Central, la República Dominicana, India, Marruecos, Singapur, Ucrania, y Turquía

Canadá

Indicadores de crecimiento

Coyuntura económica	2013	2014	2015	2016	2017
PIB USD\$	1.842.627	1.799.271	1.559.623	1.535.768	1.653.043
PIB per cápita USD\$	52.497	50.702	43.560	42.418	45.095
Crecimiento del PIB %	1.0%	-2.1%	-3.03%	-1.37%	5.39%
Crecimiento del PIB per cápita%	-0.15%	-3.42%	-2.21%	-2.47%	4.40%
Inflación %	1.2%	1.46%	1.6%	1.5%	1.9%
Balanza comercial	-17.459,2	1.908,0	-19.459,0	-22.868,0	-21.083,0
Importación de bienes USD\$	461.785.073	463.088.977	419.693.466	402.966.134	432.405.191
Exportación de bienes USD\$	456.598.271	475.177.176	408.804.206	389.071.103	420.631.850
Importación de servicios USD\$	112.872.700	110.804.100	101.287.800	99.742.000	106.172.418
Exportación de servicios USD\$	90.441.100	88.876.700	81.294.000	82.154.000	86.875.813
Deuda Pública	1.580.709	1.528.270	1.412.037	1.400.169	

Exportación e Importación de Identificables como destinadas a los motores de émbolo de encendido por chispa en el mercado canadiense

Importadores	Valor exportado en 2013	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017
Estados Unidos de América	756.644	731.634	822.631	777.621	756.205
México	65.432	59.355	75.264	79.547	57.907
Alemania	1.152	1.202	2.467	3.202	3.195
Finlandia	1.122	1.739	1.274	900	1.282
Bélgica	898	1.062	855	803	946
Australia	9.047	7.570	4.836	4.030	872
Brasil	325	299	266	275	590
China	488	406	609	1.147	442
Reino Unido	1.706	1.150	1.172	410	281
Demás países	7.753	4.588	5.076	7.877	2.702
Colombia	17	34	17	32	7
Total de Exportación	844.394	809.039	914.467	875.844	824.429

Exportadores	Valor importado en 2013	Valor importado en 2014	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017
Estados Unidos de América	854.654	992.701	1.039.427	1.017.802	1.007.462
México	342.039	492.656	477.324	458.652	421.302
China	47.082	49.738	47.809	36.440	36.492
Alemania	13.384	17.314	16.746	17.348	23.588
Japón	41.151	45.332	31.595	23.496	21.165
Canadá	11.338	26.262	27.745	16.575	15.237
Brasil	7.439	6.356	6.725	8.253	9.706
Austria	6.926	8.591	8.528	6.952	7.404
Corea, República de	4.724	6.049	6.261	7.189	5.259
Demás países	9.053	9.825	8.862	5.596	4.668
Colombia	31.203	31.529	29.154	22.501	17.325
Total de Importación	1.368.992	1.686.353	1.700.176	1.620.804	1.569.608

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO 3

Clientes Potenciales del sector petrolero y gas

Ciudad	Provincia	Empresa
Calgary	Alberta	Enerflex Corporate Office
Calgary	Alberta	Exterran Water Solutions
Calgary	Alberta	Weatherford International
Calgary	Alberta	Shell Canada Limited
Calgary	Alberta	Repsol Oil & Gas Canada, Inc.
Calgary	Alberta	Suncor Energy
Fort McMurray	Alberta	Syncrude Canada Ltd
Calgary	Alberta	Canadian Natural Resources
Calgary	Alberta	Chevron Corporation
Calgary	Alberta	Canada Kuwait Petrochemical Corporation

Eventos y Ferias Sectoriales

En Canadá, hay diversos eventos y ferias sectoriales que su periodicidad pueden ser anual, o semestral. Además, el alcance de estos puede tener un alcance provisional, nacional o internacional. Entre los eventos y ferias sectoriales que se pueden visitar serían los siguientes:

- **Salón Industrial de Quebec**
- **Global Petroleum Show Calgary**
- **Oíl Sands Trade Show**

Selección de medios de comunicación

En Canadá, hay diversas revistas sectoriales que su periodicidad pueden ser anual, bimestral o semestral. Además, el alcance de estos puede tener un alcance provisional, nacional o internacional. Entre las revistas sectoriales que se pueden publicar serían los siguientes:

- **Revista MCI**
- **Context: Energy Examined magazine**
- **Crude Oil Forecast**

CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

- Viabilidad en la introducción del producto al mercado de la ciudad de Calgary en la Provincia de Alberta basada en la premisa que las principales empresas del sector petróleo y gas en Canadá están ubicados en esta ciudad, por ese motivo es el mejor sitio para exportar de las camisas cilindros de la línea industrial de la empresa, sin embargo, hay que tener en cuenta que Estados Unidos y México abarcan el 90% del mercado, a pesar de la disminución de estos dos países en el mercado-

RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

- Una de las recomendaciones, hay que destacar que para Industrias LAVCO, el comercializar sus productos directamente a través de un Agente Comercial, facilitará canalizar las ventas y a su vez dedicar sus actividades primordiales a conseguir clientes en los mercados que se encuentran y son importantes para la empresa.
- Otra de las recomendaciones es participar en el Salón Industrial de Quebec, Global Petroleum Show Calgary u Oíl Sands Trade Show
- Otra de las recomendaciones, se debe realizar una Agenda de Negocios para Exploración de Mercado en esta ciudad.

Impactos percibidos por el estudiante.

Académico:

Laboral:

Limitaciones

El costo de las bases de datos de la información de las empresas y de las exportaciones e importaciones.

CONCLUSIONES DE LA PRÁCTICA

Haber realizado este trabajo, en la compañía Industrias LAVCO, me ayudó a ver la manera en que se hace los negocios en otras culturas, y de persistir en conseguir citas de negocios. Además de darme cuenta que no soy una persona de realizar la misma rutina en la oficina. Por último me enriqueció profesional y personal estar en esta empresa.

RECOMENDACIONES DE LA PRÁCTICA

- A la compañía recomiendo que mejorar las condiciones del puesto de trabajo del practicante, debido a que este lugar es incomodo para concentrarse por el ruido, el clima y el internet que se demora en cargar.

FUENTES DE INFORMACION

- Kinear, T., & Taylor, J. (2000). *Investigación de Mercados. Un enfoque aplicado* (Quinta ed.). (L. Solano Arévalo, Ed.) Bogotá D.C: Mc.Graw Hill.
- Malhotra, N. (2004). *Investigación de Mercados. Un enfoque aplicado*. (Cuarta ed.). Pearson – Prentice Hall.
- Montes Mojica, L., & Burgos Galvis, R. (2015). *Investigación de mercados para la introducción de un nuevo producto de gelatina a base de flor de caléndula en Bucaramanga (Santander)*. Retrieved from <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/878/2015-MontesMojica%2CLuisHernando-Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- ProColombia. (2016). *¿Cómo se realiza el registro para productor de bienes nacionales?* Retrieved from <http://www.colombiatrader.com.co/preguntas-frecuentes/como-se-realiza-el-registro-para-productor-de-bienes-nacionales>
- United Nations Comtrade Database. (2018). *Import/Export Data Canadá*. Retrieved from <https://comtrade.un.org/data/>

GRACIAS



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN