

**ESTUDIO DE ACCESO DE MERCADO PARA EXPORTACIÓN DE CAMISAS
INDUSTRIALES DE INDUSTRIAS LAVCO LIMITADA DEL SECTOR DE
PETRÓLEO Y GAS HACIA CANADÁ**

JORGE EDUARDO RODRIGUEZ SERRANO

**DOCENTE TUTOR ACADEMICO
ELIANA ESMERALDA ZAMBRANO BECERRA**

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

**ESTUDIO DE ACCESO DE MERCADO PARA EXPORTACIÓN DE CAMISAS
INDUSTRIALES DE INDUSTRIAS LAVCO LTDA DEL SECTOR DE PETROLEO Y
GAS HACIA CANADÁ**

JORGE EDUARDO RODRIGUEZ SERRANO

Trabajo de Grado para optar el título de pregrado de Negocios Internacionales

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

Tabla de contenido

Resumen del Contenido	7
Introducción	8
Planteamiento del Problema	10
Justificación del Problema	11
Objetivos General y Específico	12
Objetivo General	12
Objetivo Específicos	12
Marco Referencial	13
Marco de Antecedentes de Investigación	13
Investigación de Mercados para la exportación en Canadá	13
Investigación de Mercados en el sector de Hidrocarburos	14
Marco Teórico	15
Investigación de Mercados	15
Matriz Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas -DOFA-.....	19
Matriz Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológico y Legal -PESTEL-.....	19
Marco conceptual	20
Marco legal	21
Marco legal en Colombia	21
Marco legal en Canadá.....	23
Diseño Metodológico	25
Metodología cualitativa	25
1 Análisis de Industrias LAVCO Ltda.	27
1.1 Descripción de Industrias LAVCO Ltda.	27
1.1.1 Objeto Social de Industrias LAVCO Ltda.....	27
1.1.2 Sector Económico de Industrias LAVCO Ltda.....	27
1.1.3 Representante Legal de Industrias LAVCO Ltda.....	27
1.1.4 Ubicación de Industrias LAVCO Ltda.....	27
1.1.5 Reseña Histórica de Industrias LAVCO Ltda.....	28
1.1.6 Política de Calidad Industrias LAVCO Ltda.	30
1.1.7 Valores Institucionales de Industrias LAVCO Ltda.	30
1.2 Misión, y Visión de Industrias LAVCO Ltda.	31
1.2.1 Misión de Industrias LAVCO Ltda.....	31
1.2.2 Visión Industrias LAVCO Ltda.	31
1.3 Análisis de la estructura organizacional	32

1.4	Análisis de la Matriz de Diagnóstico Interno y Externo (Fortaleza, Debilidades, Oportunidades y Amenazas	33
1.5	Portafolio de Productos y Servicios	35
1.5.1	Portafolio de productos en la línea automotriz.....	35
1.5.2	Portafolio de productos en la línea industrial.....	36
1.5.3	Portafolio de servicios.....	37
1.6	Camisas Industriales de Industrias LAVCO Ltda.	38
1.6.1	Exportaciones de Camisas de cilindros de Industrias LAVCO Ltda.	38
1.6.2	Clientes Nacionales e Internaciones de las camisas Industriales de Industrias LAVCO Ltda. 39	
1.6.3	Descripción del proceso de producción de las camisas Industriales de Industrias LAVCO Ltda.....	40
1.6.4	Ficha Técnica de las camisas Industriales de Industrias LAVCO Ltda.....	43
1.6.5	Documentos necesarios para Exportación	43
1.6.6	Trámites y requisitos ante las autoridades competentes para Exportación	44
1.6.7	Costo de producción de las camisas de cilindros Industriales	49
1.6.8	Precio de Venta de las camisas de cilindros Industriales.....	49
2	Descripción del Mercado Canadiense	49
2.1	Información General de Canadá	49
2.2	Análisis PESTEL (Políticos, Económicos, Sociocultural, Ecológico y Legal) del Mercado de Canadá	51
2.2.1	Factor Político y Legal	51
2.2.2	Factor Económico.....	54
2.2.3	Factor Sociocultural	56
2.3	Tratado de Libre Comercio entre Canadá-Colombia	57
2.4	Medios de transporte de Canadá	58
2.4.1	Transporte Marítimo & Fluvial en Canadá.....	58
2.4.2	Transporte Aéreo en Canadá	61
2.4.3	Transporte Terrestre en Canadá	62
2.4.4	Transporte Ferroviario en Canadá	63
2.5	Exportación e Importación de bienes realizadas en Canadá	64
2.5.1	Exportaciones de bienes realizadas desde Canadá.....	64
2.5.2	Importaciones de bienes en el mercado canadiense.....	67
2.6	Exportación e Importación de Identificables como destinadas a los motores de émbolo de encendido por chispa en el mercado canadiense	69
2.6.1	Exportaciones de Identificables como destinadas a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa (8409.91)	69

2.6.2	Importaciones de Identificables como destinadas a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa (8409.91)	71
2.6.3	Condiciones de envase, etiquetado y empaque	73
3	Estrategias del Mercado Internacional	74
3.1	Estrategia de Producto	74
3.1.1	Condiciones de envase, etiquetado y empaque	74
3.1.2	Canal de Distribución de camisas cilindros	74
3.1.3	Seguro de Transporte de Mercancía.....	74
3.2	Estrategia de Mercado.....	74
3.2.1	Perfil del consumidor actual	74
3.2.2	Clientes Potenciales del sector petrolero y gas	75
3.2.3	Cultura de Negociación	76
3.3	Estrategia de Mezcla Promocional	78
3.3.1	Selección de medios de comunicación	78
3.3.2	Eventos y Ferias Sectoriales	79
4	Conclusiones y recomendaciones	80
	Referencias.....	82
5	Anexos	87

Listas de Tablas

Tabla 1 Estrategias de la Matriz DOFA de Industrias Lavco	33
Tabla 2 Matriz de Diagnóstico Interno y Externo de Industrias Lavco	34
Tabla 3 Portafolio de productos línea automotriz	35
Tabla 4 Portafolio de productos línea industrial	36
Tabla 5 Portafolio de servicios.....	37
Tabla 6 Países que importan camisas industriales de Industrias LAVCO	38
Tabla 7 Ficha Técnica de las Camisas Cilindros (Línea Industrial).....	43
Tabla 8 Entidades que se debe tramitar los Vistos Buenos.....	47
Tabla 9 Información General de Canadá.	50
Tabla 10 Información General de Canadá	53
Tabla 11 Indicadores de crecimiento económico de Canadá 2013-2017.....	55
Tabla 12 Indicadores de crecimiento socio-demografía de Canadá 2013-2017.	57
Tabla 13 Rutas marítimas Colombia-Canadá	60
Tabla 14 Países que importan bienes desde Canadá	65
Tabla 15 Productos que exportan desde Canadá.....	66
Tabla 16 Países que exportan bienes hace Canadá	68
Tabla 17 Países que exportan de Identificables como destinadas a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa desde Canadá.....	70
Tabla 18 Empresas exportadores de Canadá.....	71
Tabla 19 Países que importan de camisas industriales a Canadá.....	72
Tabla 20 Clientes Potencial en Canadá.....	75

Listas de Ilustraciones

Ilustración 1 Organigrama Industrias LAVCO Ltda.	32
Ilustración 2 Colaboradores en el área de fundición.	87
Ilustración 3 Máquinas Centrifugadoras en el área de fundición.	87
Ilustración 4 Proceso de mecanizado de una pieza.....	88
Ilustración 5 Máquina para Torno paralelo universal.....	88
Ilustración 6 Máquina Mecanizado CNC.....	89
Ilustración 7 Máquina Mecanizado de Rectificado	89
Ilustración 8 Máquina Mecanizado Bruñido	90
Ilustración 9 Área de trabajo de producción.....	90
Ilustración 10 Caja con camisas cilindros industriales	91
Ilustración 11 Envoltura de las camisas cilindros industriales	91
Ilustración 12 Camisas industriales	92
Ilustración 13 Cajas con camisas industriales	92
Ilustración 14 Etiqueta de camisas industriales.....	93

Listas de Gráficas

Gráfica 1 Total de exportaciones de camisas industriales de Industrias LAVCO	39
Gráfica 2 Total de valores de exportaciones de bienes 2013-2017 desde Canadá.....	65
Gráfica 3 Total de valores de importaciones de bienes 2013-2017 a Canadá	68
Gráfica 4 Total de valores de exportaciones de Identificables como destinadas a los motores 2013-2017 desde Canadá	70
Gráfica 5 Total de valores de importaciones de Identificables como destinadas a los motores 2013-2017 a Canadá.....	73

Resumen del Contenido

Este proyecto de grado titulado: “Estudio de acceso de mercado para exportación de camisas industriales de Industrias LAVCO Ltda del sector de petróleo y gas hacia Canadá” surge a que la Gerencia de la compañía Industrias Luis Armando Vesga y Compañía Limitada- Industrias LAVCO Ltda., ha querido ingresar al mercado canadiense por su gran importancia en el sector de Petróleo & Gas y el constante crecimiento del mismo en los últimos años, por esta razón, la necesidad de un estudio de viabilidad de exportación de camisas industriales hacia Canadá. El estudio consiste en identificar la capacidad de la compañía, la demanda del mercado canadiense, clientes potenciales y por último la capacidad exportable de Industrias LAVCO Ltda. Por último, para realizar el proyecto se requirió realizar un diagnóstico interno de la organización que permitiera conocer las falencias existentes en busca de la mejora de estos, además se hizo el diagnóstico externo que dio como resultado conocer que procesos hacen mejor las empresas de la competencia para poder mejorar los existentes en Industrias LAVCO Ltda., esto se recomienda y se plasma en el Plan de Investigación de Mercado propuesto a la empresa que fue objeto de estudio de este proyecto.

Palabras Claves: Exportación, Camisas Industriales, Petróleo y Gas, Industrias LAVCO Ltda., Canadá.

Introducción

El presente trabajo consiste en la elaboración de “Estudio de acceso de mercado para exportación de camisas industriales de Industrias LAVCO Ltda. del sector de petróleo y gas hacia Canadá.”, el cual se realizó para la empresa Industrias Luis Armando Vesga y Compañía Limitada, representada por Olga Patricia Vesga Rueda, cuya planta se encuentra localizada en la ciudad de Floridablanca, Santander, Colombia en el Kilómetro 4 Vía Floridablanca-Piedecuesta.

Industrias LAVCO Ltda., se dedica a la producción y comercialización de partes y camisas para motor, compresores y maquinarias industriales, además, cuenta con dos líneas de producción: la línea automotriz y la línea industrial. Por último, es proveedora de servicios de reparación y otros componentes internos relacionados directamente con el desempeño de motores y compresores.

Actualmente la empresa produce y comercializa camisas y pistones para grandes motores y compresores, y camisas húmedas y secas para motores a gasolina y diésel. Estos son los principales productos y se comercializa en el mercado colombiano y se exporta en 16 países, estos países son: México, Venezuela, Costa Rica, Guatemala, Curazao, Ecuador, Argentina, Nicaragua, Perú, República Dominicana, El Salvador, Bolivia, Honduras, Estados Unidos, y Panamá durante el período 2012-2018. Para la exportación de camisas y pistones para grandes motores y compresores se presenta la propuesta de comercializar en Calgary, Alberta, Canadá con las necesarias adecuaciones de etiquetado para exportar en la provincia.

Dentro de la investigación de mercado, se hace un estudio interno de la forma que se opera la empresa, el organigrama, y una breve descripción de los cargos dentro de la empresa. Además, se muestra la producción por el cual se realiza las camisas y pistones para grandes motores y compresores dentro de la empresa. Adicionalmente, se analizará la situación actual

tanto interna como externa, en cual se utilizará el método Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas, para revisar posibles riesgos que se puede encontrar en el mercado.

Así mismo, se estudia la situación actual de la Industria de Petróleo y gas en Canadá, cuestiones culturales, económicas, políticas y sociales que determinarán la posibilidad de ser aceptado en el mercado objetivo, en el que se localizarán las empresas potenciales a los cuales será dirigido nuestro producto. Además, dentro de este estudio de mercadeo, se analizan las barreras arancelarias y no arancelarias, el etiquetado ensamble y embalaje del producto.

Planteamiento del Problema

Industrias LAVCO Ltda es una empresa industrial en el sector metalmecánico. Está ubicada en Floridablanca, Santander. Se dedica a la producción y comercialización de partes para motor, compresores y maquinarias industriales, además, proveedora de servicios de reparación y otros componentes internos relacionados directamente con el desempeño de motores y compresores. Actualmente cuenta con dos líneas de producción: la línea automotriz y la línea industrial, con una participación según los informes de los períodos del 2013-2017 del Departamento Comercial del 80% y 20% respectivamente en cuanto a volumen de producción/mes y con una participación de 60% y 40% respectivamente en cuanto al monto en COP\$/mes, esto quiere decir que la línea industrial de la compañía es mucho más rentable que la automotriz. Sin embargo, durante este periodo, la Gerencia de la compañía ha identificado con respecto a los reportes del Departamento de Producción que la línea industrial está siendo subutilizada en un 40% sobre la capacidad instalada. Además, la demanda actual de este tipo de productos es muy baja a nivel nacional, aproximadamente entre 400 y 600 unidades/año, por esta razón, surgió la necesidad de buscar nuevos mercados a nivel internacional. Por otro lado, la compañía adquirió una maquinaria hace un año y ha realizado considerables inversiones en los últimos tres años en la línea industrial que permiten que su capacidad de respuesta sea más rápida pero que también obligan a que la compañía recupere estas inversiones con nuevos negocios.

Justificación del Problema

En la actualidad el mundo empresarial se ha venido transformando con el fin de competir en un acelerado mundo globalizado, por esta razón la empresa Industrias Luis Armando Vesga y Compañía, ha adquirido maquinaria y ha realizado considerables inversiones en los últimos años en la línea industrial que permiten que su capacidad de respuesta sea más rápida pero que también obligan a que la compañía recupere estas inversiones con nuevos negocios.

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?

Objetivos General y Específico

Objetivo General

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

Objetivo Específicos

- 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 Referencial

Marco de Antecedentes de Investigación

Investigación de Mercados para la exportación en Canadá

- (Calles González , Méndez Morales , Ortega Salazar, Rodríguez Sánchez, & Tello Prior, 2012) en la Universidad Veracruzana publicaron su Trabajo de Grado para obtener el título de Especialista en Administración de Comercio Exterior, titulado: “Proyecto de Exportación: Ron blanco a Ontario, Canadá” El propósito de este trabajo es de elaborar un plan de exportación para la empresa Agroindustrias Natural Mexicana S.A de Ron blanco hacia la ciudad de Ontario en Canadá.
- (Dávila Mejía, 2013) en la Universidad Tecnológica Equinoccial publicó su Trabajo de Grado para obtener su título de grado profesional de Ingeniería en Comercio Exterior Integración y Aduanas, titulado: “Proyecto de prefactibilidad para la exportación de mango hacia el mercado de Canadá (2012-2021).” El propósito de este trabajo es de diseñar un proyecto de prefactibilidad para establecer la viabilidad comercial, técnica y financiera para la exportación de mango al mercado canadiense.
- (La Rosa Duarte & Camaiora Castañeda, 2016) en la Universidad de Lima publicaron su Trabajo de Grado para obtener su título de grado Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales, titulado: “Exportación de banano orgánico a Canadá.” El propósito de este trabajo es de desarrollar un Plan de Negocios viable para la exportación de un producto nutritivo, exótico y de calidad, que es el banano orgánico, al mercado canadiense.

Investigación de Mercados en el sector de Hidrocarburos

- (Rodríguez Pinzón, 2012) en la Escuela de Administración de Negocios publicaron su Trabajo de Grado para obtener el título de Especialista en Gerencia de Proyectos, titulado: “Estudio del sector petrolero para la generación de una empresa de bienes en el sector”. El propósito de este trabajo es de realizar un estudio que analice del sector petrolero que analice los alcances, oportunidades y desventajas de generar un proyecto de representación exclusiva en el sector.
- (López-Damas de la Prida, 2015) en la Universidad Piloto de Colombia publicaron su Trabajo de Grado para obtener el título de grado profesional en Administración y Dirección de Empresas, titulado “Análisis de los mercados oligopolistas: el sector de hidrocarburos en España.” El propósito de este trabajo pretende defender la idea principal de la existencia de monopolio en el sector de hidrocarburos español respecto del oligopolio que el Estado quiere hacer entender.
- (Durán Hernández & Méndez Artunduaga, 2009) en la Universidad de Sevilla publicaron su Trabajo de Grado para obtener el título de grado profesional de Ingeniería Industrial, titulado “Plan de negocios para exportar maracuyá y cholupa como fruta fresca y/o en pulpa hacia Canadá.” El propósito de este trabajo es de desarrollar un plan de negocios para la exportación de Maracuyá y Cholupa como fruta fresca y/o en pulpa hacia Canadá.

Marco Teórico

Investigación de Mercados

¿Qué es la Investigación de Mercados?

Para definir de que se trata la investigación de mercados, vamos a citar a tres autores importantes. Según la autora (Malhotra, 2004) en su libro, define a la investigación de mercados como “la identificación, acopio, análisis, difusión y aprovechamiento sistemático y objetivo de la información con el fin de mejorar la toma de decisiones relacionada con la identificación y la solución de los problemas y oportunidades de marketing. Con la investigación de mercados se pretende entregar información fidedigna que exprese el verdadero estado de las cosas.” Por otro lado, según los autores (Kinear & Taylor, 2000), lo define de la siguiente manera: “La investigación de mercados es el enfoque sistemático y objetivo para el desarrollo de la toma de decisiones por parte de la Gerencia de Mercadeo.” Por último, para los autores (Montes Mojica & Burgos Galvis, 2015), esta les sirvió para identificar las oportunidades de negocio, sus potenciales clientes, mejoramiento de diseño y medios de publicidad que conlleve al éxito del producto.

Resumiendo, a las tres definiciones anteriores acerca del Benchmarking, se puede concluir que la 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.

Tipos de Investigación de Mercados

Para la autora (Camacho Da Silva, 2002), existen cuatros tipos básicos de investigación de mercado teniendo en cuenta los objetivos que persiguen las investigaciones.

1. La investigación descriptiva es aquella que busca definir claramente un objeto, el cual puede ser un mercado, una industria, una competencia, puntos fuertes o débiles de empresas, algún tipo de medio de publicidad o un problema simple de mercado. (Camacho Da Silva, 2002)
2. Investigación causal. es aquella investigación que busca explicar las relaciones entre las diferentes variables de un problema de mercado, es el tipo de investigación que busca llegar a los nudos críticos y buscará identificar claramente fortalezas y debilidades explicando el “Por Qué?” y el “Cómo?” suceden las cosas. (Camacho Da Silva, 2002)
3. Investigación de predicción. Es aquella que busca proyectar valores a futuro; buscará predecir variaciones en la demanda de un bien, niveles de crecimiento en las ventas, potencial de mercados a futuro, número de usuarios en x tiempo, comportamiento de la competencia etc. En cualquier estudio predictivo, generalmente se deberán tener en cuenta elementos como el comportamiento histórico de la demanda, cambios en las estructuras de mercado, aumento o disminución del nivel de ingresos (Camacho Da Silva, 2002)
4. 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)

Proceso de Investigación de Mercados

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

Para comenzar la investigación mercados, se debe definir el problema que existe la empresa. Después de definir el problema, se debe formular el problema que se requiere resolver. Posteriormente, de formular el problema, se formula las preguntas de la investigación, además, se estipula los objetivos de esta. Toda esta información sirve para resolver el problema, además, da un panorama para establecer un cronograma de actividades para realizar el plan de investigación. (Zikmund & Babin, 2008)

2) Diseño del plan de investigación

Este paso está constituido por 4 procesos básicos: Seleccionar el diseño de la investigación, Identificar los tipos de información necesaria; identificadas en el punto anterior y las fuentes de la información que se requiera recopilar, Determinar los instrumentos de medición y Recopilación de Datos. (Zikmund & Babin, 2008)

3) Recopilación de datos

Luego de determinar qué tipo de información es la necesaria, se debe determinar el método en que se logrará obtener dicha información. Existen múltiples métodos dentro de los que se encuentran las encuestas telefónicas, las encuestas por correo o e-mail, encuestas personales o encuestas en grupo. Por otra parte, existen dos métodos básicos de recolección de información; mediante preguntas o mediante observación, siendo el instrumento más común el cuestionario. (Zikmund & Babin, 2008)

4) Preparación y análisis de datos

El análisis se debe iniciar con la eliminación de la información que no era necesario, con la confirmación de las escalas, verificación del correcto llenado de las encuestas y en ocasiones con pre-tabulaciones (en el caso de preguntas abiertas). Una vez que se tiene codificada toda la información, el análisis como tal puede dar inicio. (Zikmund & Babin, 2008)

5) Interpretación, preparación y presentación del informe con los resultados

Luego de analizar la información se puede hacer deducciones acerca de lo que sucede en el mercado, lo cual se le conoce como “hallazgos”. Estos deben presentarse de una manera ordenada y lógica ante las personas encargadas de tomar las decisiones, la transparencia de dicha información hará que alcancemos la meta de forma efectiva. (Zikmund & Babin, 2008)

Los reportes de investigación deben tener un capítulo de resumen, el cual será la guía para las personas que no conocen de investigación, haciendo el informe mucho más continuo y fácil de leer. Con todos estos pasos, el éxito de la investigación está garantizado. Podemos saber todo y llegar a muchas conclusiones... siempre y cuando todo esté acorde a lo descrito. (Zikmund & Babin, 2008)

Matriz Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas -DOFA-

¿Qué es matriz DOFA?

La matriz DOFA es una herramienta generalmente utilizada como método de diagnóstico empresarial en el ámbito de la planeación estratégica, con el fin de generar un diagnóstico y analizarlas para generar estrategias a partir de la identificación de los factores internos y externos de la organización, dada su actual situación y contexto. (Amaya Correa , 2010)

Esta herramienta es considerada sencilla, sin embargo, se puede obtener un análisis general de la situación interna y externa de una organización determinada. En cuanto a las siglas provienen del acrónimo en inglés SWOT (strenghts, weak-nesses, opportunities, threats); en español, aluden a fortalezas, oportuidades, debilidades y amenazas. (Ponce Talancón, 2007)

Matriz Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológico y Legal - PESTEL-

¿Qué es matriz PESTEL?

El análisis de la matriz PESTEL es una herramienta de gran utilidad para comprender el crecimiento o declive de un mercado, y, en consecuencia, la posición, potencial y dirección de un negocio. Está compuesto por los factores del entorno general que son: Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legal, utilizados para evaluar el mercado en el que se encuentra un negocio o unidad. (Chapman , 2016)

Marco conceptual

- **Aranceles Aduaneros:** Son derechos de aduana que se le aplican a las importaciones de productos con dos propósitos fundamentales, por un lado, ser fuente de ingresos al Estado y por otro proteger a ciertos sectores de la economía cuando se importan productos que pueden llegar a competir con la producción nacional. (Revista Dinero, 2013)
- **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.
- **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)

Marco legal

Marco legal en Colombia

Marco legal de comercio Exterior en Colombia

- Ley 79 de 1931 por la cual se regirán las disposiciones de la importación y exportación en el territorio aduanero nacional. (Congreso de la República de Colombia, 1931)
- Ley 67 de 1979 - Sociedades de comercialización internacionales; por la cual se dictan las normas generales a las que deberá sujetarse el presidente de la República, para fomentar las exportaciones a través de las Sociedades de Comercialización Internacional, y se dictan otras disposiciones para el fomento del comercio exterior. (Congreso de la República de Colombia, 1979)
- Ley 49 de 1981; por medio de la cual se aprueba el "Protocolo de Adhesión de Colombia al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio", hecho en Ginebra el 28 de noviembre de 1979. (Congreso de la República de Colombia, 1981)
- Ley 48 de 1983 – Ley marco. Criterios generales que orientan las regulaciones sobre comercio exterior (El artículo 27 de la ley 7 de 1991 la deroga en “lo pertinente”): Por la cual se expiden normas generales a las cuales debe sujetarse el gobierno nacional para regular aspectos del comercio exterior colombiano. (Congreso de la República de Colombia, 1983)

- Decreto 2666 de 1984; por el cual se revisa parcialmente la legislación aduanera con respecto a unificar las normas colombianas de aduanas con las de los demás países miembros del Acuerdo de Cartagena y desarrollar normativamente los principios señalados en el Acuerdo general sobre Aranceles y Comercio, GATT. (Presidente de la República de Colombia, 1984)
- Ley 7 de 1991 – Criterios generales para la regulación del comercio exterior. Creación del Ministerio de Comercio Exterior, del Banco de Comercio Exterior y del Fondo de Modernización Económica; por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones. (Congreso de la República de Colombia, 1991)
- Ley 9 de 1991–Criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional del café; por la cual se dictan normas generales a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias. (Congreso de la República de Colombia, 1991)
- Decreto 1909 de 1992; por el cual se modifica parcialmente la legislación aduanera con respecto a regular la importación de mercancías, entendiéndose por ésta la introducción de mercancía de procedencia extranjera al territorio nacional. (Presidente de la República de Colombia, 1992)
- Ley 6 de 1992 – Ley marco de aduanas; por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno para modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas. (Congreso de la República de Colombia, 1992)

- Decreto 2685 de 1999; por el cual se modifica la legislación aduanera. Además, dispone las políticas que permitan fortalecer la inserción de la economía colombiana en los mercados internacionales, facilitando y agilizando las operaciones de comercio exterior. (Presidente de la República de Colombia, 1999)
- Decreto 1232 de 2001: por el cual se modifica parcialmente el Decreto 2685 de 1999 y se dictan otras disposiciones. (Presidente de la República de Colombia, 2001)
- Ley 790 de 2002: por la cual se expiden disposiciones para adelantar el programa de renovación de la administración pública y se otorgan unas facultades extraordinarias al Presidente de la República. (Presidente de la República de Colombia, 2002)
- Decreto 2788 de 2004: Por el cual se reglamenta el Registro Único Tributario de que trata el artículo 555-2 del Estatuto Tributario. (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2004)
- Ley 1429 de 2010: La presente ley tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse. (Congreso de la República de Colombia, 2010)
- Decreto 545 de 2011 por el cual se reglamentan parcialmente los artículos 5º, 7º, 48 y 50 de la Ley 1429 de 2010. (Presidente de la República de Colombia, 2011)

Marco legal en Canadá

Marco legal de comercio Exterior en Canadá

- Acto 40 de 1995-Sanciones Monetarias Administrativas en la Agricultura y Agroalimentaria-establece un sistema de sanciones administrativas monetarias para la aplicación sobre productos agrícolas. Además, incluye la reglamentación para productos lácteos, huevos, frutas y verduras frescas, miel de abeja, ganado, avicultura

y productos procesados relacionados. (Minister of the Crown in the Canadian Cabinet, 1995)

- Acto 40 de 1985- Embalaje y Etiquetado para el Consumidor Los paquetes deben ser fabricados, llenados y exhibidos de manera que no confunda al consumidor en cuanto a la calidad o cantidad del producto en el paquete. Se requieren contenedores de tamaño estándar para ciertos productos pre empaquetados, mientras que ciertos productos alimenticios se venden por peso, peso escurrido o volumen. (Minister of the Crown in the Canadian Cabinet, 1985)
- Acto 25 de 1985-Inspección de Carne- establece acerca de la importación y exportación de comercio interprovincial de productos cárnicos, el registro de establecimientos, la inspección de animales y productos cárnicos registrados, establecimientos y las normas para aquellos establecimientos y para animales sacrificados y productos cárnicos elaborados en dichos establecimientos. (Minister of the Crown in the Canadian Cabinet, 1985)
- Acto 14 de 2009- Sanciones Monetarias Administrativas en las violaciones al Medio Ambiente- estable una alternativa del sistema penal y complementar a las medidas de ejecución existentes. (Minister of the Crown in the Canadian Cabinet, 2009)
- Acto 34 de 1985- Ley de Competencia- establece la regulación general del comercio y el comercio en relación con conspiraciones, prácticas comerciales y fusiones que afectan a la competencia. (Minister of the Crown in the Canadian Cabinet, 1985)
- Acto 1 de 1985-Impuesto de Ingreso- establece la regulación general acerca de los Impuestos de Ingreso. (Minister of the Crown in the Canadian Cabinet, 1985)
- Acto 16 de 1993- Seguridad de Vehículos Motorizados- Regula la fabricación e importación de vehículos automotores y equipos automotrices. (Minister of the Crown in the Canadian Cabinet, 1993)

- Acto M-9 de 1985- Estándares de Consumo de combustibles de los vehículos de motor- Establece los estándares federales de consumo de combustible de los vehículos de motor. (Minister of the Crown in the Canadian Cabinet, 1985)

Diseño Metodológico

La metodología contemplada para comprender el hecho mostrado y resolver el problema de estudio será de utilizar una metodología cualitativa de investigación para abordar la pregunta y los objetivos del estudio. Con esta metodología se quiere llegar a resultados confiables sobre el tema a desarrollarse. Finalmente obtendremos como respuesta al objetivo principal, un completo estudio sobre la problemática que en este caso la realización de un estudio de acceso de investigación de mercados para exportación de camisas industriales en el sector de petróleo y gas en el mercado canadiense.

Metodología cualitativa

¿Qué es metodología cualitativa?

Según los autores (Rodríguez Gómez, Gil Flores, & García Jiménez, 1996), la metodología de la investigación cualitativa implica la utilización y recogida de una gran variedad de materiales—entrevista, experiencia personal, historias de vida, observaciones, textos históricos, imágenes, sonidos – que describen la rutina y las situaciones problemáticas y los significados en la vida de las personas.

Etapas de la metodología cualitativa

Según el autor (Monje Álvarez, 2011), se debe realizar c fases para realizar una investigación de carácter cualitativo, estas son:

1. Etapa preparativa: En esta fase inicial de la investigación se establece el marco teórico conceptual desde el que parte la investigación, y la planificación de las actividades que se ejecutarán en las fases posteriores.

2. Trabajo de campo: En esta fase, el investigador obtiene la información necesaria para realizar la investigación. Además, en esta fase, el investigador tiene que enfrentar decisiones relativas al acceso al campo, la recogida productiva de datos y el abandono del campo.
3. Fase analítica: Durante el proceso de esta fase, el investigador realiza tres tareas básicas que son la reducción de datos, posteriormente la disposición y transformación de datos, por último, la obtención de resultados.
4. Fase informativa: En esta fase, se culmina el proceso de investigación con la presentación y difusión de los resultados.

1 Análisis de Industrias LAVCO Ltda.

1.1 Descripción de Industrias LAVCO Ltda.

1.1.1 Objeto Social de 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; así mismo, prestan el 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.

1.1.2 Sector Económico de Industrias LAVCO Ltda.

Industrias LAVCO Ltda., es una empresa manufacturera y de servicios, del sector metalmecánico.

1.1.3 Representante Legal de Industrias LAVCO Ltda.

Desde 1991 hasta el momento, la doctora Olga Patricia Vesga Rueda, odontóloga de la Universidad Santo Tomas de Bucaramanga, ha sido miembro de la junta directiva y para el 2014 hasta el momento es la Gerente General y Representante Legal de la empresa.

1.1.4 Ubicación de Industrias LAVCO Ltda.

La instalación administrativa y su planta de producción de la empresa están ubicados sobre el Kilómetro 4 vía Piedecuesta a Floridablanca, en el municipio de Floridablanca, del departamento de Santander, República Colombia. Esta instalación cuenta con más de 2.000 metros cuadrados de construcción en donde funcionan tres pisos: En el primer piso se encuentra salones de fundición y mecanizado, en el segundo piso se encuentra oficinas administrativas, y en el tercer piso se encuentra un salón de reuniones con capacidad de 40 personas.

1.1.5 Reseña Histórica de Industrias LAVCO Ltda.

La historia de la Empresa INDUSTRIAS LAVCO LTDA., se remonta a la trayectoria laboral, de más de 50 años, de su gerente Luis Armando Vesga Gutiérrez, quien nació en Charta (S.S.) en el año 1926 y llegó a Bucaramanga en 1935.

Las precarias condiciones económicas que enfrentó durante su niñez y juventud, y su compromiso de colaborar en la satisfacción de las necesidades de su familia, le impidieron realizar estudios, por lo cual solo cursó hasta segundo de primaria en la escuela de su pueblo natal y paso desde ese momento a la tutoría de su padre quien complementó en casa sus estudios en la medida de sus capacidades. Debido a esto tuvo que desarrollar de manera autodidacta sus cualidades, ejecutando inicialmente todo tipo de oficios que fue gradualmente orientando hacia la parte técnica en labores de carpintería, albañilería, hechura de tornillos, bujes y otras piezas. Poco a poco fueron destacando su espíritu de trabajo y honestidad para encontrar personas que lo apoyaron con su confianza, encargándole diversas pequeñas tareas, y respaldándolo en la compra de sus primeros implementos de trabajo.

Hacia 1.950 monta, junto con su hermano Efraín y otros socios la firma SIVECOL. Para 1.965 Don Efraín y Don Armando, cambiaron la razón social a VESGA HERMANOS. En este lapso además de trabajar en mecánica, fabricaron herrajes finos para sillas giratorias, y realizaron una serie de trabajos a nivel de mejoras de maquinaria y productos especiales por encargo. Con el transcurso del tiempo, el objeto social pasó de taller de Mecánica Industrial a centrarse exclusivamente en la Rectificación de Motores, con la razón social “REMOTORES” negocio que se mantuvo hasta 1.990.

En septiembre de 1.975 animados por las disposiciones gubernamentales de protección y fomento a la industria nacional y por el proyecto de factibilidad de montar una industria fabricante de camisas en Santander, los propietarios se asociaron con la firma METALURGICA DE COLOMBIA LTDA. “METCO LTDA.”, pero sin abandonar la

Rectificación de Motores. La Empresa logra consolidar en 15 años una participación de más o menos un 10 % del mercado nacional, pero se liquida en 1.990 por incompatibilidad de criterios de manejo entre las dos familias.

La Empresa Lavco como tal inició labores en su ubicación actual hacia mediados de 1.991 teniendo desarrolladas únicamente dos líneas de productos: Camisas Centrifugadas para motores de combustión a gasolina, y Camisas para la línea: Grandes Motores, en dos referencias. Durante 1.992 se inició la fabricación de bujes centrifugados para asientos de válvulas y se continuó manteniendo y procurando aumentar la participación en el mercado nacional. Finalizando este año se inició con pequeños volúmenes las exportaciones hacia Venezuela gracias el apoyo de miembros de la familia que viven en ese país, y quienes a pesar de haber estado dedicados a ocupaciones totalmente diferentes se deciden a incursionar en la rama por el interés de colaborar con la naciente industria. Gradualmente se desarrollan nuevas líneas de trabajo entre las que se destaca: la Línea Renault, que fue proveedora de Dana, a través de Transejes de las camisas para ensamble de sus kits de reparación; la Línea de camisas para Grandes Motores, que fue mejorando gradualmente trabajando en continuidad con las actividades de Lavco y gracias al apoyo recibido por Ecopetrol pasando a ser proveedores autorizados y compitiendo contra productos importados originales; la Línea Ceja-Diesel, la cual se ha convertido en la referencia más comercial y ha venido cobrando gradualmente mayor importancia en la medida en que se incursiona en el mercado; la Línea de Bujes Centrifugados para Motores Gasolina y Diesel, que se ofrece formalmente al mercado en el año 2001 como fruto de 3 años de estudios y pruebas técnicas y en exhaustivo seguimiento de desempeño; y la Línea de Servicios Especiales de Reparación para Grandes Motores y Compresores, se inició desde finales de 1.999 con gran éxito al unir su capacidad de reparación con los productos propios de esa tarea. Para el año 2014, Don Armando Vesga Rueda (Q.E.P.D) fallece, sin embargo, ya el control administrativo estaba en manos de sus hijos. (Vesga Rueda, 2019)

1.1.6 Política de Calidad Industrias LAVCO Ltda.

Industrias Lavco Ltda. tiene como Política de Calidad, la satisfacción de los requerimientos de sus clientes a nivel nacional e internacional apoyándose a través del establecimiento, gestión, logro y monitoreo de exigentes metas de productividad, tanto en los procesos operativos como administrativos y comerciales.

1.1.7 Valores Institucionales de Industrias LAVCO Ltda.

La administración de la empresa reconoce que no es suficiente con cumplir con su objeto social, sino que además es importante comprometerse con un conjunto de valores que sean aplicados y respetados por todos sus empleados de todos los rangos. Estos valores primordiales para esta institución son:

- Trabajo en equipo
- Honestidad
- Adaptabilidad al cambio y creatividad
- Autonomía y responsabilidad
- Ahorro
- Servicio excepcional
- Responsabilidad Ambiental

1.2 Misión, y Visión de Industrias LAVCO Ltda.

1.2.1 Misión de Industrias LAVCO Ltda.

Somos una empresa industrial productora y comercializadora de partes para motor, proveedora de servicios de reparación y otros componentes internos relacionados directamente con el desempeño de motores y compresores. Contamos con clientes a nivel nacional e internacional en los segmentos de: Comercialización de partes, Talleres de Rectificación de Motores y Mecánica Industrial Diésel, así como organizaciones del sector Industrial y Energético que son atendidas directamente o a través de sus respectivos proveedores de servicios.

1.2.2 Visión Industrias LAVCO Ltda.

Ser un proveedor líder del mercado colombiano, reconocido en Latinoamérica, por la calidad de los productos fabricados y comercializados, así como un ofertante de servicios metalmecánicos consolidado en los sectores industriales y energéticos que cuente con aliados estratégicos a nivel nacional e internacional, de quienes recibamos inversión en transferencia de conocimiento, tecnología y capital.

1.3 Análisis de la estructura organizacional

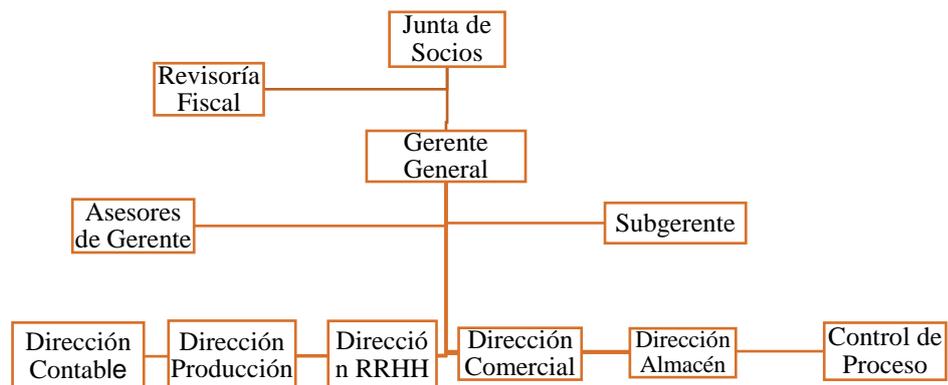


Ilustración 1 Organigrama Industrias LAVCO Ltda.

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor con la información proporcionada por Industrias LAVCO Ltda

1.4 Análisis de la Matriz de Diagnóstico Interno y Externo (Fortaleza, Debilidades, Oportunidades y Amenazas)

Entre las Estrategias que se van a utilizar son las siguientes:

<p>Estrategias Fortalezas-Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 loa 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
<p>Estrategias Debilidades-Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none">• 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)
<p>Estrategias Debilidades-Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none">• 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
<p>Estrategias Fortalezas -Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none">• 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

Tabla 1 Estrategias de la Matriz DOFA de Industrias Lavco

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor

Fortalezas

- Objetivos y metas claras y concisas para los colaboradores
- Personal comprometido con los objetivos de la organización
- Capacidad humana, competitiva y maquinaria adecuada para el proceso
- Posicionamiento de marca con el sector empresarial en la región.
- Servicio preventa y post venta
- Sistema de gestión de la calidad ISO 9000.
- Flexibilidad y adaptación a las necesidades del cliente
- Excelente administración y equipos operativos.
- Adaptabilidad a las necesidades del mercado y a las necesidades de los clientes.
- Existen datos históricos sobre los productos exportados a otros países por parte de Industrias LAVCO.

Debilidades

- Desarrollo tecnológico limitado
- Estructura administrativa, decisiones concentradas en una sola persona que es la gerencia.
- LAVCO no tiene reconocimiento como exportador de camisas industriales en Canadá
- No se tiene claro cuáles son las características que debe de cumplir el producto para entrar en el mercado norteamericano
- Sistema de gestión de proveedores deficiente
- No se conocen los precios de compra (producto, almacenamiento, embalaje y transporte).
- No se conocen los precios de venta (producto, almacenamiento, embalaje y transporte)
- No se tiene claro cuáles son las características que debe de cumplir el producto para entrar en el mercado canadiense.

Oportunidades

- Ingresar en nuevos mercados
- Diversificarse en productos relacionados
- El departamento de Santander está ubicado como el tercer departamento de competitividad a nivel nacional según el Índice Departamental de Competitividad 2017-2018.
- Potencial de capacitación de personal para la mejora continua de sus productos
- Potencial de expandirse hacia mercados internacionales.
- Poca competencia de productos similares
- Santander es el cuarto departamento más competitivo del país, posición que ha mantenido durante los últimos años, según el informe del Índice Departamental de Competitividad para Santander.

Amenazas

- La alta tasa de desempleo en la ciudad.
- Aumento y establecimiento de impuestos en las Reformas Tributarias
- Carga prestacional de los colaboradores es muy alta y genera gran impacto a los costos.
- Legislación normas ambientales
- Comportamiento del precio de la materia prima
- Empresas exportadoras de camisas industriales de México, y Estados Unidos

Tabla 2 Matriz de Diagnóstico Interno y Externo de Industrias Lavco

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor

1.5 Portafolio de Productos y Servicios

1.5.1 Portafolio de productos en la línea automotriz

Producto	Descripción del producto
Camisas secas para motores a gasolina.	Estas camisas son utilizadas en los automóviles y motocicletas. Este tipo de camisa se entrega con el diámetro exterior terminado y el diámetro interior semi-terminado siguiendo los espesores y longitudes requeridos por el cliente. (Industrias Lavco Ltda., 2019)
Camisas húmedas para motores a gasolina	Aplica para la fabricación de camisas para automóviles Renault. Se entregan completamente terminadas tanto en interior como exterior y en sus caras planas. Se venden como suministro completo para juegos o “kits” de reparación. (Industrias Lavco Ltda., 2019)
Camisas para motores Diesel (húmedas y Ceja)	Aplica para la fabricación de camisas para todo tipo de vehículos movidos por Diesel y con refrigeración directa. (Industrias Lavco Ltda., 2019)
Bujes o Barras centrifugadas para asientos de válvulas	LAVCO suministra lingotes producidos directamente en fundición centrifugada, para fabricación de asientos de válvulas para trabajar en admisión y escape de gasolina, y admisión de Diesel. (Industrias Lavco Ltda., 2019)

Tabla 3 Portafolio de productos línea automotriz

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor, basada en la información de (Industrias Lavco Ltda., 2019).

1.5.2 Portafolio de productos en la línea industrial

Producto	Descripción del producto
Camisas industriales y pistones para grandes motores y compresores.	Fabricación de camisas en fundición gris centrifugada para motores y compresores CATERPILLAR®, INGERSOLL RAND®, SUPERIOR®, WAUKESHA®, AJAX®, ARIEL®, SULZER®, WARTSILA®, WORTHINGTON® entre otros. (Industrias Lavco, 2019)
Fabricación, ensamble y mecanizado de piezas para compresores	Fabricación de pistones, vástagos, ejes, crucetas, entre otros en hierro gris y aluminio. Además, produce camisas y pistones para bombas INGERSOLL RAND®, WORTHINGTON®, GARDNER DENVER®. (Industrias Lavco, 2019)
Fabricación, ensamble y mecanizado de piezas del sector industrial.	Fabricación, ensamble y mecanizado de: canastas y tornillos sinfín para extractoras de aceite de palma, piñones para elevadores de cangilones, placa para filtro prensa, cajas de termostatos para moto niveladoras y tubos de aluminio para combustible. (Industrias Lavco, 2019)
Fabricación de piezas para la industria de Extracción de Palmas	Se fabrican Bujes, Coronas en Bronce centrifugado y otras piezas según las normas SAE 65, 64, 62, 40. También se realiza la fundición de piezas en Hierro Nodular y Aluminio de acuerdo a muestras o planos entregados por los clientes. (Industrias Lavco, 2019)
Fabricación de piezas para la industria de Extracción de Palmas	Se fabrican Bujes, Coronas en Bronce centrifugado y otras piezas según las normas SAE 65, 64, 62, 40. También se realiza la fundición de piezas en Hierro Nodular y Aluminio de acuerdo a muestras o planos entregados por los clientes. (Industrias Lavco, 2019)

Tabla 4 Portafolio de productos línea industrial

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor, basada en la información de (Industrias Lavco Ltda., 2019)

1.5.3 Portafolio de servicios

Servicios	Descripción del servicio
Reparación de cilindros motrices y compresores reciprocantes	Se presta el servicio de reparación de cilindros compresores de gas, de aire y otras aplicaciones de diversas etapas, siguiendo la norma API 618. Igualmente se presta el servicio de reparación cilindros motrices de cualquier marca. Para este servicio se ofrecen pruebas END (hidrostáticas, pruebas de partículas magnéticas, de tintas penetrantes) para comprobar la integridad física del componente. (Industrias Lavco, 2019)
Reparación de piezas del sector industrial.	Reparación de piezas industriales para la industria palmicultura, energética, cementera, petrolera y de gas. Las reparaciones abarcan desde crucetas de compresor, culatas de motores, ejes, cojinetes, bielas de motor, pivote de turbina, entre otros. (Industrias Lavco, 2019)
Operación y mantenimiento de equipos y maquinarias en el sector petrolero	Realización de servicios de operación y mantenimiento preventivo y correctivo de gran escala. (Industrias Lavco, 2019)

Tabla 5 Portafolio de servicios

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor, basada en la información de (Industrias Lavco Ltda., 2019)

1.6 Camisas Industriales de Industrias LAVCO Ltda.

1.6.1 Exportaciones de Camisas de cilindros de Industrias LAVCO Ltda.

Según la información recolectada por Syscomer, desde el 2013-2017, la empresa Industrias LAVCO Ltda., exportó a 15 países: Estados Unidos, Panamá, Venezuela, Ecuador, Guatemala, Puerto Rico, Nicaragua, Honduras, El Salvador, Perú, Bolivia, Antillas Holandesas, Costa Rica, República Dominicana, y Curazao. En el año 2017, la empresa Industrias LAVCO Ltda., exportó \$ 1.348.452 de dólares, sin embargo, sus exportaciones han disminuido con respecto al 2015, esto se debe a la disminución de algunos países comerciales, especialmente Venezuela que les dejó de comprar en el 2017. Por otro lado, el país que más le ha comprado en este período es Estados Unidos, lo cual representa el 66-70% de las exportaciones de esta empresa.

País Destino de Exportación	Valor exportado en 2013	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado 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

Tabla 6 Países que importan camisas industriales de Industrias LAVCO

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor con la información recopilada por Gerencia



Gráfica 1 Total de exportaciones de camisas industriales de Industrias LAVCO

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor con la información recopilada de Industrias LAVCO

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

Industrias LAVCO Ltda. atiende una amplia variedad de clientes entre los que se encuentran empresas de Colombia y el exterior comercializadoras de partes para motor, talleres de rectificación de motores y organizaciones dedicadas a la explotación y mantenimiento del sector industrial, petrolero y energético, industria de palma de aceite y alimentos, entre otros sectores. Entre los clientes destacados se encuentran: TGI Grupo de Energía de Bogotá, Cerrejón, Ecopetrol, Confipetrol, Grupo Argos, Praxair, Terpel, Palmas del Cesar, Hoerbiger, Yara International ASA, Dresser Rand, entre otros. (Industrias Lavco LTDA, 2019)

1.6.3 Descripción del proceso de producción de las camisas Industriales de Industrias LAVCO Ltda.

1.6.3.1 *Compra y recepción de materias primas*

El área de producción, solicita por medio de una orden de compra a la directora de compras. Esta, se encarga de realizar una orden para los proveedores. Posteriormente, estos entregan los productos dentro de 1 a 7 días hábiles para entregar la orden. Dentro de las principales materias primas se encuentran: el hierro gris, la piedra caliza y el aluminio que es empleado para la producción de las camisas industriales.

1.6.3.2 *Fundición*

El proceso de fundición se trabaja por colado centrifugado para asegurar la resistencia y homogeneidad del material. Así mismo, utilizan diferente composición de los materiales según el tamaño y el uso de camisas industriales a fabricar. En el día de preparación de la fundición: Es necesario preparar con un día de anterioridad las materias primas a fundir, hacer limpieza de los hornos y programar los moldes a utilizar.

1.6.3.3 *Inspección y Selección*

Una vez hecha la fundición se hace finalmente una inspección y selección del material terminado que cumple con las especificaciones requeridas (Control de Calidad) para pasar al proceso de mecanizado.

1.6.3.4 *Almacenamiento en Patio*

Una vez fundidos los moldes y dar el aval de la calidad, estos pasan a ser almacenados al patio exterior, listos para ser mecanizados por los operarios. Los tubos almacenados en el patio se encuentran marcados según el número de la colada y los diámetros, tanto del tubo como de la camisa para conservar la trazabilidad de estos.

1.6.3.5 Mecanizado

El proceso de mecanizado comienza en la recepción del material enviado por fundición, a partir de ese momento se hace da inicio a la Hoja de Trazabilidad del lote, la cual lo estará acompañando durante todo el proceso, especificando los diámetros internos, externos y demás especificaciones del cliente, al mismo tiempo que genera un control de las cantidades producidas, observaciones y características de los mismos.

- Mecanizado por corte: Esta máquina herramienta realiza el mecanizado con una cuchilla montada sobre el porta herramientas del carnero, que realiza un movimiento lineal de corte, sobre una pieza fijada la mesa, que tiene el movimiento de avance perpendicular al movimiento de corte.
- Mecanizado Interior: Esta máquina herramienta realizar el mecanizado, con el fin de eliminar las porosidades que se pueden encontrar al interior. Para la línea industrial se conoce como el proceso de alisado y se realiza con una máquina alesadora.
- Mecanizado Exterior: Esta máquina herramienta realizar el mecanizado, con el fin de eliminar las porosidades que se pueden encontrar al exterior. Para la línea industrial se conoce como el proceso de alisado y se realiza con una máquina alesadora.
- Mecanizado CNC: El mecanizado es un proceso mediante el cual se fabrican mecanizado de piezas con la ayuda de computadoras que controlan las maquinas herramienta. Gracias al Control Numérico por Computadora (CNC) se ha automatizado el proceso de fabricación de las piezas ya que permite utilizar un conjunto de instrucciones para controlar el mecanizado mediante un programa contando con la mínima intervención humana. Se cuenta con máquinas de gran fuerza en 2 modelos diferentes con altos niveles de precisión.
- Mecanizado de Rectificado Final: Este es un proceso de mucha mayor precisión que consiste en arrancar por abrasión, algunos desperdicios que no fue posible quitar

anteriormente. Éste se realiza con piedras abrasivas que rectifican los diámetros tanto interno como externo.

- **Mecanizado Bruñido:** Es una operación de acabado que mejora las superficies del cilindro, por medio de piedras bruñidoras, y genera relieves o surcos necesarios en el acabado final de la pieza. LAVCO utiliza una bruñidora horizontal para cilindros industriales y demora en promedio 7 horas por cada uno. Para las camisas húmedas se utiliza una bruñidora vertical.

1.6.3.6 *Control Final del Mecanizado*

Control Final: La etapa de mecanizado culmina haciendo una inspección detallada de las piezas que deben cumplir con las especificaciones dadas por el cliente. Si hay alguna anomalía en el producto, éste debe ser reprocesado.

1.6.3.7 *Empaquetado y Envío de Camisas Industriales*

Esta última etapa consta principalmente de tres fases:

- **Lavado, Protección y Empaque:** Una vez examinadas las piezas, se procede a lavarlas. Para el caso de las camisas y bujes, se hace con abundante agua y para los cilindros que van a ser reparados, se usa potasa caústica y luego agua a presión. Las camisas son envueltas en papeles protector y empacadas en cajas.
- **Entrada a la Bodega de Producto Terminado:** Con una máquina transportadora, las cajas son llevadas a la bodega y quedan listas para ser despachadas.
- **Despacho:** De acuerdo con la solicitud del cliente, el producto es despachado y una vez entregado al cliente, la trazabilidad se pierde.

1.6.4 Ficha Técnica de las camisas Industriales de Industrias LAVCO Ltda.

Ficha Técnica de las Camisas Cilindros (Línea Industrial)	
Diámetro Interno	40mm a 325mm
Longitud	Desde 600mm, dependiendo de requisitos
Diámetro Externo	45mm 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.

Tabla 7 Ficha Técnica de las Camisas Cilindros (Línea Industrial)

Fuente: Esta información fue suministrada por la Gerente Olga Patricia Vesga Rueda

1.6.5 Documentos necesarios para Exportación

Según la Cartilla de Exportación 2016, realizado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacional, los documentos necesarios para realizar la exportación de los bienes en el país, son necesario los siguientes:

- Factura comercial
- Documento de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte)
- Lista de empaque
- Visto bueno (si es el caso)
- Certificado de origen (si se requiere)
- Declaración de exportación (forma 600)

Además, el declarante está obligado, por un periodo de 5 años, contados a partir de la fecha de la presentación y aceptación de la autorización de embarque, a conservar el original de los documentos que se relacionan a continuación:

- Documentos que acrediten la operación que dio lugar a la exportación.
- Vistos buenos o autorizaciones cuando a ello hubiere lugar
- Mandato cuando actúe como declarante una Sociedad de Intermediación Aduanera o un apodera

1.6.6 Trámites y requisitos ante las autoridades competentes para Exportación

1.6.6.1 Trámite ante la Cámara de Comercio

Ante la Cámara de Comercio, se debe tramitar la matrícula mercantil. Este documento le permite a los comerciantes y sus establecimientos, registrar públicamente toda su actividad mercantil, como la inscripción o anotación de los diferentes actos u operaciones, libros y documentos que sean de carácter mercantil, o que afecten a la persona del comerciante, con el fin de darles publicidad y los efectos jurídicos que la ley señala. (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2019) En virtud de lo anterior, la Cámara de Comercio de Bucaramanga, a través de su página web Sin Trámites, le ofrece a los empresarios la facilidad de realizar su renovación de matrícula mercantil sin salir de la oficina, además, en los pueblos que no tengan acceso en oficina de esta entidad, esta dispone de tres oficinas móviles que recorren el departamento para facilitarle a los empresarios.

Para realizar el registro de la Matrícula Mercantil, el empresario debe tener los siguientes requisitos: El Tipo de Empresa (Persona Natural o Jurídica), Disponibilidad del Nombre, Código de Actividad Económica, Registro Único Tributario, Balance General de Constitución o del Año Anterior, y Ficha de Establecimiento Comercial ante la Alcaldía de Bucaramanga. (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2019) Este proceso se puede realizar en la página web anterior mencionada Sin Trámites.

1.6.6.2 Trámite ante la Dirección de Impuesto y Aduanas Nacional

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes del Decreto 2788 de 2004 de Ministerio Hacienda y Crédito Público de la República de Colombia, cualquier empresa o persona natural que vaya a efectuar exportaciones, debe obtener un Registro Único Tributario -RUT- que lo habilite ante la DIAN; además, estará obligada a operar bajo Régimen Común, por lo cual se le asignará un rango de códigos de facturación. (Ministerio de Hacienda y Crédito Público,

2004) Este documento se tramita en las oficinas de la DIAN, sin embargo, se debe realizar una preinscripción del RUT en su página web MUISCA. Este trámite es gratuito.

1.6.6.3 *Trámite ante alguna Entidad de Certificación Digital-Servicio acreditado ante el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia (Firma Electrónica)*

Las Entidades de Certificación Digital, están encargadas para prestar sus servicios en el país, una de las siguientes actividades: Emitir certificados en relación con las firmas electrónicas o digitales de personas naturales o jurídicas, entre otras actividades con relación a certificados de verificación de documentos de estas- (Organismo Nacional de Acreditación de Colombia, 2019)

En cuanto al certificado de firma digital es un documento electrónico que se emite a una persona o entidad, contiene datos que acreditan la identidad del titular del certificado ante terceros, tiene asociado un par de llaves (llave pública y llave privada), posee un periodo de vigencia implícito, es emitido y firmado por una Autoridad Certificadora reconocida como tal que garantiza que el titular del certificado es quien dice ser. (Certicámara, 2018)

1.6.6.4 *Trámite ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*

Ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se debe tramitar Registro de Productor de Bienes Nacionales y determinar el origen de los productos con destino a exportación. Para realizar este trámite se debe contar con la firma digital y conocer bien el producto a registrar: características técnicas, materias primas que lo conforman, origen de las materias primas, proceso de producción, consumos de materias primas, costos, usos, etc. Este trámite se debe realizar por medio de la página web de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE). Este trámite también se puede realizar autorizando a una Agencia de Aduanas o a un Apoderado Especial, por medio de un poder que indique explícitamente que está autorizando realizar el trámite para el “Registro de Productor de Bienes Nacionales” ante la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (ProColombia, 2016)

1.6.6.5 Trámite para Determinación y Certificado de Origen

Según la información de la (Cámara de Comercio de Bogotá), las exenciones o reducciones arancelarias otorgadas en las negociaciones de los acuerdos de libre comercio, exigen la expedición de un Certificado de Origen para gozar de estas preferencias. El desarrollo de este trámite exige diligenciar previamente una Declaración Juramentada de Determinación de origen (un formulario por cada producto), vía www.dian.gov.co, módulo Gestión Aduanera, salida de mercancías. Una vez realizada la Declaración Juramentada se procederá a solicitar el respectivo Certificado de Origen, documento que exige la aduana del país de destino para acreditar las exenciones arancelarias.

El trámite de los Certificados de Origen es de dos formas, estas se pueden diligenciar en la página web de la DIAN:

- Auto calificación: procede a través de la www.dian.gov.co, para los acuerdos comerciales vigentes con América Latina y la Unión Europea (forma 290 Certificado de Circulación EUR)
- Auto certificación: pueden ser expedidos directamente por el exportador, según formulario anexo en los acuerdos comerciales firmados con Estados Unidos, Canadá, triángulo del norte (Guatemala, El Salvador y Honduras).

1.6.6.6 Trámite para Vistos Buenos

El cumplimiento de este requisito tiene que ver fundamentalmente con la protección de la salud humana y animal, en tanto certifica la inocuidad y salubridad de los productos para uso o consumo de los seres humanos y animales. Este trámite se realiza ante diferentes entidades, en caso de un producto. (Cámara de Comercio de Bogotá) Para saber si se necesita esto, se puede consultar en la página web de la DIAN, si su producto requiere permisos previos para la autorización de la exportación. Luego de tramitarlos, debe presentar la Solicitud de

Autorización de Embarque ante el sistema informático de la DIAN. (ProColombia, s.f.) Este proceso se debe realizar con anticipación.

Estas son las siguientes entidades que se deben realizar el trámite:

Instituto Colombiano Agropecuario -ICA	Certificado fitosanitario para frutas, flores, hortalizas, tubérculos y aromáticas. Certificado zoonosanitario para la exportación de animales vivos.
Instituto Nacional para la Vigilancia de Medicamentos y alimentos -INVIMA	Productos de consumo humano. Medicamentos, alimentos, productos de higiene y aseo, bebidas alcohólicas, cosméticos, productos naturales
Autoridad Nacional de Licencias Ambientales -ANLA	Especies en vía de extinción o endémicas de una región. Especies colombianas de flora y fauna silvestres, incluidas en el Apéndice I, de la Convención CITES (orquídeas, loros, guacamayas, tortugas, caimanes, micos, tigrillos)
Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca -AUNAP	Bienes del sector pesquero. Peces ornamentales.
Agencia Nacional Minera -ANM-	Productos mineros y sus derivados. Piedras y metales preciosos, joyería
Mineralco	Esmeraldas
Ministerio de Cultura	Patrimonio cultural de la nación
Ministerio de Ambiente	Exportación de especímenes no listados en los apéndices CITES
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	Cupos azúcar sin refinar o panela

Tabla 8 Entidades que se debe tramitar los Vistos Buenos

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor con la información recopilada de (Cámara de Comercio de Bogotá)

1.6.6.7 Declaración de Exportación

Según la Cartilla de Exportación de la (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacional, 2006), el formulario de declaración de exportación; es un documento que es presentado a la aduana antes de la exportación de la mercancía. Este documento es utilizado por la aduana para cobrar cualquier impuesto y tasa. Además, la empresa que llene un formulario de declaración de exportación tiene que suministrar informaciones tales como:

- Detalles de la mercancía, cantidad, precio, origen.
- País de destino y entidad que recibe la mercancía.
- Detalles del exportador.
- Declaración firmada por el exportador.

Una vez lista la declaración de exportación de la mercancía para despacho, los pasos a seguir son:

- El exportador o su agente de aduanas, gestiona la solicitud de autorización de embarque SAE- (trámite electrónico DIAN-MUISCA) ante la Dirección Seccional de Aduanas de puerto o aeropuerto donde se ubique la mercancía.
- La Solicitud de Autorización de Embarque tiene vigencia de un mes, tiempo durante el cual se hará el traslado e ingreso de la mercancía a Zona Primaria (mediante planilla de traslado a través de los servicios informáticos electrónicos)
- Procede el aforo aduanero. El sistema informático de la DIAN arroja tres opciones: aforo físico (revisión física de la mercancía); aforo documental (revisión de documentos) y aforo automático (el sistema informático arroja el número de la Declaración de Exportación –DEX
- Conforme a lo declarado y contenido en los documentos soporte de exportación, la aduana autoriza el embarque.
- Surtidos todos estos trámites el exportador o Declarante (agencia de aduanas), firmará y presentará la Declaración de Exportación –DEX- (forma 600) generada electrónicamente.

1.6.7 Costo de producción de las camisas de cilindros Industriales

El costo de producción de las camisas de cilindros varía entre 35% y 40% del precio de venta. Esta variación depende de los materiales que fueron realizado.

1.6.8 Precio de Venta de las camisas de cilindros Industriales

El precio de venta de las camisas de cilindros varía dependiendo del tamaño. Este valor esta entre 100 a 300 USD por unidad.

2 Descripción del Mercado Canadiense

2.1 Información General de Canadá

Canadá es un país soberano de América del Norte, cuya forma de gobierno es la monarquía parlamentaria federal. Su territorio está organizado en diez provincias y tres territorios. Su capital es la ciudad de Ottawa y la ciudad más poblada es Toronto. El idioma oficial del gobierno es inglés y francés. La moneda oficial es el dólar canadiense. El sistema de corte judicial del país está dividido entre: Corte Judicial Federal, Corte Superior de la Provincia, y Corte de la Provincia. En la actualidad es miembro de la Organización Mundial de Comercio, Organización de las Naciones Unidas, el G-8, el G-20, 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, Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, la Mancomunidad de Naciones, la Francófona y de la Organización de las Naciones Unidas. Además, cuenta con Tratados Libre Comercio con los países: Unión Europea, TLCAN (Estados Unidos-México-Canadá), Corea, Honduras, Colombia, Panamá, Jordania, Perú, Asociación Europea de Libre Comercio, Costa Rica, Chile e Israel. (Agencia Central de Inteligencia del Gobierno Federal de Estados Unidos, 2019), (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia, 2019), y (Global Affairs Canadá, 2019)

CANADÁ	
Sistema de Corte Judicial	Corte Judicial Federal Corte Superior de la Provincia Corte de la Provincia
Idioma Oficial	Inglés Francés
Moneda Oficial	Dólar Canadiense
Forma de Gobierno	Monarquía Federal Parlamentario
Ramas del poder público	Rama Legislativa: Parlamento → Cámara de los comunes y Senado. Rama judicial: Tres cortes mencionado anteriormente Rama ejecutiva: La Corona Inglesa, y el Primer Ministro
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

Tabla 9 Información General de Canadá.

Nota: Esta tabla fue recopilada por el autor con la información de (Agencia Central de Inteligencia del Gobierno Federal de Estados Unidos, 2019), (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia, 2019), y (Global Affairs Canada, 2019)

2.2 Análisis PESTEL (Políticos, Económicos, Sociocultural, Ecológico y Legal) del Mercado de Canadá

2.2.1 Factor Político y Legal

Canadá es un estado soberano desde su independencia con el Reino Unido el 1 de Julio de 1867, la forma de gobierno es Monarquía Federal Parlamentario con Isabel II como jefe de Estado. Sin embargo, cuentan con un Primer Ministro que toma las decisiones junto con el Gobernador General (representante de la Corona en el Territorio). Su territorio está organizado en diez provincias (Alberta, British Columbia, Manitoba, New Brunswick, Newfoundland and Labrador, Nova Scotia, Ontario, Prince Edward Island, Quebec, y Saskatchewan) y tres territorios (Northwest Territories, Nunavut & Yukon). Su capital es la ciudad de Ottawa y la ciudad más poblada es Toronto. Está ubicado en el extremo norte del subcontinente norteamericano, se extiende desde el océano Atlántico al este, el océano Pacífico al oeste, y hacia el norte hasta el océano Ártico. Comparte frontera con los Estados Unidos al sur, y al noroeste con su estado federado Alaska. Los idiomas oficiales están el inglés y el francés. La moneda oficial utilizada para el negocio es el dólar canadiense. (Agencia Central de Inteligencia del Gobierno Federal de Estados Unidos, 2019), (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia, 2019), y (Global Affairs Canada, 2019)

El sistema de derecho anglosajón, excepto en Quebec, donde el sistema civil se basa en el Código Civil Francés. En el poder legislativo cuenta con el Parlamento de Canadá; inspirado en el modelo británico, consta de dos Cámaras. El Senado está compuesto de 105 senadores vitalicios, designados por el Gobernador General a propuesta del Primer Ministro, teniendo en cuenta la necesaria representatividad de las diferentes zonas geográficas de Canadá, a razón de cuatro grupos territoriales de 24 senadores: Ontario, Quebec, Provincias Marítimas y Oeste. A ellos se añaden 6 senadores por Terranova y Labrador y uno por cada territorio. La Cámara de los Comunes está compuesta por 338 miembros elegidos por sufragio universal cada cuatro años. Por último, en el poder judicial está basado en el Federal y Provisional. Por eso cuentan

con tres cortes: Corte Judicial Federal, Corte Superior de la Provincia y Corte de la Provincia (Ver tabla 3). En cuanto a la población, a pesar de que su grupo étnico es el canadiense, la mayoría se consideran de otro grupo étnico, esto se debe a la inmigración en este país. Entre los grupos étnicos se encuentran Ingles 18.3%, escocés 13.9%, franceses 13.6%, irlandés 13.4%, alemanes 9.6%, chinos 5.1%, italianos 4.6%, Indios Norteamericanos 4.4%, Indios del Este 4%, y Otros 51.6%. En cuanto a las religiones, su población se considera católicos, sin embargo, hay un grupo considerable de cristianos entre estos se encuentran los protestantes, ortodoxos y otros cristianos. (Agencia Central de Inteligencia del Gobierno Federal de Estados Unidos, 2019), (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia, 2019), y (Global Affairs Canadá, 2019)

Canadá			
Información General			
Capital	Ottawa	Área total	9 984 670 km ²
Ciudad más poblada	Toronto	Grupo Étnico	Canadiense 32.3%, Inglés 18.3%, Escocés 13.9%, Franceses 13.6%, Irlandés 13.4%, Alemán 9.6%, Chinos 5.1%, Italianos 4.6%, Indios Norteamericanos 4.4%, Indios del Este 4%, Otros 51.6%
Religiones	Católicos (39%), protestante (20.3%), ortodoxo (1.6%), Otros cristianos (6.3%) Musulmán (3.2%) Hindú (1.5%) Budista (1.1%) Judío (1%) Ninguno (23.9%)		
Idiomas oficiales	Inglés y francés	Provincias	Alberta, British Columbia, Manitoba, New Brunswick, Newfoundland and Labrador, Nova Scotia, Ontario, Prince Edward Island, Quebec, & Saskatchewan
Sistema Legal en el país	Sistema de derecho anglosajón, excepto en Quebec, donde el sistema civil se basa en el Código Civil Francés.		
Moneda	Dólar canadiense	Territorios	Northwest Territories, Nunavut & Yukon.
Forma de Gobierno	Monarquía Federal Parlamentario	Independencia	1 de Julio de 1867

Tabla 10 Información General de Canadá

Nota: Esta tabla fue recopilada por el autor con la información de (Agencia Central de Inteligencia del Gobierno Federal de Estados Unidos, 2019), (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia, 2019), y (Global Affairs Canada, 2019)

2.2.2 Factor Económico

En el factor económico del país vamos a analizar los datos más importantes que son: Producto Interno Bruto, PIB per cápita, la inflación, la deuda pública y la balanza comercial. En el primer indicador como se puede ver en la tabla 8, es el Producto Interno Bruto. El PIB de Canadá durante el período de 2013-2016 ha decrecido entre el 1-3%, sin embargo, para el año 2017 mejoro con un 5.39%. A pesar de esto, Canadá está situada entre uno de las diez mejores economías según el Banco Mundial. Dejando un PIB per cápita de \$45.095 USD. Otra de las ventajas que se puede apreciar de este país, es su ligero cambio de la inflación promedio de los precios siendo entre 1.2% hasta el 1.9%. Esto ocasiona una buena imagen para los inversionistas extranjeros. En el Indicador de la Balanza Comercial, refleja un negativo durante este período. Solamente para el año 2014, su Balanza Comercial fue positiva. Esto se debe a que el país es importador de los productos y servicios que exportador. Por último, en cuanto a su deuda pública, a pesar de que represente un alto porcentaje en su PIB, esta ha ido disminuyendo, esto puede ser a las políticas que están asumiendo el gobierno para disminuirlas. (Grupo Banco Mundial, 2019)

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	

Tabla 11 Indicadores de crecimiento económico de Canadá 2013-2017.

Nota: Esta tabla fue recopilada por el autor con la información de (Grupo Banco Mundial, 2019)

2.2.3 Factor Sociocultural

La tasa de natalidad es de 10,3 nacimientos/ 1.000 habitantes), y la tendencia ha sido de ligero aumento en los últimos cinco años. Esta tendencia se debe a que las familias en promedio han tenido 1.7 hijos, y la tendencia ha sido de ligero aumento en los últimos cinco años. Sin embargo, la tendencia a la tasa de mortalidad es de 8,7 fallecimientos / 1.000 habitantes, y la tendencia es al incremento, debido al envejecimiento de la población. Esto se debe, a la baja tendencia de homicidios que ocurre en el país, con un promedio de 1.5 homicidios/1.000 habitantes en los últimos años. En cuanto a la esperanza de vida es mayor a los 80 años en este período. Por último, el ligero crecimiento de porcentaje del crecimiento de la población, se debe a la inmigración que llega al país, sin embargo, esta población no supera los 40 millones de habitantes, debido a que algunos de estos inmigrantes deciden retornar por los climas extremos que se viven en este país. Otro de los indicadores que se puede observar en este país, es el bajo gasto público de defensa. Canadá solo invierte menos del 2% de su PIB en gasto público para defensa nacional. A pesar del incremento ligero de esto. En contraste, se puede observar que el gobierno realiza un gasto considerable en la salud de sus habitantes del 7.2% de su PIB en los últimos 5 años. Esto se debe a la tendencia de la esperanza de vida que tiene el país, además, sus ciudadanos se están envejeciendo. (Grupo Banco Mundial, 2019); (Alldatanow, S.L., 2019)

Canadá					
Indicadores de crecimiento					
Socio-Demografía	2013	2014	2015	2016	2017
Población, Total	35.152,37	35.535,34	35.832,51	36.264,60	36.708,08
Crecimiento del Población, Total %	1.15%	1.09%	0.84%	1.21%	1.22%
Tasa de Natalidad	10.28	10.29	10.29	10.3	10.3
Índice de Fecundidad	1.59	1.58	1.60	1.60	1.61
Nacidos	382.980	386.044	388.729		
Tasa de Mortalidad	8.2	8.31	7.5	8.5	8.7
Tasa de desempleo %	7.2%	6.7%	7.1%	6.9%	5.8%
Esperanza de Vida	83.85	83.99	84.12	84.25	84.27
Número de Homicidios	509	521	604	611	614
Tasa de Homicidios	1,44	1,46	1,68	1,68	1,69
Gasto Público de Defensa USD\$	18.515,8	17.917,2	18.027,8	18.212	20.728,5
Gasto Público de Defensa (% PIB)	1,00%	1,00%	1,16%	1,19%	1,25%
Gasto Público de Defensa per Cápita USD\$	528	505	504	503	565
Gasto Público de Salud (% PIB)	7,14%	7,02%	7,32%	7,41%	7,3%
Gasto Público de Salud per Cápita USD\$	3.893	3.705	3.316	3.274	3.274

Tabla 12 Indicadores de crecimiento socio-demografía de Canadá 2013-2017.

Nota: Esta tabla fue recopilada por el autor con la información de (Grupo Banco Mundial, 2019); (Alldatanow, S.L., 2019)

2.3 Tratado de Libre Comercio entre Canadá-Colombia

Colombia y Canadá actualmente cuentan con un Acuerdo de Promoción Comercial desde el 2011 el cual permite que los productos que se encuentren en las líneas arancelarias de la categoría de desgravación A serán eliminados totalmente y dichas mercancías quedarán libres de aranceles a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia, 2009) Las camisas industriales se encuentran en esta categoría por lo tanto están exentas de aranceles.

2.4 Medios de transporte de Canadá

Canadá, debido a su extensión, ha tenido que desarrollar un impresionante sistema de transporte marítimo, aéreo y terrestre, incluyendo grandes redes de ferrovías y carreteras pavimentadas.

2.4.1 Transporte Marítimo & Fluvial en Canadá

El sistema marítimo en el país consiste de 5 puertos principales y 49 puertos secundarios, e incluye la vital Vía Marítima de San Lorenzo que conecta el Océano Atlántico con los numerosos mercados tierra adentro de Norte América. Las importaciones pueden ingresar por uno de los principales puertos de Canadá, a pesar de que también pueden ingresar por un puerto de Estados Unidos y ser transportadas por tierra hacia la frontera de Canadá. Los principales puertos son: Vancouver en la costa occidental, Montreal, Toronto y Thunder Bay en la Vía Marítima de San Lorenzo, y Halifax (Nueva Escocia) y Saint John (Nueva Brunswick) en la Costa Oriental. (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo, 2014)

En cuanto al transporte en ríos y lagos, son navegables todo el año, es particularmente importante en lo que se refiere al transporte de carbón, mineral de hierro y grano. El tercer conjunto importante en el transporte fluvial está en la Columbia Británica (Río Fraser), especializado en la industria maderera. Por lo que se refiere al transporte oceánico, está dominado claramente por el gran puerto de Vancouver en la costa oeste, vía de entrada natural de las mercancías que provienen de Asia. Además, con la excepción del cabotaje y de la navegación en la vía fluvial del San Lorenzo, los puertos y vías fluviales canadienses están abiertos al tráfico a buques de cualquier bandera. Por consiguiente, la flota mercante canadiense no es muy numerosa, salvo en los Grandes Lagos, pero sí muy especializada. (Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa, 2018)

2.4.1.1 Transporte Marítimo desde Colombia a Canadá

Según la información de (Coordinación de Logística y Competitividad de Procolombia, 2018), los servicios regulares de transporte marítimo desde Colombia hacia Canadá se centralizan principalmente en los puertos del este: Halifax (Nueva Escocia), Montreal (Quebec) y Toronto (Ontario); y el puerto del oeste, Vancouver (Columbia Británica). Las rutas que llegan a Colombia desde Canadá son las siguientes:

- Desde la costa atlántica hay 2 navieras con 2 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 17 días. La oferta se complementa con 55 rutas en conexión ofrecidas por 13 navieras con tiempos de tránsito desde los 9 días. Los transbordos se realizan en puertos de Panamá, México, Países Bajos, Estados Unidos, Colombia, Alemania, Jamaica, Perú, República Dominicana, Bahamas y Canadá. (Coordinación de Logística y Competitividad de Procolombia, 2018)
- Desde Buenaventura hacia los puertos de Canadá, no existen servicios directos. La oferta se complementa con 20 rutas, ofrecidas por 7 navieras, con tiempos de tránsito desde 12 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá, Colombia, Estados Unidos, México, Perú y Canadá. (Coordinación de Logística y Competitividad de Procolombia, 2018)

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito
Montreal	Cartagena	New york - Estados Unidos	9
	Buenaventura	New york - Estados Unidos	12
	Barranquilla	Cartagena - Colombia, Filadelfia - Estados Unidos	13
	Santa marta	Wilmington - Estados Unidos	10
Toronto	Cartagena	New york - Estados Unidos	9
	Buenaventura	New york - Estados Unidos	12
	Barranquilla	Cartagena - Colombia, Filadelfia - Estados Unidos	13
	Santa marta	Wilmington - Estados Unidos	10
Vancouver	Cartagena	Directo	17
	Buenaventura	Balboa – Panamá	19
	Barranquilla	Cartagena - Colombia	22
	Santa marta	Cartagena - Colombia	22
Halifax	Cartagena	Filadelfia - Estados Unidos, New york - Estados Unidos	10
	Buenaventura	Callao - Perú Manzanillo - Panamá	18
	Barranquilla	Cartagena - Colombia Filadelfia - Estados Unidos	13
	Santa marta		
Winnipeg	Cartagena	Kingston - Jamaica Halifax – Canadá	25
	Buenaventura		
	Barranquilla	Kingston - Jamaica Halifax – Canadá	25
	Santa marta		
Edmonton	Cartagena	Kingston - Jamaica Halifax – Canadá	25
	Buenaventura		
	Barranquilla	Kingston - Jamaica Halifax – Canadá	25
	Santa marta		

Tabla 13 Rutas marítimas Colombia-Canadá

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor con la información recopilada de (Coordinación de Logística y Competitividad de Procolombia, 2018)

2.4.2 Transporte Aéreo en Canadá

La infraestructura aeroportuaria de Canadá está compuesta por 522 aeropuertos, de los cuales se opera desde Colombia principalmente a: Pearson International (Toronto), Aeropuerto Vancouver (Columbia Británica), y Aeropuerto de Montreal (Quebec), en su mayoría con conexiones en Estados Unidos. Los productos colombianos que requieran el ingreso por vía aérea a Canadá encuentran diferentes opciones, la mayoría de ellas a través de una o más conexiones previas en aeropuertos de Estados Unidos, Panamá o Cuba. Es necesario tener en cuenta esta condición cuando los embarques correspondan a productos perecederos. Actualmente existen más de 10 aerolíneas que prestan servicios de transporte de carga hacia Canadá. Las conexiones se realizan principalmente en ciudades de Estados Unidos, Canadá, Cuba, El Salvador, México y Panamá. (Coordinación de Logística y Competitividad de Procolombia, 2018)

Los principales aeropuertos de carga son:

- Vancouver. Es el más cercano a Asia y tiene las instalaciones más grandes en el oeste de Canadá para mercancías perecederas.
- Montreal. Se caracteriza por el tráfico de contenedores.
- Toronto. Se reconoce por el espacio disponible para el almacenamiento de las mercancías, cuenta aproximadamente con 240 puertas de carga para camiones.

2.4.3 Transporte Terrestre en Canadá

Canadá tiene más de un millón de kilómetros de carreteras -equivalente a vías de dos sentidos-, de los cuales 38.000 kilómetros conforman el National Highway Sistema (NHS). La mayoría de las carreteras canadienses, incluyendo las del NHS, están bajo jurisdicción provincial o municipal, por lo que los Gobiernos provinciales o locales son los encargados de la planificación, diseño, construcción, mantenimiento y financiación de la red de carreteras, incluyendo la colocación y administración de peajes. (Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa, 2018)

La red de carreteras de Canadá se compone de tres tipos diferentes de vías:

- **Core Routes:** son las vías principales, fundamentalmente interprovinciales y rutas del corredor internacional -incluyendo enlaces a instalaciones intermodales o a importantes pasos fronterizos-. (Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa, 2018)
- **Feeder Routes:** rutas de comunicación clave hacia las vías principales desde importantes núcleos de población y centros económicos. (Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa, 2018)
- **Northern and Remote Routes:** vías de unión hacia los dos tipos de carreteras anteriores, desde las provincias más septentrionales, áreas remotas o desde importantes centros de explotación de recursos naturales. (Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa, 2018)

2.4.4 Transporte Ferroviario en Canadá

Canadá posee una red ferroviaria que está dedicada principalmente al transporte de larga distancia de mercancías a granel o grandes cargas. Al contrario de lo que ocurre en otros países, las empresas de transporte de mercancías son privadas, estando el transporte de pasajeros únicamente en manos de una empresa pública, VIA RAIL. La longitud de la red ferroviaria canadiense ha experimentado una ligera reducción en los últimos años, de los más de 72.000 km que tenía en 2005 a los 68.000 km. de 2009¹². Destaca la extensión de la red de la provincia de Ontario, con un 25% del total del país. Le siguen a continuación Saskatchewan, Columbia Británica, Alberta y Quebec. Estas cinco provincias abarcan el 85% del total de la red. (Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa, 2018)

Las principales empresas del sector del transporte de mercancías son CANADIAN NATIONAL RAILWAY (CN), CANADIAN PACIFIC RAILWAY (CP), y RAILAMERICA que se disputan la hegemonía sobre la red de transporte canadiense. Hasta los años 80, estas empresas eran las mayores de Norteamérica. (Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa, 2018)

El transporte ferroviario tiene limitada flexibilidad y es portador de mercancías a granel y de productos terminados. En Canadá, la mayoría de las materias primas que se transportan por esta vía incluye metales y minerales, hidrocarburo y productos químicos, productos agrícolas, alimentos, madera y pulpa, así como maquinarias y productos fabricados. Con 48.000 kilómetros de rieles, Canadá tiene una de las redes ferroviarias más grandes del mundo. Estos trenes recorren uno de los terrenos más escabrosos del mundo y muchas veces, bajo unas condiciones climáticas increíbles. (Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa, 2018)

2.5 Exportación e Importación de bienes realizadas en Canadá

2.5.1 Exportaciones de bienes realizadas desde Canadá

Según la información recolectada por (United Nations Comtrade Database, 2018), en 2017, Canadá exportó \$ 420 mil millones de dólares para el año 2017. Entre los diez países que más les vende son: Estados Unidos, China, Reino Unido, Japón, México, Corea del Sur, India, Alemania, Bélgica, y Francia. Además, se puede destacar que al país que más le vende es a Estados Unidos con el 75,7%, posteriormente China con el 4,3%, y Reino Unido con el 3,2%. Estos tres países representan el 83,3% del mercado de los productos exportados del país. Sin embargo, los productos colombianos representan el 0.1% de este mercado. Esto quiere decir que los productos canadienses no han podido penetrar al mercado colombiano, y no han aprovechado el Acuerdo de Promoción Comercial que tienen firmado ambos países.

Durante el año 2013, las exportaciones que han realizado en Canadá han aumentado 4,06% con respecto al año anterior. Sin embargo, en los dos siguientes años, el país ha tenido una disminución de exportación de los productos al 18.82% con respecto al año 2013. Esto se debe a la disminución de productos de sus socios comerciales antes mencionados, a excepción de Alemania y México que tuvieron aumento en sus compras.

Por último, los tres productos que exporta el 42,6% de los bienes desde Canadá a los países. Estos son:

1. Combustibles minerales, aceites minerales y productos
2. Vehículos automóviles y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios
3. Máquinas y partes de estas máquinas

Importadores	Valores exportados en 2013	Valores exportados en 2014	Valores exportados en 2015	Valores exportados en 2016	Valores exportados en 2017
Estados Unidos de América	346.035.155	364.959.373	313.591.598	296.607.266	319.066.986
China	19.900.000	17.447.756	15.786.122	15.832.276	18.187.483
Reino Unido	13.556.428	13.764.189	12.483.181	12.907.490	13.635.953
Japón	10.325.007	9.725.092	7.645.607	8.089.163	9.117.774
México	5.277.965	5.111.184	5.203.127	5.761.603	6.052.119
Corea del Sur	3.399.373	3.776.821	3.145.367	3.320.660	4.088.835
India	2.719.613	2.914.562	3.378.537	3.006.946	3.296.713
Alemania	3.188.393	2.687.178	2.705.530	2.960.590	3.095.656
Bélgica	2.477.125	3.188.169	2.445.633	2.426.851	2.709.035
Francia	3.052.892	2.995.306	2.454.593	2.569.717	2.628.217
Demás Países	38.062.153	37.906.872	38.140.479	38.161.408	38.178.294
Colombia	690.926	846.207	612.600	591.671	574.785

Tabla 14 Países que importan bienes desde Canadá

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor con la información recopilada de (United Nations Comtrade Database, 2018)



Gráfica 2 Total de valores de exportaciones de bienes 2013-2017 desde Canadá

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor con la información recopilada de (United Nations Comtrade Database, 2018)

Descripción del Producto	Valor exportados en 2013	Valor exportados en 2014	Valor exportados en 2015	Valor exportados en 2016	Valor exportados en 2017
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	120.476.545	128.817.558	77.597.464	62.312.803	84.589.991
Vehículos automóviles y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	59.276.391	59.993.114	60.300.586	64.288.084	62.406.434
Máquinas y partes de estas máquinas	31.088.757	32.644.194	31.128.180	30.029.295	32.367.542
Materias no a otra parte especificadas	14.619.699	16.994.104	18.636.264	20.227.148	19.256.249
Perlas finas, piedras y metales preciosas o semipreciosas	21.648.451	20.640.343	17.843.750	17.620.671	18.178.613
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	12.337.039	12.631.397	11.683.959	13.181.542	14.085.762
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	14.068.785	13.642.593	13.209.984	12.630.082	12.934.293
Plástico y sus manufacturas	12.568.345	13.173.242	12.477.351	12.125.475	12.583.835
Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	10.502.936	12.439.906	12.351.249	10.271.715	9.935.806
Demás Productos	160.011.323	164.200.725	153.575.419	146.384.288	154.293.325

Tabla 15 Productos que exportan desde Canadá

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor con la información recopilada de (United Nations Comtrade Database, 2018)

2.5.2 Importaciones de bienes en el mercado canadiense

Según la información recolectada por (United Nations Comtrade Database, 2018), en 2017, Canadá importó \$ 433 mil millones de dólares para el año 2017. Entre los diez países que más le compra son: Estados Unidos, China, México, Alemania, Japón, Reino Unido, Corea del Sur, Italia, Francia y Vietnam. (Ver tabla 16) Además, se puede destacar que al país que más le compra es a Estados Unidos con el 51%, posteriormente China con el 13%, y México con el 6%. Estos tres países representan el 73% del mercado de los productos importados. (ver gráfica 3). Sin embargo, los productos colombianos representan el 0.18% de este mercado. Esto quiere decir que los productos colombianos no han podido penetrar al mercado canadiense, y no han aprovechado el Acuerdo de Promoción Comercial que tienen firmado ambos países.

Durante el período 2014-2016, el país ha tenido una disminución de importación de los productos del 12.98% (ver gráfica 3). Esto se debe a la disminución de productos de sus socios comerciales antes mencionados, a excepción de Corea del Sur y Vietnam que tuvieron aumento en sus ventas. (ver gráfica 3 y tabla 16)

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	240.614.339	251.814.356	223.388.954	210.250.896	221.967.497
China	51.209.845	53.066.196	51.382.680	48.641.696	54.661.402
México	25.919.404	26.070.727	24.417.523	25.075.246	27.352.442
Alemania	14.955.469	14.436.100	13.586.672	13.045.173	13.825.568
Japón	13.342.175	12.046.255	11.564.184	11.936.210	13.503.062
Reino Unido	8.183.024	8.323.162	7.195.993	6.232.391	6.852.457
Corea, República de	7.125.465	6.551.468	6.449.723	8.011.261	6.714.461
Italia	5.660.822	5.807.776	5.768.085	5.696.193	6.282.232
Francia	5.227.989	5.390.799	5.324.813	4.515.505	4.764.139
Vietnam	2.080.191	2.560.746	3.200.290	3.744.504	3.918.016
Demás Países	87.466.350	77.021.392	67.414.549	65.817.059	72.563.915
Colombia	671.362	806.408	648.813	594.699	757.208

Tabla 16 Países que exportan bienes hace Canadá

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor con la información recopilada de (United Nations Comtrade Database, 2018)



Gráfica 3 Total de valores de importaciones de bienes 2013-2017 a Canadá

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor con la información recopilada de (United Nations Comtrade Database, 2018)

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

2.6.1 Exportaciones de Identificables como destinadas a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa (8409.91)

Según la información recolectada por (United Nations Comtrade Database, 2018), en 2017, Canadá exportó \$ 844.394 millones de dólares para el año 2017. Entre los diez países que más les compra son: Estados Unidos, México, Alemania, Finlandia, Bélgica, Australia, Brasil, China, y Reino Unido. (Ver tabla 17) Además, se puede destacar que al país que más le vende es a Estados Unidos con el 89%, posteriormente México 7.7%, y Alemania con el 0.02%. Estos tres países representan el 96% del mercado de las camisas de cilindros exportados a estos mercados. (ver gráfica 4). Sin embargo, los productos colombianos representan el 0.0002% de este mercado. Esto quiere decir que los productos colombianos no han podido penetrar al mercado canadiense, y no han aprovechado el Acuerdo de Promoción Comercial que tienen firmado ambos países.

Durante el período 2015-2017, el país ha tenido una disminución de exportación de los productos del 10.92% (ver gráfica 4). Esto se debe a la disminución de productos de sus socios comerciales antes mencionados, a excepción de Alemania y Bélgica que tuvieron aumento en sus ventas. (ver gráfica 4 y tabla 17)

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

Tabla 17 Países que exportan de Identificables como destinadas a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa desde Canadá

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor con la información recopilada de (United Nations Comtrade Database, 2018)



Gráfica 4 Total de valores de exportaciones de Identificables como destinadas a los motores 2013-2017 desde Canadá

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor con la información recopilada de (United Nations Comtrade Database, 2018)

Ciudad	Provincia	Empresa	Página Web
Chilliwack	Columbia Británica	Clean Energy Fueling Services Corp	https://www.cleanenergyfuels.com
Quebec	Quebec	OSM Atlantic	http://www.osmatlantic.com
Calgary	Alberta	Darton Sleeves	https://dartonsleeves.com
Quebec	Quebec	Kesy INC	
Calgary	Alberta	International Marine Corp	

Tabla 18 Empresas exportadores de Canadá

Nota: Esta tabla fue hecha por el autor, con información de Syscomer

2.6.2 Importaciones de Identificables como destinadas a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa (8409.91)

Según la información recolectada por (United Nations Comtrade Database, 2018), en 2017, Canadá importó \$ 1.569 mil millones de dólares para el año 2017. Entre los diez países que más les compra son: Estados Unidos, México, China, Alemania, Japón, Brasil, Austria, y Corea del Sur. (Ver tabla 18) Además, se puede destacar que al país que más le compra es a Estados Unidos con el 61%, posteriormente México 26.84%, y China con el 2.32%. Estos tres países representan el 90% del mercado de las camisas de cilindros importados a este mercado. (ver gráfica 5). Sin embargo, los productos colombianos representan el 0.0002% de este mercado. Esto quiere decir que los productos colombianos no han podido penetrar al mercado canadiense, y no han aprovechado el Acuerdo de Promoción Comercial que tienen firmado ambos países. Durante el período 2015-2017, el país ha tenido una disminución de importación de los productos del 8.34% (Ver ilustración 1). Esto se debe a la disminución de productos de

sus socios comerciales antes mencionados, a excepción de Austria y Brasil que tuvieron aumento en sus ventas. (ver gráfica 5 y tabla 19)

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

Tabla 19 Países que importan de camisas industriales a Canadá

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor con la información recopilada de (United Nations Comtrade Database, 2018)



Gráfica 5 Total de valores de importaciones de Identificables como destinadas a los motores 2013-2017 a Canadá

Nota: Esta tabla fue realizada por el autor con la información recopilada de (United Nations Comtrade Database, 2018)

2.6.3 Condiciones de envase, etiquetado y empaque

2.6.3.1 *Etiquetado en el envase de las camisas industriales*

La ley sobre el embalaje y el etiquetado de los productos de consumo se aplica al minorista, fabricante, productor o procesador de un producto, o a toda persona implicada en las operaciones de importación, embalaje y venta de cualquier producto. Entre las características se encuentran:

- La identidad de un producto debe figurar en los dos idiomas oficiales (inglés y francés). El nombre y la dirección del proveedor puede aparecer en cualquiera de las lenguas oficiales.
- Las siguientes informaciones deben aparecer en el embalaje/etiquetado de los bienes de consumo vendidos en Canadá: la declaración de identidad del producto, la declaración de la cantidad neta, el nombre del vendedor y la dirección principal de la empresa. Además de esta información, debe aparecer el lugar de fabricación o la procedencia.

3 Estrategias del Mercado Internacional

3.1 Estrategia de Producto

3.1.1 Condiciones de envase, etiquetado y empaque

Las camisas cilindros de la línea industrial son empaquetado dependiendo de la demanda de los clientes, estos pueden ser empacados a uno, cuatro o seis camisas cilindros.

3.1.2 Canal de Distribución de camisas cilindros

El principal canal de distribución directo en el cual se va a vender al mismo importador, quien igualmente puede ser el procesador y transformador del producto. Además, se le venderá al área de Mantenimiento del Sector de petróleo y gas.

3.1.3 Seguro de Transporte de Mercancía

Con el seguro de Transporte de Mercancía de la empresa Sura, se podrá proteger el envío de mercancías urbano, nacional, importación o exportación frente a pérdidas por hurtos, extravío, y accidentes del vehículo transportador, además de los daños ocasionados durante las operaciones de cargue y descargue en los puertos, o aeropuertos. (Seguros SURA, 2015)

3.2 Estrategia de Mercado

3.2.1 Perfil del consumidor actual

Según la información de (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo), el perfil del consumidor canadiense se caracteriza por ser un consumidor sensibilizado con los problemas del medio ambiente y el exceso de consumo. Por ello, tiende a concentrarse en el origen y calidad de los productos, sin dejar de lado el precio de este, orientando su consumo hacia los productos naturales. El canadiense está familiarizado con las plataformas virtuales de ventas, las cuales han crecido en la última década.

3.2.2 Clientes Potenciales del sector petrolero y gas

Los principales clientes potenciales del sector petrolero y gas en Canadá, se encuentran: Enerflex Corporate Office, Exterran Water Solutions, Weatherford International, Shell Canadá Limited, Repsol Oil & Gas Canadá, Suncor Energy, Syncrude Canadá Ltd, Canadian Natural Resources, Chevron Corporativos y Canada Kuwait Petrochemical Corporation.

Ciudad	Provincia	Empresa	Página Web
Calgary	Alberta	Enerflex Corporate Office	http://www.enerflex.com/
Calgary	Alberta	Exterran Water Solutions	http://www.exterran.com
Calgary	Alberta	Weatherford International	https://www.weatherford.com
Calgary	Alberta	Shell Canada Limited	https://www.shell.ca/
Calgary	Alberta	Repsol Oil & Gas Canada, Inc.	https://www.repsol.ca/
Calgary	Alberta	Suncor Energy	https://www.suncor.com/
Fort McMurray	Alberta	Syncrude Canada Ltd	https://www.syncrude.ca
Calgary	Alberta	Canadian Natural Resources	https://www.cnrl.com/
Calgary	Alberta	Chevron Corporation	https://www.chevron.com/
Calgary	Alberta	Canada Kuwait Petrochemical Corporation	https://www.ckpcpolymers.com/

Tabla 20 Clientes Potencial en Canadá

Nota: Esta tabla fue hecha por el autor.

3.2.3 Cultura de Negociación

3.2.3.1 Estrategias de Negociación

Según la información de (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo), para realizar las estrategias de negociación canadiense, se debe tener en cuenta:

- En cuanto al manejo de la reunión, se sugiere utilizar una técnica cuya característica es identificar aquellos argumentos que el ofertante pudiera exhibir y que el potencial cliente canadiense valore sobremanera. Con dicha información (la cual puede derivarse de recopilación previa y de la interacción personal), se podrá negociar puntos específicos, por ejemplo, vinculando una eventual concesión de la oferta contra la reducción de costos, materiales conexos o condiciones de entrega
- El ejecutivo canadiense siempre se mostrará abierto a comprender a sus potenciales proveedores y clientes extranjeros; no obstante, contagiarse de su formalidad y profesionalismo permitirá establecer nexos útiles para transmitir confianza y credibilidad. Por lo mismo, la calidad con estándares altos y certificados serán argumentos iniciales que servirán para afianzar el perfil que se desea proyectar.
- Visitas a sus oficinas suelen tener un efecto muy positivo en sus consideraciones para elegir nuevos proveedores, o afianzar los actuales.
- No es recomendable proveer repetidas concesiones a sus solicitudes de mejora de la oferta, debido a que da pie a poner en duda que se mantenga la calidad del producto

3.2.3.2 Normas de Protocolo

Según la información de (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo), para realizar las estrategias de negociación canadiense, se debe tener en cuenta:

- Los empresarios canadienses son conservadores en la manera de hablar y el vestir, siendo la etiqueta social y el protocolo muy importantes al momento de iniciar y mantener un vínculo empresarial. Ello implica, respetar el espacio personal evitando la cercanía y el contacto con el cuerpo, además de cuidar los gestos en el saludo.
- Se recomienda llevar las tarjetas de negocios en idioma inglés y francés. Por ejemplo, si viaja a la Provincia de Quebec y asiste con traductor será bien visto y de agrado del empresario canadiense.
- Se sugiere ser claros en las respuestas a las preguntas formuladas por la contraparte, y en caso no tenga la respuesta en el instante, comunicar que va a revisar esa información y enviará la respuesta tan pronto sea posible en un plazo prudente no mayor a 24 horas.
- Las conversaciones con ruidos generalmente son mal vistos, es por ello que los lugares externos a citarse deben tener un ambiente calmo y acogedor.

3.3 Estrategia de Mezcla Promocional

3.3.1 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 las siguientes:

- **Revista MCI:** Esta revista está especializada para proporcionar información basada en hechos e información privilegiada sobre temas clave relacionados con el sector Industrial de Quebec y de Canadá. Su distribución es a las provincias de Quebec y New Brunswick, a más de 75.000 lectores. La revista pone a su disposición los medios más efectivos para comunicar a través de anuncios, publicidades o crónicas, para que pueda llegar a su público objetivo en todo momento. (Votre MCI, 2019)
- **Context: Energy Examined magazine:** Esta revista en línea está especializada para proporcionar información basada en hechos e información privilegiada sobre temas clave relacionados con la energía, el medio ambiente y la industria de petróleo y gas natural de Canadá. La revista pone a su disposición los medios más efectivos para comunicar a través de anuncios, publicidades o crónicas, para que pueda llegar a su público objetivo en todo momento. (Canadian Association of Petroleum Producers, 2018)
- **Crude Oil Forecast** Esta revista en línea está especializada para proporcionar información basada en hechos e información privilegiada sobre temas clave relacionados con la industria de petróleo y gas natural de Canadá. Su publicación es anual. Su distribución es nacional. (Canadian Association of Petroleum Producers, 2018)

3.3.2 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:** Desde 1984, se ha exhibido en años iguales en Capitale-Nationale y reúne en el Centro de Exposiciones de Quebec distribuidores, proveedores y empresas de servicios equipados que muestran sus productos, equipos, tecnologías y servicios que satisfacen las necesidades de las empresas en los diversos sectores industriales de Quebec y Canadá. Se va realizar 6-8 octubre/2020. (Salon Industriel du Quebec, 2018)
- **Global Petroleum Show Calgary:** Es la exposición y conferencia de energía más importante en América del Norte que atrae a más de 50,000 ejecutivos de petróleo y gas nacionales e internacionales de más de 21,000 compañías. Funcionarios del gobierno, compañías de energía nacionales e internacionales de toda la cadena de suministro se reúnen en GPS para compartir tecnologías innovadoras, realizar negocios y participar en discusiones complejas y controvertidas con el objetivo de dar forma al futuro de la industria energética. Se va realizar 11-13 de junio/2019. (Global Petroleum Show Calgary, 2019)
- **Oil Sands Trade Show:** El Oil Sands Trade Show en Fort McMurray es una de las ferias más importantes para las arenas de petróleo en el mundo. En la feria numerosos expositores presentan información sobre las reservas de petróleo de segundo más grande conocido. Los visitantes se dan cita en este evento para conocer las últimas tecnologías y productos para la industria. Por otra parte, las soluciones sostenibles para la protección del medio ambiente se discuten. Se va realizar 10-11 de septiembre/2019. (Oil Sands Trade Show, 2019)

4 Conclusiones y recomendaciones

En este trabajo de investigación de mercados se contemplan diversos análisis que permiten llegar a la conclusión principal del estudio de mercado, el cual marca la 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.

Basado en dicho estudio, la estrategia de entrada a este mercado, se base en el posicionamiento del producto gracias a la participación de alguno de estos eventos: Salón Industrial de Quebec, Global Petroleum Show Calgary u Oíl Sands Trade Show, esta decisión será tomada debido a diversas justificaciones, siendo la primordial el hecho de que las empresas del sector petróleo y gas en Canadá realizan negocios y participan en estos eventos para realizar compras y ventas de los productos y servicios del sector.

En ese sentido, 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.

Mientras tanto, gracias al estudio técnico aplicado a la organización podemos encontrar que debido a su capacidad instalada y las diversas inversiones que se han realizado en la maquinaria y equipo, la empresa puede satisfacer correctamente al mercado y cumplir con las expectativas de la calidad de los productos que buscan los clientes potenciales del sector dentro del mercado de Alberta.

Por otro lado, la experiencia de 27 años en el mercado internacional por parte de la empresa Industrias LAVCO ofrece el conocimiento en operación de exportación, y con las estrategias

propuestas permitirá darle mayor viabilidad al proyecto para la introducción exitosa de las camisas cilindros de la línea industrial de la empresa en Alberta, Canadá.

Por último, se debe considerar que la mezcla de estos factores debe ir de la mano por parte de la dirección organizacional para realizar cada tarea con cautela y programación estratégica de las actividades a fin de introducir el producto en este mercado y generar mayores ganancias esperadas para la empresa.

Referencias

- Minister of the Crown in the Canadian Cabinet. (1995). *Agriculture and Agri-Food Administrative Monetary Penalties Act*. Retrieved from <https://laws-lois.justice.gc.ca/PDF/A-8.8.pdf>
- Agencia Central de Inteligencia del Gobierno Federal de Estados Unidos. (2019, Febrero). *Canadá*. Retrieved from <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ca.html>
- Alldatanow, S.L. (2019). *Canadá: Economía y demografía*. Retrieved from <https://datosmacro.expansion.com/paises/canada>
- Alvarado, D. (2017, Julio 13). *¿Qué son las camisas de cilindro?* Retrieved from <https://www.nitro.pe/mecanico-nitro/que-son-las-camisas-de-cilindro.html>
- Amaya Correa , J. (2010). El método DOFA, un método muy utilizado para diagnóstico de vulnerabilidad y planeación estratégica. *Universidad Nacional de Colombia*, 1-7.
- Caicedo Lozada, N., Moreno Lara, E., Araque Tello, A., & Pinto Dussan, J. (2008). *Transporte Terrestre*. Retrieved from https://www.comercioexterior.ub.edu/correccion/07-08/canada/index_archivos/Page4287.htm
- Calles González , N., Méndez Morales , G., Ortega Salazar, J. A., Rodríguez Sánchez, R. R., & Tello Prior, J. C. (2012). *Proyecto de Exportación: Ron blanco a Ontario, Canadá*. Retrieved from <https://cdigital.uv.mx/bitstream/handle/123456789/31798/callesgonzaleznayely%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Camacho Da Silva, I. (2002, octubre 8). *Tipos de investigación para el estudio de mercados*. . Retrieved from <https://www.gestiopolis.com/tipos-de-investigacion-para-el-estudio-de-mercados/>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (n.d.). *Proceso General de Exportación en Colombia: 10 Pasos Para Exportar*. Retrieved from <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14388/Gu%C3%ADa%20Pr%C3%A1ctica%20Proceso%20Exportaci%C3%B3n%20de%20Bienes.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Cámara de Comercio de Bucaramanga. (2019). *Pasos para registrar en la empresa*. Retrieved from <https://www.camaradirecta.com/gestionar-mis-registros/como-crear-mi-empresa>
- Cámara de Comercio de Bucaramanga. (2019). *Registro público*. Retrieved from <https://www.camaradirecta.com/gestionar-mis-registros/registros-publicos/renueve-su-matricula-mercantil-ciudadanos/>
- Canadian Association of Petroleum Producers. (2018). *Magazine*. Retrieved from <https://www.capp.ca/publications-and-statistics/context-magazine>
- Certicámara. (2018). *Certificado de firma digital - Servicio acreditado ante el ONAC*. Retrieved from https://web.certicamara.com/productos_y_servicios/Firmas_digiales/33-Certificados_de_firma_digital
- Chapman , A. (2016). *Análisis DOFA y análisis PEST*. Retrieved from <http://empresascreciendobien.com/wp/wp-content/uploads/2016/03/Manual-DOFA.pdf>

- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2014). *Guía de Mercado Canadá: Sector de servicios*. Retrieved from <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/311113340rad0A9B4.pdf>
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (n.d.). *Ficha técnica para negociar con Canadá*. Retrieved from <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/4124315rad7E394.pdf>
- Congreso de la República de Colombia. (1931, Junio 12). *Ley 79 de 1931*. Retrieved from <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1624878>
- Congreso de la República de Colombia. (1979, Diciembre 26). *Ley 67 de 1979*. Retrieved from <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1618487>
- Congreso de la República de Colombia. (1981, Marzo 10). *Ley 49 de 1981*.
- Congreso de la República de Colombia. (1983, Diciembre 20). *Ley 48 de 1983*. Retrieved from <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1602720>
- Congreso de la República de Colombia. (1991, Enero 16). *Ley 7 de 1991*. Retrieved from https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/ley_0007_1991.htm
- Congreso de la República de Colombia. (1991, Enero 17). *Ley 9 de 1991*. Retrieved from <http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/paginas/LEY09DE1991CONHIPERVINCULOS-1.pdf>
- Congreso de la República de Colombia. (1992, Junio). *Ley 6 de 1992*. Retrieved from http://www.mintrabajo.gov.co/documents/20147/100232/LEY_6_DE_1992.pdf
- Congreso de la República de Colombia. (2010). *Ley 1429 de 2010*. Retrieved from http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1429_2010.html
- Coordinación de Logística y Competitividad de Procolombia. (2018). *Perfil de logística desde Colombia hacia Canadá*. Retrieved from http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_canada_2.pdf
- Costex Tractor Parts. (n.d.). *¿Cómo se cuando reemplazar la camisa del cilindro?* Retrieved from <https://www.costex.com/Library/articles/IT03S.pdf>
- Dávila Mejía, J. D. (2013). *Proyecto de prefactibilidad para la exportación de mango hacia el mercado de Canadá (2012-2021)*. Retrieved from http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8223/1/50790_1.pdf
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacional. (2006). *Cartilla de Exportación 2006*.
- Durán Hernández, J. D., & Méndez Artunduaga, G. A. (2009). *Plan de negocios para exportar maracuyá y cholupa como fruta fresca y/o en pulpa hacia Canadá*. Retrieved from <https://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/Tesis256.pdf>
- Global Affairs Canada. (2019). *Canada Treaty Series*. Retrieved from <https://www.treaty-accord.gc.ca/cts-rtc.aspx?lang=eng>
- Global Petroleum Show Calgary. (2019). *About Exhibition*. Retrieved from <http://www.globalpetroleumshow.com/exhibition/about-exhibition/>

- Grupo Banco Mundial. (2019). *Canadá*. Retrieved from <https://datos.bancomundial.org/pais/canada>
- Industrias Lavco. (2019). *Línea Industrial*. Retrieved from <http://lavco.com.co/linea-industrial>
- Industrias Lavco LTDA. (2019). *Acerca de Nosotros*. Retrieved from <http://lavco.com.co/nuestra-empresa>
- Industrias Lavco Ltda. (2019). *Línea Automotriz*. Retrieved from <http://lavco.com.co/linea-automotriz>
- Kinear, T., & Taylor, J. (2000). *Investigación de Mercados. Un enfoque aplicado* (Quinta ed.). (L. Solano Arévalo, Ed.) Bogotá D.C: Mc.Graw Hill.
- La Rosa Duarte, C., & Camaiora Castañeda, G. (2016). *Exportación de banano orgánico a Canadá*. Retrieved from http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/3382/La_Rosa_Duarte_Cynthia.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- López-Damas de la Prida, A. (2015, Julio 15). *Análisis de los mercados oligopolistas: el sector de hidrocarburos en España*. Retrieved from <https://idus.us.es/xmlui/bitstream/handle/11441/42828/lopez%20damas%20de%20la%20prida%20ana%20tr.pdf?sequence=1>
- Malhotra, N. (2004). *Investigación de Mercados. Un enfoque aplicado*. (Cuarta ed.). Pearson – Prentice Hall.
- Minister of the Crown in the Canadian Cabinet. (1985). *Competition Act*. Retrieved from <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/E-12.5/page-1.html#h-2>
- Minister of the Crown in the Canadian Cabinet. (1985). *Consumer Packaging and Labelling Act*. Retrieved from <https://laws-lois.justice.gc.ca/PDF/C-38.pdf>
- Minister of the Crown in the Canadian Cabinet. (1985). *Income Tax Act*. Retrieved from <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/I-3.3/page-1.html>
- Minister of the Crown in the Canadian Cabinet. (1985). *Inspección de Carne*. Retrieved from <https://laws-lois.justice.gc.ca/PDF/M-3.2.pdf>
- Minister of the Crown in the Canadian Cabinet. (1985). *Motor Vehicle Fuel Consumption Standards Act*. Retrieved from <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/M-9/page-1.html>
- Minister of the Crown in the Canadian Cabinet. (1993). *Motor Vehicle Safety Act*. Retrieved from <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/M-10.01/page-1.html>
- Minister of the Crown in the Canadian Cabinet. (2009). *Environmental Violations Administrative Monetary Penalties Act*. Retrieved from <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/E-12.5/page-1.html#h-2>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia. (2009). *Eliminación Arancelaria de Acuerdo de Promoción Comercial entre Colombia-Canadá*. Retrieved from http://www.tlc.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=61376&name=Anexo_203_9.pdf&prefijo=file
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia. (2019). *Tratados de libre comercio*. Retrieved from <http://www.tlc.gov.co/>

- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2004). *Decreto 2788 del 2004*. Retrieved from https://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-3589_documento.pdf
- 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>
- Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa. (2018). *Canadá: Informe económico y comercial*. Retrieved from http://www.iberglobal.com/files/2018/canada_iec.pdf
- Oil Sands Trade Show. (2019). *Become an exhibitions*. Retrieved from <https://oilsandstradeshows.com/trade-show/become-an-exhibitor/>
- Organismo Nacional de Acreditación de Colombia. (2019). *Entidades de Certificación Digital*. Retrieved from <https://onac.org.co/certificacion-de-firmas-digitales>
- Ponce Talancón, H. (2007). La matriz foda: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones. *Enseñanza e investigación en psicología*, 12(1).
- Presidente de la República de Colombia. (1984). *Decreto 2666 de 1984*. Retrieved from <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1478230>
- Presidente de la República de Colombia. (1992, Noviembre). *Decreto 1909 de 1992*. Retrieved from <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1801697>
- Presidente de la República de Colombia. (1999, Diciembre 28). *Decreto 2685 de 1999*. Retrieved from http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf
- Presidente de la República de Colombia. (2001, Junio 20). *Decreto 1232 de 2001*. Retrieved from <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1248788>
- Presidente de la República de Colombia. (2002, Diciembre 27). *Ley 790 de 2002*. Retrieved from <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=6675>
- Presidente de la República de Colombia. (2011). *Decreto 545 de 2011*. Retrieved from <http://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=41700>
- 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>
- ProColombia. (n.d.). *Guía para exportar bienes desde Colombia*. Retrieved from <http://www.procolombia.co/guia-para-exportar-bienes-desde-colombia>
- Revista Dinero. (2013, Septiembre 15). *El porqué de los aranceles*. Retrieved from <https://www.dinero.com/pais/articulo/importancia-aranceles/184649>
- Rodríguez Pinzón, J. (2012). *Estudio del sector petrolero para la generación de una empresa de bienes en el sector*. Retrieved from <https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/3045/RodriguezJuliana2012.pdf;jsessionid=063701973E8643F777BCCDF01E439E47?sequence=1>
- Salon Industriel du Quebec. (2018). *The unmissable event of the industry!* Retrieved from <https://www.salonsindustriels.com/en/salon/siq2018/>

Seguros SURA. (2015). *Seguro de Transporte de Mercancías Específico*. Retrieved from <https://www.segurossura.com.co/paginas/empresas/transporte/transporte-mercancias-especifico.aspx>

United Nations Comtrade Database. (2018). *Import/Export Data Canadá*. Retrieved from <https://comtrade.un.org/data/>

Velásquez Restrepo, C. A. (1990). Sociedades de Comercialización Internacional y su régimen especial. *Derecho y Ciencias Políticas*, 42-77. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5556723.pdf>

Vesga Rueda, O. P. (2019, Enero 25). Historia Industrias Lavco. *Gente Inédita*. (J. E. Rodríguez Serrano, Interviewer) Youtube. Bucaramanga.

Votre MCI. (2019). *profil corporatif*. Retrieved from <https://magazinemci.com/profil-corporatif/>

Zikmund, W., & Babin, B. (2008). *Investigacion de Mercados* (Novena ed.). (C. Learning, Ed., G. Meza Staines, & A. Deras Quiñones, Trans.) México.

5 Anexos



Ilustración 2 Colaboradores en el área de fundición.

Nota: Esta foto fue tomada por Javier Villamizar y fue dada por la Gerencia de Industrias Luis Armando Vesga y Compañía



Ilustración 3 Máquinas Centrifugadoras en el área de fundición.

Nota: Esta foto fue tomada por Javier Villamizar y fue dada por la Gerencia de Industrias Luis Armando Vesga y Compañía



Ilustración 4 Proceso de mecanizado de una pieza

Nota: Esta foto fue tomada por Javier Villamizar y fue dada por la Gerencia de Industrias Luis Armando Vesga y Compañía.



Ilustración 5 Máquina para Torno paralelo universal

Nota: Esta foto fue tomada por Javier Villamizar y fue dada por la Gerencia de Industrias Luis Armando Vesga y Compañía.



Ilustración 6 Maquina Mecanizado CNC

Nota: Esta foto fue tomada por Javier Villamizar y fue dada por la Gerencia de Industrias Luis Armando Vesga y Compañía.



Ilustración 7 Maquina Mecanizado de Rectificado

Nota: Esta foto fue tomada por Javier Villamizar y fue dada por la Gerencia de Industrias Luis Armando Vesga y Compañía.



Ilustración 8 Maquina Mecanizado Bruñido

Nota: Esta foto fue tomada por Javier Villamizar y fue dada por la Gerencia de Industrias Luis Armando Vesga y Compañía.



Ilustración 9 Área de trabajo de producción

Nota: Esta foto fue tomada por Javier Villamizar y fue dada por la Gerencia de Industrias Luis Armando Vesga y Compañía.



Ilustración 10 Caja con camisas cilindros industriales

Nota: Esta foto fue tomada por Javier Villamizar y fue dada por la Gerencia de Industrias Luis Armando Vesga y Compañía.



Ilustración 11 Envoltura de las camisas cilindros industriales

Nota: Esta foto fue tomada por Javier Villamizar y fue dada por la Gerencia de Industrias Luis Armando Vesga y Compañía.



Ilustración 12 Camisas industriales

Nota: Esta foto fue tomada por Javier Villamizar y fue dada por la Gerencia de Industrias Luis Armando Vesga y Compañía.



Ilustración 13 Cajas con camisas industriales

Nota: Esta foto fue tomada por Javier Villamizar y fue dada por la Gerencia de Industrias Luis Armando Vesga y Compañía.



Ilustración 14 Etiqueta de camisas industriales

Nota: Esta foto fue tomada por Javier Villamizar y fue dada por la Gerencia de Industrias Luis Armando Vesga y Compañía.