

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea del CRAI-Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-Biblioteca

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Informe final Práctica profesional en Industrias Acuña Limitada

Camilo Andrés bejarano Pedraza

**Informe final de práctica empresarial para optar al Título de profesional en negocios
internacionales**

Tutor:

Hazleth Caycedo Suarez

Magister en Administración de Operaciones

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de ciencias económicas y administrativas

Facultad de negocios internacionales

2017

Dedicatoria

Este trabajo se lo dedico a mi familia y especialmente a mis padres que fueron los que siempre estuvieron a mi lado apoyándome y animándome a conseguir todos los objetivos propuestos, que con su ejemplo, sus consejos y enseñanzas hicieron de mí una mejor persona y estudiante logrando que no solo me formara como profesional sino como un ciudadano consciente de su responsabilidad para aportar su granito de arena para mejorar la sociedad presente.

Agradecimientos

Agradezco a mis padres que fueron mis primeros maestros y ejemplo a seguir, también a todos los profesores de la facultad que con sus enseñanzas, experiencias, conocimientos, sabiduría, me formaron como profesional y como persona, agradezco también a la empresa INDUSTRIAS ACUÑA LTDA por brindarme la oportunidad y posibilidad de realizar mis prácticas profesionales, aplicar los conocimientos adquiridos durante la carrera y por aprender día a día del mundo competitivo y empresarial.

Tabla de Contenido

Introducción	11
Justificación	13
1. Objetivos	14
1.1 Objetivo general	14
1.2 Objetivos específicos	14
2. Perfil de la empresa.....	15
3. Estructura organizacional.....	17
6. Cargo y funciones	25
7. Marco conceptual.....	26
7. Plan de mejoramiento	42
8. Aportes de la empresa a mi formación	44
9. Conclusiones y recomendaciones	45
10. Glosario.....	47
Bibliografía	48
Apéndices.....	50

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Información General</i>	15
Tabla 2 <i>información legal y clasificación</i>	15
Tabla 3 <i>actividad económica</i>	16
Tabla 4 <i>portafolio de productos y/o servicio</i>	20
Tabla 5 <i>Repuestos para equipos estándar</i>	21
Tabla 6 <i>Repuestos de canastas para prensas</i>	21
Tabla 7 <i>Repuestos ejes y sinfines para prensas</i>	22
Tabla 8 <i>Gestión de proyectos y montajes industriales</i>	23
Tabla 9 <i>Diseño de plantas Industriales</i>	24
Tabla 10 <i>Cargo y Funciones</i>	25
Tabla 11 <i>Tipos de enfoques de la teoría económica</i>	27
Tabla 12 <i>Enfoques de la teoría Perspectiva</i>	28
Tabla 13 <i>plan de mejoramiento por medio de la matriz DOFA</i>	42
Tabla 14 <i>Estrategias DA</i>	43

Lista de figuras

<i>Figura 1</i> Estructura Organizacional.....	17
<i>Figura 2</i> Reporte de Activos y ventas.....	18
<i>Figura 3</i> Reporte Pasivo y Utilidad	19

Lista de apéndices

Apéndices A <i>Exportaciones de Colombia de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción</i>	50
Apéndices B <i>Importaciones de Colombia de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción</i>	51
Apéndices C <i>Importaciones América latina y el caribe de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción</i>	52
Apéndices D <i>Exportaciones de América latina y el caribe de la de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción</i>	53
Apéndices E <i>Importaciones de Guatemala de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción</i>	54
Apéndices F <i>Importaciones de México de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción</i>	55
Apéndices G <i>Importaciones de Ecuador de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción</i>	56
Apéndices H <i>Importaciones de Costa rica de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción</i>	57
Apéndices I <i>Importaciones de Honduras de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción</i>	58
Apéndices J <i>Cotización de exportación hacia ecuador</i>	59
Apéndices K <i>Base de datos clientes potenciales en Guatemala</i>	61
Apéndices L <i>Proveedores potenciales en Guatemala</i>	62
Apéndices M <i>Análisis DOFA</i>	63

Apéndices N <i>Capacitación exportación de servicios al mercado internacional</i>	65
Apéndices O <i>Matriz de priorización de mercados en Latinoamérica.</i>	66
Apéndices P <i>Presentación de exportadores ante policía antinarcóticos por medio del VUCE.</i> <i>(Ventana única de comercio exterior)</i>	67

Resumen

El presente trabajo contiene la información de las prácticas profesionales realizadas en la empresa INDUSTRIAS ACUÑA LIMITADA para optar al título de Negociador Internacional, todo su desarrollo, las herramientas utilizadas en el transcurso del mismo, los avances, y objetivos alcanzados.

Expone el progreso, cumplimiento de las funciones y metas planteadas al principio de las mismas, evidencias de la labor realizada, el aprendizaje adquirido, las diferentes experiencias vividas, las capacitaciones recibidas, cursos realizados, etc.

Palabras Claves: Costos, alianzas estratégicas, internacionalización, dfi, investigación de mercados, mercados objetivos, mercados preferentes, rentabilidad, sostenibilidad, acuerdos comerciales, análisis pestel, vuce, priorización de mercados, negocios internacionales

Introducción

Durante los últimos años se ha promocionado, promovido la internacionalización, la llegada a nuevos mercados, las exportaciones, por parte del gobierno nacional por medio de distintas entidades como PROCOLOMBIA, BANCOLDEX, INNPULSA, ETC.

INDUSTRIAS ACUÑA LTDA, (INAL) al ser una compañía con más de treinta años de vida institucional, con experiencia innovadora y con visión internacional consiente de las necesidades del mercado, en busca del constante progreso, crecimiento y al tener un diverso portafolio de productos, servicios y tecnologías asociadas al diseño, construcción, montaje de maquinaria, plantas y herramientas industriales, así como el mantenimiento y reparación de maquinarias y/o equipos se plantea como objetivo la generación de soluciones integrales e innovadoras para la industria tanto nacional como internacional.

Para lograr este ambicioso objetivo primero realiza la creación del departamento o aérea de innovación e internacionalización donde desde la dirección y el conocimiento de su gerente y sus colaboradores se planea el camino a seguir y la realización de diferentes actividades y estrategias.

Por eso desde el 2010, INAL ha estado fundamentada en una cultura innovadora, realizando alianzas estratégicas con la universidades, centros de investigación, empresas del sector y proveedores, permitiéndoles generar nuevos productos, servicios y tecnologías, como la tecnología patentada AVATAR que soluciona la grave problemática actual de la industria palmera, permitiendo la extracción de aceite de palma con menos, agua, energía, vapor, espacio, inversión, personal operativo generando mayor sostenibilidad y rentabilidad al negocio.

Se han realizado diferentes actividades propicias a la internacionalización como investigación

de mercados (matriz de priorización de mercados), análisis estratégicos (MATRIZ DOFA), estudios PESTEL, evaluación de los factores logísticos, para seleccionar los mercados más favorables o con mayores beneficios para la industria y la compañía.

Para generar nuevas alianzas comerciales estratégicas se ha asistido a diferentes ferias nacionales e internacionales, congresos, se ha generado bases de datos, se han utilizado diferentes herramientas como por ejemplo COMPITE 360, trade map, etc., se ha recibido asesoramiento especial por parte de la compañía INCBIO S.A empresa portuguesa de gran experiencia y conocimiento del sector y la industria a nivel mundial

Se cuentan con 4 patentes nacionales y una de talla internacional que los han hecho merecedores del premio INNOVA 2014, premio Gacela 2014, Mención de honor en los premios Portafolio 2015 y el reconocimiento por COLCIENCIAS como una de las EMPRESAS ALTAMENTE INNOVADORAS de Colombia en 2016. De esta manera, con su equipo de 65 colaboradores de diferentes disciplinas y profesiones, buscan generar nuevos emprendimientos corporativos, impulsar las tecnologías patentadas a nivel nacional e internacional, generar nuevas unidades de negocios, ampliar su mercado actual nacional e internacional, logrando así generar un mejor impacto en la industria y en el país.

Así la organización se ha posicionado en el mercado nacional e internacional, logrando que su propuesta de valor sea percibida como de alta calidad y con un excelente nivel de satisfacción de los clientes. Tienen más de 60 clientes a nivel nacional en 4 zonas del país, y un número creciente de clientes internacionales en países como Venezuela, México, Ecuador y Costa Rica, países a los que ya han exportado.

Justificación

Se realiza para aplicar a la opción de grado como profesional en Negocios Internacionales se escogió esta modalidad porque en mi opinión es la más completa y la que más me convenía ya que me permite adquirir experiencia, aprender nuevas lecciones, conocer el mundo empresarial, aplicar todo el conocimiento adquirido durante los 4 años de carrera, continuar con mi formación académica, integral y personal. De esta manera posibilita mi desarrollo profesional ingresando al mundo laboral, comenzando mi etapa productiva, asesorando y aportando todo lo que se a una empresa exportadora (INDUSTRIAS ACUÑA LTDA) en su proyecto de internacionalización y expansión a nuevos mercados. Escogí esta empresa porque fue la que me brindó la oportunidad, la que creyó en mí y además porque tienen muchos proyectos como: PROGRAMA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL 770, AGROPOLIS MACTOR, ETC. Convenios con entidades como: PROCOLOMBIA, FENALCO, ANDI, CÁMARA DE COMERCIO etc. Para formar a sus empleados y seguir con el crecimiento de la empresa y por último porque sus dueños tienen muy claro que por medio de la investigación y la innovación es la única manera de permanecer en un mercado competitivo que demanda cada día más, de este modo al final de mis prácticas profesionales voy a ser una persona más preparada, más madura, capaz de enfrentarse a los retos de la vida y el mercado, más consciente de las necesidades del mismo, con una visión internacional y con la percepción que la investigación y la innovación es el camino para reinventarse cada día y alcanzar cada meta que me proponga en la vida.

1. Objetivos

1.1 Objetivo general

Desarrollar destrezas en el ámbito laboral a través de la aplicación de todos los conocimientos adquiridos durante la carrera, en la compañía INDUSTRIAS ACUÑA LTDA con el fin de demostrar el potencial y capacidades de un Profesional de Negocios Internacionales.

1.2 Objetivos específicos

- Desarrollar habilidades y destrezas que me permitan desempeñarme exitosamente en el mundo laboral y de los negocios.
- Adquirir los conocimientos, en reglamentación y normatividad en materia de comercio exterior a través de la asistencia a capacitaciones, conferencias, asesorías que las diferentes entidades comerciales brindan a los empresarios de la región.
- Aportar al proyecto de internacionalización de la compañía INDUSTRIAS ACUÑA LTDA a través de una investigación de mercados que permita la identificación y selección de clientes potenciales.

2. Perfil de la empresa

Tabla 1 *Información General*

Nombre o razón Social	INDUSTRIAS ACUÑA LIMITADA
Tipo Jurídico	SOC. LIMITADA
Nit	804016740 – 9
Dirección Comercial	CL. 22 NO. 11 – 61
Ciudad Comercial	BUCARAMANGA
Departamento comercial	SANTANDER
Dirección Judicial	CL. 22 NO. 11 – 61
Teléfonos	6718898 - 6715237

Fuente: compite 360

Tabla 2 *información legal y clasificación*

INFORMACIÓN LEGAL Y CLASIFICACIÓN	
Matricula Mercantil	110742
Edad Empresarial	13
Nro. de Empleados	65

Fuente: compite 360

Tabla 3 *actividad económica*

CIU	2829
Descripción CIU	FABRICACIÓN DE OTROS TIPOS DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE USO ESPECIAL N. C. P.
Sector	3
Descripción Sector	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
Subsector	19
Descripción Subsector	FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO N. C. P.

Fuente: compite 360

3. Estructura organizacional

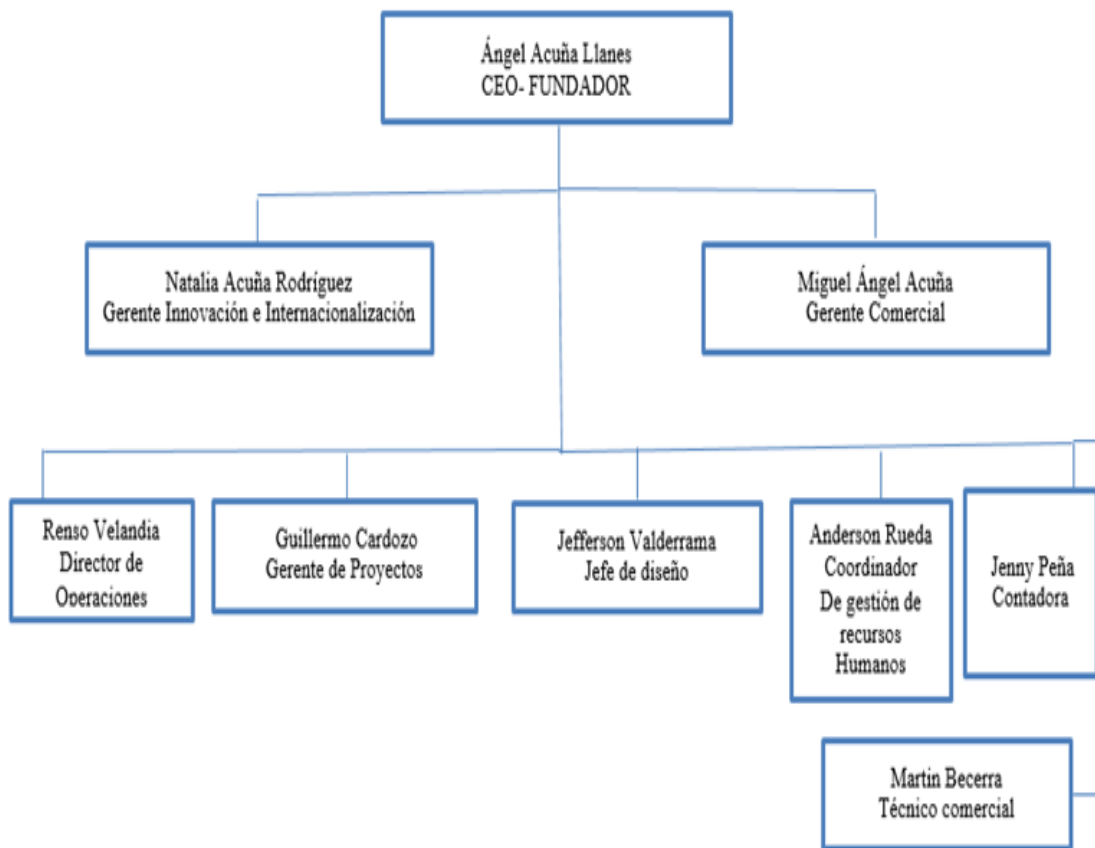


Figura 1 Estructura Organizacional

Fuente: compite 360

4. Aspectos económicos

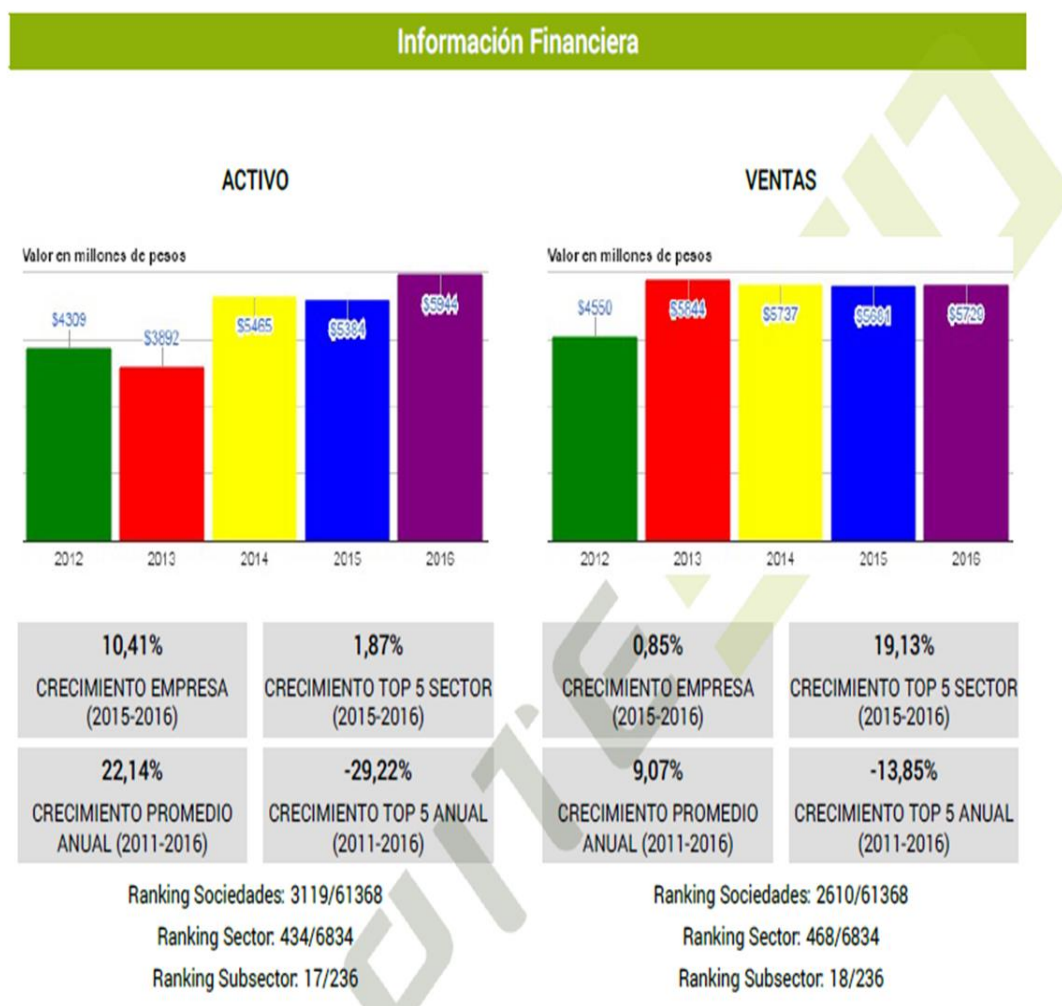
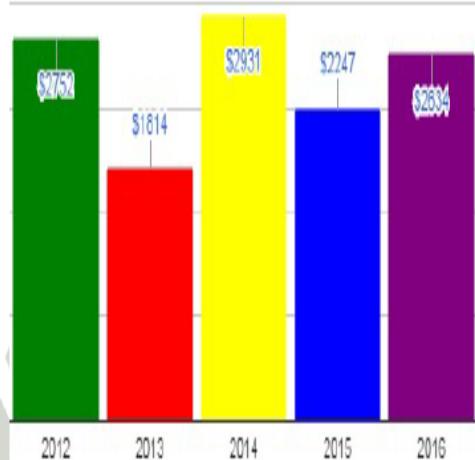


Figura 2 Reporte de Activos y ventas

Fuente: compite 360

PASIVO

Valor en millones de pesos



17,25%	6,44%
CRECIMIENTO EMPRESA (2015-2016)	CRECIMIENTO TOP 5 SECTOR (2015-2016)
20,29%	-18,56%
CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL (2011-2016)	CRECIMIENTO TOP 5 ANUAL (2011-2016)

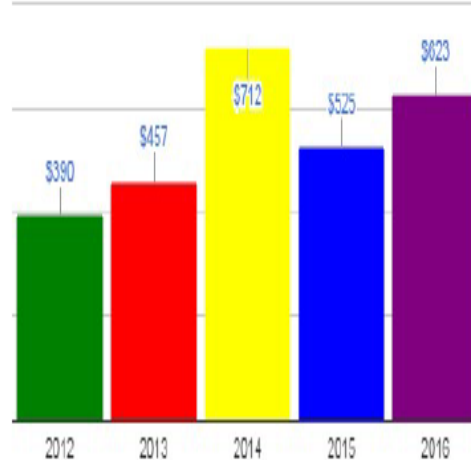
Ranking Sociedades: 3128/61368

Ranking Sector: 477/6834

Ranking Subsector: 20/236

UTILIDAD

Valor en millones de pesos



18,73%	42,25%
CRECIMIENTO EMPRESA (2015-2016)	CRECIMIENTO TOP 5 SECTOR (2015-2016)
3,29%	-21,64%
CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL (2011-2016)	CRECIMIENTO TOP 5 ANUAL (2011-2016)

Ranking Sociedades: 1484/61368

Ranking Sector: 230/6834

Ranking Subsector: 11/236

Figura 3 Reporte Pasivo y Utilidad

Fuente: compite 360

Tabla 4 *portafolio de productos y/o servicio*

5. portafolio de productos y/o servicios



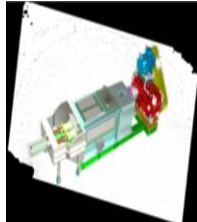
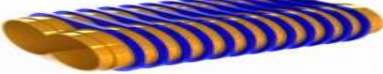
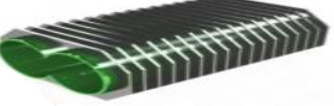

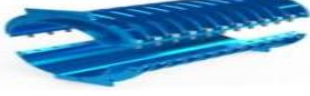
PRODUCTO	SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	IMAGEN
<p>AUTOCLAVE O ESTERILIZADOR DINÁMICO DE 2, 6 Y 8 TON/H</p>	<p>8419.89.10.00</p>	<p>Es un recipiente de presión metálico de paredes gruesas con un cierre hermético que permite trabajar a alta presión para realizar una reacción industrial, una cocción o una esterilización con vapor de agua.</p>	
<p>DIGESTORES DE 3500 L y 4500 L</p>	<p>8479.20.90.00</p>	<p>Conocidos también como plantas (productoras) de biogás, son tanques cerrados donde la materia orgánica y el agua residual permanecen un periodo de tiempo para lograr su descomposición produciendo biogás y bioabono.</p>	
<p>PRENSA CPO P-16</p>	<p>8479.20.10.00</p>	<p>Prensa hidráulica para fabricar tubos terminales hidráulicos. Se puede utilizar para conectar terminales y cables con diferentes matrices.</p>	

Tabla 5 *Repuestos para equipos estándar*

ACOPLE DE FLANCHE	
ACOPLE DE ENGRANAJE	
CONO DE DESGASTE	
CADENAS PARA REDLER Y ELEVADORES	
BASTIDOR PORTA-CONO	
BASTIDOR PORTA RODAMIENTOS	

Fuente: Inal

Tabla 6 *Repuestos de canastas para prensas*

CANASTA PRENSA DE ACEITE ROJO	
CANASTA PRENSA DE ACEITE ROJO	
CANASTA PRENSA DE PALMISTE	
CANASTA PRENSA DE RAQUIS	

Fuente: Inal

Tabla 7 *Repuestos ejes y sinfines para prensas*

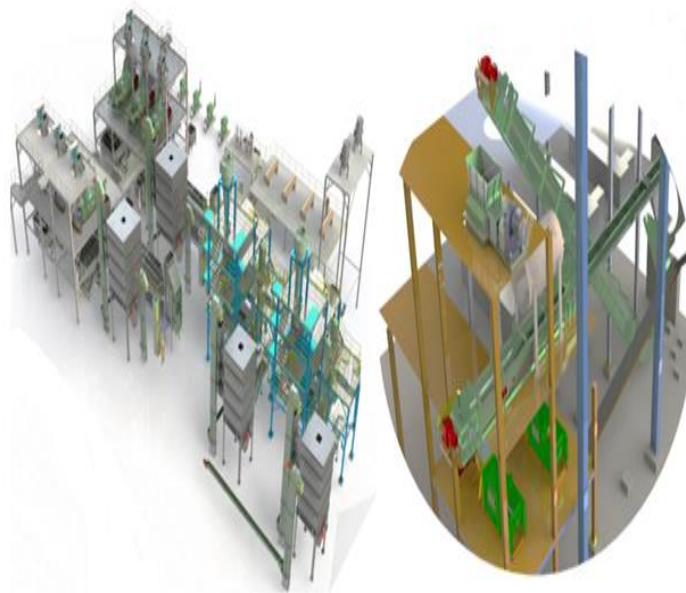
<p>EJE Y SINFÍN PRENSAS DE ACEITE ROJO</p>	
<p>EJE Y SINFINES PRENSA DE PALMISTE</p>	
<p>EJE Y SINFÍN PRENSA RAQUIS</p>	
<p>SINFÍN PRENSAS DE ACEITE ROJO</p>	

Tabla 8 *Gestión de proyectos y montajes industriales*

PROYECTOS
INDUSTRIALES,
DESARROLLO
TECNOLÓGICO,
TECNOLOGIA E
INNOVACIÓN



EQUIPO DINÁMICO,
EFICIENTE Y CAPACITADO
PARA LA ADECUACIÓN DE
EQUIPOS, INSTALACIÓN DE
MAQUINARIA Y
VALIDACIÓN DE SISTEMAS
INDUSTRIALES



Fuente: Inal

Tabla 9 *Diseño de plantas Industriales*

<p>DISEÑO, FABRICACIÓN Y MANTENIMIENTO OUTSOURCING DE PLANTAS INDUSTRIALES PARA DIFERENTES SECTORES.</p>	
--	--

Fuente: Inal

6. Cargo y funciones

Tabla 10 Cargo y Funciones

FUNCIÓN	DESCRIPCIÓN	HERRAMIENTAS
Gestión de certificados de origen	Realizar el procedimiento para obtener los certificados de origen de los diferentes productos a exportar y conseguir beneficios comerciales gracias a los diferentes acuerdos comerciales firmados con los países destino.	<ul style="list-style-type: none"> • Página DIAN • Contacto con agencias de Aduana
Gestión logística para distribución físico internacional (DFI)	Realizar cotizaciones internacionales, asesoramiento para elegir la mejor propuesta o ruta logística y de esta manera disminuir costos.	<ul style="list-style-type: none"> • Contacto con Agencias de Aduana • Página DIAN
Gestión comercial para clientes en Centroamérica	Investigación de mercados para encontrar nuevos clientes en Centroamérica, negociaciones para realizar alianzas comerciales.	<ul style="list-style-type: none"> • Bases de datos • Entidades promotoras de las exportaciones
Análisis DOFA	Realizar análisis de la matriz DOFA sobre las diferentes variables tanto internas como externas que afectan tanto de manera positiva o negativa la entrada a nuevos mercados como son los países de Centroamérica.	<ul style="list-style-type: none"> • Santander Trade • Procolombia • Compite 360
Estudios de mercado para el sector palma en Centroamérica (Análisis PESTEL)	Realizar un análisis estratégico de los factores externos (políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ecológicos, legales) que afectan directa o indirectamente al sector de la palma en Centroamérica.	<ul style="list-style-type: none"> • Trade map • Procolombia • World Bank • Cámaras de comercio
Asistir a capacitaciones	Asistir a las diferentes capacitaciones, conferencias, asesorías que brindan diferentes entidades como FENALCO, PROCOLOMBIA, CÁMARA DE COMERCIO, LA ANDI, etc. Para los empresarios de la región.	<ul style="list-style-type: none"> • FENALCO • CÁMARA DE COMERCIO • ANDI • PROCOLOMBIA
Realizar la presentación de exportadores ante la policía antinarcoóticos	Realizar el procedimiento para obtener la autorización por parte de la policía antinarcoóticos para exportar	Ventana única de comercio exterior (VUCE)
Cargo	Asistente de gerencia de innovación e internacionalización	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos adquiridos

7. Marco conceptual

Internacionalización:

Es uno de los mecanismos más importantes para las empresas en su deseo por expandirse, pero lograr un proceso de éxito requiere del conocimiento de una serie de variables, que según el profesor Oskar Villarreal, formula una definición del concepto de internacionalización así:

“Una estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena de valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades en el entorno internacional, y basado en un conocimiento aumentativo”

(OSKAR, 2005).

Se encuentran diferentes tipos de teorías o perspectivas que detallan como debe ser el proceso de internacionalización de una empresa, estos son los siguientes:

Teoría Económica o perspectiva económica: Esta teoría ofrece una aproximación al concepto de internacionalización, se considera como una decisión estratégica basada en los costos y ventajas (comparativas) que pueda tener una empresa al desarrollar actividades en el exterior. Sus principales postores son: Dunning, Williamson, Hymer y Kojima. Esta teoría a su vez tiene 4 subenfoces, los cuales se basan en la toma de decisiones en relación a los costes de transacción y beneficios netamente comparativos de un país a otro.

Tabla 11 *Tipos de enfoques de la teoría económica*

ENFOQUE	DESCRIPCIÓN
ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL	Postula la internacionalización como una explotación de la ventaja competitiva al momento que una empresa ingresa al mercado internacional. Da una explicación de los aportes de la organización industrial como debe realizar su inversión extranjera directa
TEORIA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN	Su enfoque es realizado en base a la localización de la empresa en el país destino, justificando las ventajas que encuentra la compañía en tener actividades en otro país.
PARADIGMA DE DUMMING	Este paradigma se complementa con los anteriores ya que para que una empresa pueda realizar un proceso de internacionalización debe haber llevado a cabo lo expuesto en la teoría de internacionalización y los aportes a la organización. Todo esto alineado estratégicamente a la visión de la empresa a largo plazo.
ENFOQUE MACROECONÓMICO	Su exponente Kojima, plantea que una empresa debe dirigir una IED en un sector donde el país destino tenga una ventaja comparativa y que este sea a su vez potencial para recibir dicha inversión.

Fuente: con base en Tesis doctoral inmaculada Galván, (2003). Capítulo II. Perspectivas teóricas sobre la internacionalización de empresas.

Teoría de Redes: Son aquellos acuerdos cooperativos verticales que se caracterizan por integrar a proveedores, clientes de manera vertical, es un esquema “integración de forma vertical” donde se busca la complementariedad entre los integrantes, se aprovechan las ventajas de no tener una inversión única y el riesgo que conlleva, así mismo la red conformada sus integrantes también deben desempeñar actividades de orden internacional y así fomentar el intercambio de conocimiento a todos los integrantes de la red, de esta manera la red podrá impulsarse y aprovechar el mecanismo para capturar oportunidades.

Teoría o Perspectiva de Proceso: Es un proceso de aprendizaje mediante la experiencia adquirida de las operaciones eventuales que ha tenido o ha iniciado la empresa en mercados extranjeros.

Tabla 12 *Enfoques de la teoría Perspectiva*

ENFOQUE	DESCRIPCIÓN
MODELO UPPSALA	Describe el modelo como una serie de fases o etapas a seguir: <ol style="list-style-type: none"> 1. Exportaciones esporádicas 2. Exportaciones por medio de representantes 3. Establecer sucursales en el mercado atractivo 4. Establecimiento de unidades
ENFOQUE DE INNOVACIÓN	Modelo “Cavusgil” donde la innovación es la premisa y donde se aplica innovación a los procesos y productos para llegar a un mercado extranjero.
CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO	Las fases del ciclo de vida de un producto determinado están alineados con la empresa esta evolucionara a su vez que el producto cambie de fase, logrando que en la etapa final del ciclo evolutivo de un producto, este logre pasar a otro mercado extranjero e iniciar el nuevo ciclo evolutivo en dicho mercado

Fuente: con base en Tesis doctoral inmaculada Galván, (2003). Capítulo II. Perspectivas teóricas sobre la internacionalización de empresas.

El poder integrar varios de los elementos de los procesos de internacionalización brinda para las empresas una estrategia flexible y audaz ya que varios enfoques pueden ser incluidos de acuerdo al tipo de empresa que inicia el proceso.

Mecanismos de desarrollo de un proceso de internacionalización:

Herramientas estratégicas a utilizar en todo proceso de internacionalización de una empresa.

Joint Venture: Acuerdos conjuntos entre dos o más empresas con el fin de crear un proyecto o lograr una finalidad común, basándose en que las partes tienen que hacer un tipo de aporte o contribución, que puede ser económico, de conocimiento y múltiples recursos aportados por cada una de las partes. Para el caso de la normativa colombiana se les conoce con el nombre de contratos de asociación de riesgo compartido.

Adquisición: proceso realizado por una compañía cuando toma el control operacional de otra, como resultado de una compra directa o mediante la acumulación de acciones.

Fusión: operación para unificar inversiones y criterios comerciales de dos compañías de una misma rama o de objetivos similares.

Alianzas estratégicas:

Son acuerdos cooperativos en la que dos o más empresas se integran con el fin de lograr ventajas competitivas, que no podrían lograr a corto plazo sin un esfuerzo enorme y a la vez con mayores recursos. Las ventajas competitivas permiten que una empresa se mueva en el mercado frente a su competencia y en una industria con el fin de mejorar su participación en el mercado.

Características alianzas estratégicas: este tipo de alianzas responden a una premisa común cooperación para el desarrollo de una necesidad mutua donde se comparten riesgos y beneficios, reflejados en el objetivo común.

Inversión extranjera directa (IED):

Ragazzi (1973), definió inversión extranjera directa como “la cantidad invertida por los residentes de un país extranjero sobre el cual tienen un control efectivo.”

La IED puede darse a través de contratos que generen colaboración, concesión o servicios entre las partes, o mediante la adquisición de inmuebles en el país de destino de la inversión.

Estos aportes pueden ser realizados directamente en divisas o en especie, mediante la importación no reembolsable de bienes tangibles como maquinaria y equipos, o intangibles como tecnología y patentes.

Subsidiaria extranjera de propiedad total:

Instalar o adquirir una planta manufacturera de propiedad total dentro de un país extranjero es la estrategia más usada en un proyecto de internacionalización cuando la demanda (actual o potencial) justifica la inversión. Una compañía podrá fabricar localmente para aprovechar la mano de obra a bajo costo, para evitar altos impuestos de importación, para reducir los altos costos de transporte, para tener acceso a materias primas, o como un medio de ganar entrada a mercados vecinos.

Existen algunas problemáticas asociadas con esta estrategia como las siguientes:

- Riesgos políticos
- Presiones sociales y culturales
- Dificultades para financiar operaciones y expansión

Beneficios operacionales:

- Protección del nombre de marca o la tecnología de la empresa matriz
- Facilidad de integración de la producción de la empresa matriz
- Habilidad de la empresa matriz para estandarizar los programas de mercado

Hay factores que favorecen la internacionalización, como el cambio del mercado internacional con los nuevos países que acceden al comercio exterior con las ventajas que les proporcionan sus bajos costos laborales y la gran dimensión de sus economías; otro factor importante es la evolución tecnológica esto obliga a las empresas a mantenerse en la vanguardia de la calidad en sus productos, usando tecnologías para mejorar sus procesos productivos ya que la demanda internacional de productos de calidad obliga a las empresas a mantenerse en mejora continua para poder competir.

Hay variables fundamentales en la internacionalización de la empresa, como las diferencias normativas y el tema cultural, es posible que entre un país y otro los requisitos sanitarios, ambientales, normas técnicas y reglamentaciones de los productos difieran.

Respecto a lo cultural, realmente interactuar con otro país no solo afecta el que se tenga que hablar en otra lengua sino en que la contraparte dentro de la negociación refleje otros hábitos de comportamiento, que en el otro país comprendan de manera diferente un negocio, la generación de confianza, etc.

Certificados de origen:

Acredita el origen de la mercancía, más no su procedencia, el origen es la nacionalidad «económica» de los bienes comercializados, el origen viene determinado por el país o territorio donde ha sido fabricado el producto o donde ha tenido la última transformación sustancial. La nacionalidad, el valor y la clasificación arancelaria (nomenclatura combinada) de los bienes deberá determinarse para saber qué derechos y cargas se aplican a estos, así como cualquier restricción aduanera o requisitos especiales.

Distribución Física Internacional DFI:

Serie de actividades y operaciones destinadas a manejar y coordinar el movimiento y traslado de la carga o producto desde la línea de producción del país exportador hasta el punto final de consumo en el país importador.

El objetivo de la Distribución física internacional DFI es llevar el producto adecuado, en la cantidad requerida, al lugar acordado al menor costo posible, para satisfacer las necesidades de los consumidores en los mercados internacionales.

Factor estiba:

De la relación peso- volumen de la carga dependerá el flete por cobrar y a utilizar ya sea marítimo, aéreo, fluvial, terrestre. Para el aéreo es 6M³, igual a 1 tonelada métrica (TM); el marítimo es 1M³, igual a una TM, el ferroviario es 4M³, igual a 1 TM y el terrestre es 2,5M³, igual a 1 TM.

Aspectos generales de los fletes:

Se conoce como la tarifa que se paga por el transporte de todas las mercancías de intercambio comercial.

Rubros:

Bunker Adjustment factor (BAF): Es el factor de ajuste de la fluctuación de los precios del combustible.

Currency Adjustment factor (CAF):

Es el factor de ajuste por devaluación de alguna divisa con relación al dólar

Documentation fee (DOF): Recargo por elaboración de conocimiento de embarque.

Terminal handling charge HC: Es el recargo por manejo de carga en terminales.

Clasificación de los Incoterms:**Ex Work (EXW) en fábrica:**

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en su establecimiento. El comprador es el responsable de la elección del medio de transporte desde la fábrica o bodega del vendedor, seguro (nacional e internacional), flete (nacional, internacional), gastos incurridos desde la salida de la fábrica del vendedor hasta el punto de llegada final de destino.

Free carrier (FCA) libre de transportista en:

El vendedor realiza la entrega de la mercancía al transportista seleccionado por el comprador en el lugar convenido. El comprador es el responsable de la elección del medio de transporte, maniobras de descarga, cargue, estiba en el punto de embarque, gastos incurridos desde el despacho de la mercancía hasta el punto de llegada final de destino.

Free Alongside ship (FAS) libre al costado del barco:

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando se coloca al costado del buque del puerto de embarque convenido. El vendedor es responsable de gastos de flete interno, seguro

nacional, riesgos y gastos hasta el puerto de embarque.

El comprador es el responsable de costos de flete y seguro internacional, gastos y riesgos incurridos desde el momento de la entrega hasta el punto de llegada final de destino.

Free on board (FOB) libre a bordo:

El vendedor cumple con la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor es responsable de gastos de flete interno, seguro nacional, riesgos y gastos hasta el puerto de embarque.

El comprador es el responsable de gastos y riesgos incurridos desde el momento de la entrega hasta el punto de llegada final de destino.

Cost and freight (CFR) costo y flete:

El vendedor cumple con la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor es responsable de gastos de flete (nacional e internacional), seguro nacional, riesgos y gastos hasta el puerto de embarque.

El comprador es responsable del seguro internacional y de los costos y riesgos incurridos desde el momento de la entrega hasta el punto de llegada final de destino.

Cost Insurance and freight (CIF) costo, seguro y flete:

El vendedor cumple con la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor es responsable de gastos de flete (nacional e internacional), seguro (nacional e internacional), riesgos y gastos hasta el puerto de embarque.

El comprador es responsable de los costos y riesgos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto destino hasta el punto de llegada final.

Carrier paid to (CPT) transporte pagado hasta:

El vendedor cumple con la entrega cuando pone la mercancía a disposición del transportista designado por él.

El vendedor es responsable de gastos de flete (nacional e internacional), seguro nacional, riesgos y expensas de aduanas en el punto de embarque (agente, documentos, impuestos).

El comprador es responsable seguro internacional, costos y riesgos incurridos desde la llegada al puerto de destino hasta el lugar final convenido.

Carried insurance paid to (CIP) transporte y seguro pagado hasta:

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo el término de negociación CPT con el añadido que es el responsable del seguro internacional.

El comprador es responsable de costos y riesgos incurridos desde la llegada al puerto de destino hasta el lugar final convenido.

Delivery at frontier (DAF) entregado en la frontera:

El vendedor realiza la entrega de la mercancía en el lugar convenido en la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante.

El vendedor es responsable de gastos de flete (nacional e internacional), seguro nacional, riesgos y gastos de aduanas en el punto de embarque (agente, documentos, impuestos).

Comprador es responsable del seguro internacional, costos desde la llegada al puerto de destino hasta el lugar final.

Delivered at terminal (DAT) entregado en el terminal:

El vendedor tiene la responsabilidad de realizar la entrega de la mercancía en el terminal de carga convenido (patio de contenedores del muelle, almacenes, o terminales de carga aérea, de ferrocarril o carretera) en el lugar de destino.

El Vendedor es responsable de los riesgos y gastos desde que la mercancía está en la empresa hasta la entrega en la terminal de carga.

El comprador es responsable de realizar el despacho aduanero de importación, como también el de llevar las mercancías de la terminal hasta el destino final.

Delivered at place (DAP) entregado en el lugar:

El vendedor realiza la entrega de la mercancía en el lugar convenido, soportando los gastos y riesgos y demás impuestos y gravámenes del despacho de exportación.

El comprador asumirá los riesgos y gastos que se originaran desde que el vendedor entrega la mercancía en el lugar acordado hasta el destino final.

Delivered duty paid (DDP) entregado, derechos pagados:

El vendedor ha cumplido su obligación de entrega de la mercancía cuando haya sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido en el país de importación, soportando los gastos y riesgos y demás impuestos y gravámenes del despacho de exportación.

El comprador es responsable del seguro internacional, costos y riesgos incurridos desde la llegada al puerto de destino hasta el lugar final convenido.

Análisis DOFA:

Conocida como FODA, y SWOT en inglés es una herramienta de gran utilidad para entender y tomar decisiones en toda clase de situaciones en negocios y empresas. DOFA es el acrónimo

de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas. Los encabezados de la matriz proveen un buen marco de referencia para revisar la estrategia, posición y dirección de una empresa, propuesta de negocios, o idea.

Puede ser utilizada para planificación de la empresa, planificación estratégica, evaluación de competidores, marketing, desarrollo de negocios o productos, y reportes de investigación.

El análisis DOFA es una evaluación subjetiva de datos organizados en el formato DOFA, que los coloca en un orden lógico que ayuda a comprender, presentar, discutir y tomar decisiones. Puede ser utilizado en cualquier tipo de toma de decisiones, ya que la plantilla estimula a pensar pro-activamente, en lugar de las comunes reacciones instintivas.

Algunos ejemplos de uso para el análisis DOFA:

- Una empresa (su posición en el mercado, viabilidad comercial, etc.)
- Un método de distribución de ventas
- Un producto o marca
- Una idea de negocios
- Una opción estratégico, como entrar en un nuevo mercado o lanzar un nuevo producto
- Una oportunidad para realizar una adquisición
- Decidir la tercerización (outsourcing) de un servicio, actividad o recurso
- Analizar una oportunidad de inversión

Análisis Pestel:

El análisis 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. Es

una herramienta de medición de negocios. PESTEL está compuesto por las iniciales de factores Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, ecológicos y legales utilizados para evaluar el mercado en el que se encuentra un negocio o unidad.

El PESTEL funciona como un marco para analizar una situación, y como el análisis DOFA, es de utilidad para revisar la estrategia, posición, dirección de la empresa, propuesta de marketing o idea.

Los factores analizados en PESTEL son externos; es recomendable efectuar dicho análisis antes del análisis DOFA, el cual está basado en factores internos (Fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas). El PESTEL mide el mercado, el DOFA mide una unidad de negocio, propuesta o idea.

a) Factores políticos y económicos:

En este apartado se engloban elementos como las políticas desarrolladas en el país. Los niveles de pobreza del entorno, los índices de desigualdad, el desarrollo económico, el acceso a recursos de sus habitantes, así como la forma en todo ello afecta a la actividad de la empresa.

b) Factores sociales:

Debe incluir cuestiones como la cultura, la religión, las creencias compartidas, los imaginarios, las clases sociales y los papeles asignados en función del género. En algunos casos, son complementarios a los factores económicos. Entre mejor esté definida la sociedad en la que se insertará la nueva empresa, mayores posibilidades de éxito tendrá ésta.

c) Factores tecnológicos:

Las posibilidades de acceso de las personas a las herramientas informáticas, el manejo de Internet o el nivel de cobertura de ciertos servicios, determinan en gran medida el alcance de un negocio y sus posibilidades de integración en el entorno.

d) Factores jurídico-legales:

Cada lugar tiene unas leyes establecidas que es necesario respetar. Es obligación de las empresas cumplirlas y actuar dentro del marco que establecen. Sin embargo, también es necesario conocer la legislación sobre factores que puedan influir en la marcha del proyecto, como por ejemplo lo relativo a los hábitos de consumo, los roles sociales, las libertades o la intervención del Estado, entre otros.

e) Factores ambientales:

Incluye en los elementos que guardan relación directa o indirecta con la preservación de los entornos y el medioambiente. Por ejemplo, los efectos del cambio climático, el nivel de contaminación, la probabilidad de sufrir desastres naturales, incendios, terremotos, maremotos, entre otros. Y, por supuesto, la legislación que regula la actividad de las empresas en este terreno, sobre todo si el negocio mantiene un contacto directo con los recursos naturales o materias primas.

Presentación de exportadores ante la policía antinarcóticos:

En desarrollo de la política de facilitación del comercio y teniendo en cuenta la importancia de la cooperación entre entidades, que conlleve a reducir tiempos y costos en la operación de las exportaciones, la Dirección de Comercio Exterior (DCE), ha dispuesto que a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior - VUCE, se realice el trámite de la presentación y actualización de las empresas exportadoras ante la Policía Nacional Dirección de antinarcóticos.

En este sentido, se desarrolló una herramienta en la Ventanilla Única de Comercio Exterior - VUCE, que busca eliminar la presentación del representante legal ante el Centro Nacional de Selección de Objetivos - Censo y las diferentes salas de análisis de los puertos y aeropuertos del

país.

Beneficios de la herramienta:

- Facilitación del comercio, disminución de barreras no arancelarias, menos trámites y desplazamientos para el exportador

- Eliminar el papel en el comercio exterior
- Eliminar los procesos, las demoras, los sobrecostos
- Trazabilidad de las operaciones
- Información unificada y clara
- Mayores niveles de competitividad
- Presentación de la empresa desde cualquier dispositivo

Al tener la información en línea bajo la plataforma, serán elementos que la policía tendrá en cuenta para realizar los perfilamientos de riesgo a las empresas y decidir si realizar o no inspecciones físicas a las mercancías. De igual forma, el MINCIT le dará acceso a la policía a la información de los niveles de inspección que se encuentran dentro del módulo de inspección simultánea, así como a las estadísticas de comercio exterior de las empresas a través de BACEX.

Requisitos: Firma Digital VUCE

Para aquellas empresas que no cuentan con la firma digital, se solicita de manera gratuita a través de la página del MINCIT y tiene vigencia por un (1) año (<http://pbn.vuce.gov.co/firmas/>). Cabe destacar que para la obtención de la firma, se le debe adjuntar una documentación requerida por la empresa con la que se tiene el convenio (GSE). El proceso de validación, posterior al envío de la documentación, y la entrega de la firma demora aproximadamente 5 días.

PROCESO:

1. El empresario registra la información en la plataforma y la firma digitalmente, registro que recibe vía correo electrónico la policía y pasa a estado en verificación.

2. Se tienen máximo 3 días hábiles para, de acuerdo del perfil de riesgo pasar ha estado:

- Agendado para visita
- O Autorizado para exportar

En cada caso la empresa recibe la notificación vía correo electrónico. Cuando requiere la visita recibe información en el correo sobre la fecha, hora considerada, persona que realizará la visita y las consideraciones para recibir la visita.

7. Plan de mejoramiento

Tabla 13 *plan de mejoramiento por medio de la matriz DOFA*

DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de cumplimiento con las actividades programadas • Realización de acuerdos verbales • Falta de posicionamiento de la marca a nivel internacional • No tener en cuenta opiniones de subalternos con experiencia y conocimiento • Confusiones, malos entendidos, discusiones, de subalternos por falta de claridad en acuerdos y compromisos adquiridos • Bajo nivel de producción en comparación con la competencia en el exterior
OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento de la industria de palma a nivel mundial • Ferias internacionales identificadas • Tendencia innovadora • Aumento de Consumo de aceites per cápita a nivel mundial constante • Relacionamiento comercial a nivel mundial • Mejora continua
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Amplia experiencia a nivel nacional • Investigación e innovación permanente de productos y servicios • Constante formación de directivos y gerentes • Reconocimientos y premios por innovación por parte de entidades gubernamentales • Certificaciones con validez internacional • Servicios que se adaptan a las necesidades de sus clientes
AMENAZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Mejora continua de materiales • Acarrear sanciones por incumplimiento de acuerdos y contratos • Economías de escala • Altos costos logísticos para la comercialización de productos • Pérdida de clientes por incumplimientos

Tabla 14 Estrategias DA

ESTRATEGIAS DA

- Organizar reuniones quincenales entre todos los departamentos de la compañía (producción, diseño, proyectos, comercial, compras, etc.) para programar actividades del mes, llegar acuerdos y controlar el cumplimiento de las actividades programadas anteriormente.
 - Realización de acuerdos, alianzas y demás convenios únicamente de manera escrita mediante contratos y cláusulas.
 - Participar y asistir a ferias internacionales para dar a conocer la marca y conocer las necesidades de los mercados objetivos
 - Aumentar la fuerza laboral y de los turnos para aumentar producción.
-
- Realización de alianzas estratégicas con diferentes agencias de aduanas, transportadoras para obtener mejores tasas y disminuir costos logísticos y con compañías con experiencia en el mercado internacional.

8. Aportes de la empresa a mi formación

La empresa INDUSTRIAS ACUÑA LIMITADA me apporto tanto como persona y profesional puesto que me recibieron como una familia y generaron un ambiente propicio para mi aprendizaje y desarrollo laboral y personal, me permitió primero que todo demostrar mis capacidades como negociador internacional siendo en representación de la empresa el contacto directo con agencias de aduana, transportadoras y demás agentes aduaneros, asistir a diferentes conferencias y eventos en entidades como FENALCO, CÁMARA DE COMERCIO, ANDI, PROCOLOMBIA, ETC, estar en contacto y compartir con diferentes empresarios de Santander, conocer el mundo empresarial, poner en práctica mis conocimientos en el desarrollo de funciones como la realización de investigación de mercados, análisis de la matriz DOFA, matriz de priorización de mercados, realización de cotizaciones, presentación de exportadores ante policía antinarcóticos.

9. Conclusiones y recomendaciones

Los 6 meses de las prácticas empresariales en la compañía INDUSTRIAS ACUÑA LTDA fueron muy provechosos para mí porque fue una experiencia enriquecedora en conocimiento ya que a menudo estuve en contacto con empresarios lo que me permitió estar actualizado en temas relacionados a los negocios internacionales, estar al tanto de los diferentes cambios que existen en el mundo en esta materia, las nuevas reglamentaciones, además aprendí mucho de mi jefe KATHERIN NATALIA ACUÑA que es una persona muy preparada y me dejó muchas enseñanzas como la constancia, el amor a la innovación, el estar en constante formación y dar lo mejor de mí en cada cosa que se emprenda.

La investigación y la innovación permiten el constante progreso de la compañía y son la clave para ir siempre un paso adelante de la competencia, sobrevivir en un mundo tan competitivo, siempre realizar mejoras a los productos, servicios y procesos, ser más eficaces y rentables.

Se deben realizar, tener alianzas o contar con el servicio de diferentes agencias de aduanas y demás agentes aduaneros para garantizar siempre la elección del mejor servicio, y la reducción de costos de los servicios logísticos que muchas veces impide el ser competitivo o la llegada a mercados internacionales.

Al momento de internacionalizarse se debe estudiar y analizar los diferentes tipos, mecanismos o canales de llegada a los nuevos mercados para seleccionar el que más beneficios ofrezca según los objetivos planteados.

Es importante proteger nuestros productos, invenciones, marcas, logos, mediante patentes, protección de diseño industrial, derechos de autor, etc. Tanto a nivel nacional como internacional para evitar la copia, replica, plagio, de los mismos e impedir que los clientes se equivoquen o se confundan al momento de la decisión de compra.

El asistir a ferias o congresos internacionales facilita la consecución de nuevos clientes o alianzas comerciales, ayuda a darse a conocer, a su vez la integración con el gremio, el sector y la formación de clústers permite presentar y tener un portafolio de productos, servicios y una oferta exportable mucho más completa y atractiva para los clientes o consumidores en el exterior y de esta manera llegar a mercados de difícil acceso.

Se sugiere aprovechar las diferentes asesorías, programas, ayudas por parte de entidades como PROCOLOMBIA, que están interesadas en promover las exportaciones y colaborar al progreso de las empresas, estas ayudas tienen un costo pero hay que verlo como una inversión que se recuperara en el tiempo o se verá reflejado en ganancias a mediano plazo y no como un gasto innecesario.

En cuanto a el cargo que ocupe como asistente de gerencia de innovación e internacionalización se sugiere que se le dé al estudiante o al profesional mayor autonomía para actuar o ejercer sus funciones puesto que depende excesivamente de las labores dispuestas por el jefe inmediato o la gerente de innovación e internacionalización.

Se recomienda dar una ayuda económica al practicante puesto que tiene que financiar el transporte y demás gastos para cumplir a cabalidad con sus funciones y funcionaria como incentivo para generar aún más valor agregado a la empresa.

10. Glosario

Break Bulk: Hace referencia a cargas por cuyas dimensiones no puede ser contenerizada.

Carta de crédito (L/C): Es una herramienta de pago que se rige de acuerdo a normas internacionales. Este instrumento permite que una persona indique a un banco que concrete un pago a un tercero, siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones.

Cash on Delivery (C.O.D.): Pago contra entrega

Cash on Shipment (C.O.S.) Pago contra embarque

Currency Adjustment Factor (C.A.F.): Recargo por diferencia de cambio

Flat Rack: Tipo de container apropiado para el transporte de carga pesada, así como mercancías que necesitan una carga especial por sus dimensiones, como tuberías y maquinaria.

Full Container Load (F.C.L.): Contenedor completo con mercancía de un único cargador.

Less container load (L.C.L.): Contenedor con mercancía de varios cargadores (grupaje).

Operador Económico Autorizado (OEA): Autorización que otorga la autoridad aduanera, atendiendo los lineamientos de la Organización Mundial de Aduanas, a una empresa que demuestra estar comprometida con la seguridad en toda su cadena de suministro, mediante el cumplimiento de requisitos en materia de seguridad e historial satisfactorio de obligaciones aduaneras y fiscales.

Peso Bruto: Es el peso de las mercancías, incluido el embalaje y paletas para el transporte internacional, pero excluyendo el equipo del transportista (contenedor).

Peso Neto: Es el peso propio de la mercancía, desprovista del embalaje.

Tara: Es el peso del contenedor ó empaque sin incluir el peso del producto (neto)

Bibliografía

Análisis pestel (2004) recuperado de <http://www.degerencia.com/articulos.php?artid=544>

Break bulk (s, f) recuperado <http://www.tuscorlloyds.com.mx/carga-break-bulk/>

Canals, J (s, f). La internacionalización de la empresa. España: McGraw Hill

Carta de crédito (s, f) recuperado de <http://definicion.de/carta-de-credito/>

Cash on delivery (COD) (2011) recuperado de <http://www.ecuadorexports.com/siglas.htm>

Cash on shipment (CAS) (2011) recuperado de <http://www.ecuadorexports.com/siglas.htm>

Certificado de origen, recuperado de <http://diegocarmona.com/documentos-comercio-exterior/certificado-de-origen/>

Currency adjustment factor (CAF) (2011) recuperado de <http://www.ecuadorexports.com/siglas.htm>

Flat rack (s, f) recuperado de <http://www.es.dsv.com/sea-freight/contenedores-maritimos/flat-rack-containers>

Full container load (s, f) contenedor con carga completa recuperado de <http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/preguntas-comercio-exterior/-/preguntas-comercio-exterior/ed258464-9294-48b7-ab97-8c00ce58abd0>

Galván, s (s, f) la formación de la estrategia de selección de mercados exteriores en el proceso de internacionalización de las empresas. España: Universidad de las palmas de gran canaria, facultad de ciencias económicas y empresariales, tesis doctoral

Inversión extranjera directa (IED) (2010) recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/inversion-extranjera-directa-278536>

Less container load (s, f) recuperado de <http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/preguntas-comercio-exterior/-/preguntas-comercio-exterior/ed258464-9294-48b7-ab97-8c00ce58abd0>

Matriz dofa (2004) recuperado de <http://www.degerencia.com/articulos.php?artid=544>

Murillo, J (s, f) exportar e internacionalizarse. Bogotá: 3R editores

Normas de origen (2017) recuperado de http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=cd/cd_NormasDeOrigen.html&docType=main&languageId=ES

Operador económico autorizado (OEA) (10/18/2011) recuperado de <http://www.dinero.com/negocios/articulo/abc-del-operador-economico-autorizado/137727>

Peso bruto (s, f) recuperado de <http://blog.todocomercioexterior.com.ec/2009/03/definicion-peso-bruto-neto.html#ixzz4jA193v82>

Peso neto (17/03/2009) recuperado de

<http://blog.todocomercioexterior.com.ec/2009/03/definicion-peso-bruto-neto.html>

Presentación policía antinarcóticos (2017) recuperado de http://servicios.mincit.gov.co/mincit_ponal/

Tara (s, f) recuperado de <http://www.revuelta.com.mx/basculas-y-soluciones-de-pesaje/centro-de-informacion/peso-bruto,-tara-y-neto>

Villareal larringa, oskar. 2005, Artículo: La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional una revisión conceptual contemporánea, Cuadernos de gestión, ISSN 1131-6837, vol 5, N 2, pag. 55- 74

Apéndices

Apéndices A *Exportaciones de Colombia de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción*

<u>Importadores</u>	<u>Valor exportada en 2011</u>	<u>Valor exportada en 2012</u>	<u>Valor exportada en 2013</u>	<u>Valor exportada en 2014</u>	<u>Valor exportada en 2015</u>
Mundo	6.499	9.418	4.070	5.977	2.630
+ <u>México</u>	64	0	593	1.169	2.106
+ <u>Camerún</u>	0	0	0	867	195
+ <u>Guatemala</u>	4.824	4.319	2.656	379	170
+ <u>Perú</u>	777	4.698	541	711	64
+ <u>Honduras</u>	59	357	0	2.774	60
+ <u>Venezuela, República Bolivariana de</u>	0	0	0	0	31
+ <u>Ecuador</u>	33	1	0	0	5
+ <u>Bélgica</u>	61	0	0	0	0
+ <u>Brasil</u>	0	0	0	45	0
+ <u>Chile</u>	73	0	85	5	0
+ <u>Costa Rica</u>	206	0	134	0	0
+ <u>República Dominicana</u>	0	33	0	0	0
+ <u>Alemania</u>	6	0	0	0	0
+ <u>Panamá</u>	34	9	61	26	0
+ <u>Estados Unidos de América</u>	361	0	0	0	0

Fuente: Trademap

Apéndices B *Importaciones de Colombia de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción*

<u>Exportadores</u>	<u>Valor importada en 2011</u>	<u>Valor importada en 2012</u>	<u>Valor importada en 2013</u>	<u>Valor importada en 2014</u>	<u>Valor importada en 2015</u>
Mundo	1.619	5.656	6.071	6.450	8.951
+ <u>Estados Unidos de América</u>	70	2.605	144	326	4.025
+ <u>Malasia</u>	929	979	684	3.840	1.809
+ <u>China</u>	35	31	5.209	1.792	1.571
+ <u>India</u>	33	1	0	4	708
+ <u>Alemania</u>	144	109	12	401	634
+ <u>Brasil</u>	232	0	0	19	115
+ <u>Francia</u>	0	0	0	0	45
+ <u>Reino Unido</u>	0	111	0	0	25
+ <u>Italia</u>	0	173	7	9	8
+ <u>España</u>	0	0	8	31	8
+ <u>México</u>	0	1.347	0	20	1
+ <u>Corea, República de</u>	0	16	0	0	0
+ <u>Bélgica</u>	0	231	0	0	0
+ <u>Canadá</u>	58	0	0	0	0
+ <u>Taipei Chino</u>	0	23	0	0	0
+ <u>Países Bajos</u>	112	0	0	2	0
+ <u>Panamá</u>	6	0	0	0	0
+ <u>Perú</u>	0	27	6	0	0
+ <u>Polonia</u>	0	4	0	7	0

Fuente: Trademap

Apéndices C *Importaciones América latina y el caribe de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción*

Importadores	valor importada en 2011	valor importada en 2012	valor importada en 2013	valor importada en 2014	valor importada en 2015*
Mundo	697.741	900.818	837.240	888.420	682.101
América Latina y el Caribe Agregación	58.448	102.922	80.451	107.020	100.592
México <i>i</i>	8.988	11.471	7.031	10.807	42.554
Venezuela, República Bolivariana de <i>i</i>	5.250	23.173	4.394	6.420	12.652
Brasil <i>i</i>	2.331	3.182	6.184	34.402	9.561
Colombia <i>i</i>	1.619	5.656	6.071	6.450	8.951
Cuba	16	33	106	4.965	4.949
Chile <i>i</i>	4.232	5.709	4.699	2.536	4.341
Ecuador <i>i</i>	3.022	5.322	16.788	3.878	3.298
Bolivia, Estado Plurinacional de <i>i</i>	7.840	2.123	953	5.640	3.108
Perú <i>i</i>	2.271	6.854	5.874	16.048	2.572
Argentina <i>i</i>	7.023	3.967	2.833	2.601	2.324
Guatemala <i>i</i>	3.606	1.918	676	6.024	1.496
Paraguay <i>i</i>	7.885	31.148	1.142	755	1.143
Nicaragua <i>i</i>	0	302	197	76	1.069
Honduras <i>i</i>	652	115	1.637	1.211	688
República Dominicana <i>i</i>	1.540	233	271	1.996	641
Uruguay <i>i</i>	695	999	19.265	1.350	523
Costa Rica <i>i</i>	794	337	1.423	21	331
Panamá <i>i</i>	15	131	740	359	305
El Salvador <i>i</i>	7	1	32	23	19

Fuente: Trademap

Apéndices D *Exportaciones de América latina y el caribe de la de la partida 84.79.20.10.00*

Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción

<u>Exportadores</u>	<u>valor exportada en 2011</u>	<u>valor exportada en 2012</u>	<u>valor exportada en 2013</u>	<u>valor exportada en 2014</u>	<u>valor exportada en 2015</u> ▼
Mundo	699.186	910.708	847.874	802.236	754.604
<u>América Latina y el Caribe Agregación</u>	40.206	69.623	18.633	21.594	18.433
<u>Brasil</u> i	20.666	35.630	5.149	12.584	11.480
<u>México</u> i	2.067	1.847	1.447	38	2.764
<u>Colombia</u> i	6.499	9.418	4.070	5.977	2.630
<u>Argentina</u> i	10.878	22.392	7.639	1.929	1.143
<u>Chile</u> i	64	5	0	119	114
<u>Perú</u> i	27	97	19	763	72
<u>Venezuela, República Bolivariana de</u> i	0	0	0		68
<u>Costa Rica</u> i	0	10	8	0	57
<u>Panamá</u> i	0	108	17	27	44
<u>Honduras</u> i	0	66	42	111	40
<u>Guatemala</u> i	0	50	4	6	12
<u>El Salvador</u> i	0	0	0	0	9
<u>Bahamas</u> i	2	0	0	0	0
<u>Belice</u> i	0	0	83	0	0
<u>República Dominicana</u> i	0	0	63	0	0
<u>Ecuador</u> i	2	0	92	40	0
<u>Trinidad y Tobago</u>	1				

Fuente: trademap

Apéndices E *Importaciones de Guatemala de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción*

<u>Exportadores</u>	<u>Valor importada en 2011</u>	<u>Valor importada en 2012</u>	<u>Valor importada en 2013</u>	<u>Valor importada en 2014</u>	<u>Valor importada en 2015▼</u>
Mundo	3.606	1.918	676	6.024	1.496
Malasia	1.738	203	107	3.994	1.408
Colombia	1.538	1.515	561	18	29
India	0	0	0	708	28
Turquía	0	0	0	0	10
El Salvador	0	0	0	0	9
Alemania	0	0	0	564	8
China	3	23	0	0	2
Estados Unidos de América	66	74	0	484	2
Bélgica	0	0	0	254	0
Honduras	0	0	1	0	0
Italia	0	83	0	0	0
México	260	0	7	2	0
Panamá	0	21	0	0	0

Fuente: Trademap

Apéndices F *Importaciones de México de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción*

Bilateral a 8 dígitos	Exportadores	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	Valor importada en 2015	Valor importada en 2016▼
	Mundo	7.031	10.807	42.554	54.359
<input type="checkbox"/>	Estados Unidos de América	4.377	3.356	19.316	27.910
<input type="checkbox"/>	Malasia	70	1.037	5.217	6.552
<input type="checkbox"/>	China	13	522	8.399	6.338
<input type="checkbox"/>	Italia	5	2.414	448	4.786
<input type="checkbox"/>	Dinamarca	17	0	1.329	2.216
<input type="checkbox"/>	Colombia	0	234	3.000	2.065
<input type="checkbox"/>	Argentina	460	0	0	1.060
<input type="checkbox"/>	Brasil	0	19	873	848
<input type="checkbox"/>	Alemania	83	640	182	676
<input type="checkbox"/>	Canadá	0	0	47	624
<input type="checkbox"/>	India	135	1.314	3.150	526
<input type="checkbox"/>	España	0	53	29	310
<input type="checkbox"/>	Bélica	0	0	0	271
<input type="checkbox"/>	Corea, República de	2	151	0	153
<input type="checkbox"/>	Turquía	0	0	0	26
<input type="checkbox"/>	Eur. Otros Neg	0	0	14	0
<input type="checkbox"/>	Indonesia	0	630	0	0
<input type="checkbox"/>	Países Bajos	0	0	478	0
<input type="checkbox"/>	Filipinas	0	22	0	0
<input type="checkbox"/>	Polonia	1.630	0	0	0
<input type="checkbox"/>	Singapur	0	0	72	0
<input type="checkbox"/>	Reino Unido	239	413	0	0

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Fuente: trademap

Apéndices G *Importaciones de Ecuador de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción*

Bilateral a 8 dígitos	Exportadores	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	Valor importada en 2015	Valor importada en 2016 ▼
	Mundo	16.788	3.878	3.296	2.682
+	Malasia	2.030	484	616	735
+	Brasil	1.485	859	272	666
+	México	157	0	8	578
+	Perú	0	458	11	310
+	China	2.152	109	30	92
+	Estados Unidos de América	329	853	62	83
+	Singapur	0	0	40	69
+	Italia	1.038	7	0	64
+	Alemania	11	105	36	60
+	Hong Kong, China	0	2	0	16
+	Dinamarca	0	0	1.589	12
+	Chile	0	0	0	6
+	Bélgica	7.477	640	0	2
+	Argentina	0	12	541	0
+	Colombia	8	62	5	0
+	Francia	0	0	31	0
+	Ghana	0	0	13	0
+	Japón	0	0	7	0
+	Taipei, China	4	0	0	0
+	Polonia	0	59	0	0

Fuente: Trademap

Apéndices H *Importaciones de Costa rica de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción*

Bilateral a 4 dígitos	Exportadores	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	Valor importada en 2015	Valor importada en 2016 ▼
	Mundo	29.863	42.080	38.840	36.944
+	Estados Unidos de América	14.640	16.012	15.613	17.086
+	Alemania	2.310	2.785	2.802	3.869
+	Malasia	1.185	2.877	617	2.541
+	Reino Unido	225	370	2.776	2.344
+	Italia	2.407	1.063	3.440	1.801
+	España	1.624	1.014	825	1.347
+	Países Bajos	42	235	200	1.316
+	China	1.247	2.961	1.808	1.263
+	Canadá	991	833	249	726
+	México	2.124	254	835	697
+	Japón	689	9.751	1.504	494
+	Francia	13	55	281	472
+	Suiza	15	1.390	732	372
+	Argentina	59	165	40	343
+	Brasil	390	393	539	337
+	Portugal	0	0	2	227
+	India	15	260	36	207
+	Colombia	564	108	545	182
+	Zona Nep	0	36	532	167

Fuente: Trademap

Apéndices I *Importaciones de Honduras de la partida 84.79.20.10.00 Máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas o aceites vegetales fijos o animales: Para la extracción*

Bilateral a 4 dígitos	Exportadores	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	Valor importada en 2015	Valor importada en 2016▼
	Mundo	8.995	7.554	9.276	6.724
☒	Estados Unidos de América	1.363	1.983	1.988	2.443
☒	Malasia	2.978	2.320	2.595	1.365
☒	México	103	96	121	725
☒	China	640	1.068	514	594
☒	Alemania	296	196	2.277	486
☒	Colombia	126	558	252	268
☒	Italia	1.811	174	283	259
☒	Canadá	33	30	26	134
☒	Brasil	236	306	204	118
☒	Reino Unido	7	134	114	74
☒	España	365	86	292	56
☒	República Checa	0	0	1	38
☒	India	266	179	30	29
☒	Turquía	6	0	0	27
☒	Taipei Chino	290	18	24	17
☒	Japón	14	51	64	14
☒	Australia	4	0	0	9
☒	Dinamarca	51	4	18	9
☒	Francia	38	0	4	9
☒	Guatemala	73	2	154	6

Fuente: Trademap

Apéndices J Cotización de exportación hacia ecuador

COTIZACIÓN INTERNACIONAL	
Empresa	Industrias Acuña
Dirección	Calle 22 No 11-61 Bucaramanga- Colombia
Telefono	+57 7 678898 - 678237
De la manera más atenta nos dirigimos a usted con el fin de cotizar el precio de un sistema de extracción de aceite de Sacha Inchi en término de negociación CPT	
nombre del producto:	MÁQUINAS Y APARATOS PARA EXTRACCIÓN O PREPARACIÓN DE GRASAS O ACEITES VEGETALES LIJOS O ANIMALES
descripción producto:	MAQUINAS Y APARATOS para la extracción de grasas y aceites Comprende las máquinas y aparatos utilizados en las industrias del aceite, jabonería o industrias de las grasas alimenticias."
8479201000	MOLINOS para semillas o frutos oleaginosos, para la extracción Artefacto con que, por un procedimiento mecánico, se e quebranta, machaca, lamina o estruja las semillas o los frutos oleaginosos, utilizados en las industrias
8479201000	PRENSAS para semillas o frutos oleaginosos, para la extracción Máquinas para apretar o comprimir las semillas o frutos oleaginosos, en una presión lenta, de acción entendedida y permanente."
8479201000	QUEBRANTADORES especiales para semillas o frutos oleaginosos, para la extracción Máquinas o aparatos que reducen o machacan las semillas o los frutos oleaginosos sin triturarlos.
8479201000	TRITURADORES para semillas o frutos oleaginosos, para la extracción Máquinas y aparatos que rompen o desmenuzan las semillas o frutos oleaginosos. Son utilizados en la industrias del aceite.

ÍTEM	EQUIPO	CANTIDAD	DIMENSIONES [m]			VOLUMEN TOTAL [M3]	PESO UNITARIO [Kg]	VALOR UNITARIO [USD]	VALOR SUBTOTAL [USD]
			Ancho	Profundo	Alto				
1	DESCASCARADORA CON SEPARACIÓN NEUMÁTICA	1	1,5	1,5	2,5	5,625	271	\$7.380,0	\$ 7.380,0
2	CLASIFICADOR PARA DOS TAMAÑOS DE NUEZ	1	1	1,5	1,2	1,8	95	\$2.910,0	\$ 2.910,0
3	ELEVADOR DOBLE DE CANGILONES	1	2	2	2	8	150	\$4.050,0	\$ 4.050,0
4	PULIDORA DE SEMILLA PARA DOS TAMAÑOS	1	1	1	2,5	2,5	275	\$5.670,0	\$ 5.670,0
5	SEPARADOR NEUMÁTICO DOBLE	1	0,6	1,2	1,2	0,864	85	\$1.230,0	\$ 1.230,0
6	BANDA DE INSPECCIÓN MANUAL	1	1,2	4	1,2	5,76	125	\$2.160,0	\$ 2.160,0
7	BANDA DE ASCENSO MANUAL CON FRACTURADO	1	1,5	1,5	2	4,5	150	\$6.280,0	\$ 6.280,0
8	PRENSA HIDRAULICA EXTRACTORA DE ACEITE EN FRIO AUTOMÁTICA	1	1,5	1,5	2,5	5,625	1000	\$21.630,0	\$ 21.630,0
9	MOLINO DE TORTA	1	1	1,5	1,5	2,25	75	\$3.170,0	\$ 3.170,0
10	ELEVADOR A LA PRENSA MONOTORNILLO	1	1	1,5	2	3	80	\$4.050,0	\$ 4.050,0
11	PRENSA MONOTORNILLO	1	1	2	1,5	3	750	\$27.890,0	\$ 27.890,0
12	EMPACADORA AL VACÍO	1	0,7	0,7	0,9	0,441	75	\$2.190,0	\$ 2.190,0
13	SISTEMA DE MICROFILTRADO EN INOX (MESH 100)	2	1	1	1	1	85	\$4.880,0	\$ 9.320,0
14	ESTERILIZADOR ULTRAVIOLETA	2	0,75	0,75	0,75	0,421875	75	\$1.300,0	\$ 2.600,0
15	EMBOTELLADORA DE ACEITE	2	0,8	1,2	1,2	1,152	120	\$4.390,0	\$ 8.780,0
16	TAPONADORA DE BOTELLAS	2	0,8	0,8	1,5	0,96	90	\$1.680,0	\$ 3.360,0
		20				50,43	3871	VALOR TOTAL	\$ 112.650,00

todos los precios son EX WORKS

	TRANSPORTE MARITIMO	TRANSPORTE TERRESTRE
posición arancelaria país exportador	8479201000	8479201000
origen	Colombia	Colombia
punto de embarque / punto de salida	Buenaventura	ipiales (puente rumichaca)
destino	Ecuador	Ecuador
punto de entrega	Puerto esmeraldas	canton san miguel de los bancos provincia pichincha
total unidades	20	20
peso neto de la mercancía	3871 kg	3871 kg
peso bruto de la mercancía	4371 kg aprox	4371 kg aprox
volumen total embarque	50,43 m3	50,43 m3
unidad de carga	huacal 25 kg aprox	huacal
Término de Venta (Incoterm)	CPT	CPT

TRANSPORTE DE CARGA INT MARITIMO		TRANSPORTE TERRESTRE	
agenciamiento aduanero	\$ 340.000	trayecto ipiales - Canton San Miguel de los bancos	
comunicaciones	\$ 75.000	tractomula	
manejo archivo	\$ 35.000	libre de cargue y descargue	
elaboración y trámite del dex	\$ 75.000	total	
contenedor 20'	\$ 400 USD	\$ 3.200.000	
seguro internacional	75 USD		
bl	50 USD		

Asunto : COTIZACIÓN 5278-2017 (V-1)

Estimados Señores:

Nos complace saludarlos, de acuerdo con su amable solicitud a continuación nos permitimos presentar la siguiente oferta para la coordinación de transporte internacional de mercancía no peligrosa ni extradimensionada así:

TRANSPORTE DE CARGA INTERNACIONAL MARÍTIMO

Producto : CARGA NO PELIGROSA NI EXTRADIMENSIONADA			
Términos	Origen	Destino	Valida Hasta
CIF - Cost Insurance & Freight	Buenaventura - Colombia	Esmeraldas - Ecuador	Mar-31-2017
20' Dry Freight (STD)	USD 400 x Contenedor	» Doc fee USD 50 x HBL » Otros USD 35 x Contenedor (Handling)	
40' High Cube Dry	USD 550 x Contenedor	» Doc fee USD 50 x HBL » Otros USD 35 x Contenedor (Handling)	
Modalidad: FCL	Frecuencia: Semanal	T.Transito: 11 días aprox.	

COSTOS DE AGENCIAMIENTO ADUANERO

Transporte Marítimo

Concepto	Valor	Observaciones
Agenciamiento Aduanero	0.4 % Sobre Valor CIF Mínimo :\$ 340,000	
Comunicaciones	\$ 75,000	+ Iva
Manejo Archivo	\$ 35,000	
Gastos Portuarios		Al costo segun soportes
Elaboración y Trámite DEX	\$ 75,000	+ Iva
Elaboración de criterios de origen	\$ 75,000	Con criterios de Origen Vigentes

SEGURO INTERNACIONAL

Transporte	Prima	Tarifa Mínima	Obtención de la Póliza
Marítimo	0.4 % sobre valor asegurado	USD 50	USD 25

Nota Importante: En caso de aceptación de la presente oferta de servicios se entenderá leído y aceptado el contrato de agenciamiento de carga que se encuentra en la página web www.coltrans.com.co y que regirá nuestra relación comercial.

COTIZACIÓN EXPORTACIÓN TERRESTRE

- Trayecto de Ipiales a Ecuador : Canton San Miguel de los Bancos Provincia Pichincha
- Transporte Internacional:
 - * Vehículo: Tractomula
 - * Costo: \$3.200.000
- Notas:
 - Detalles carga: 50.43 cbm / 4371 Kgs / 20 Huacales
 - Lugar entrega: Canton San Miguel de los Bancos Provincia Pichincha
 - Tarifa libre de Cargue y Descargue

Apéndices K *Base de datos clientes potenciales en Guatemala*

CLIENTE POTENCIAL	PRODUCTO	CONTACTO
Agrocaribe	Aceite crudo	Tel: (502) 2207-3000 / Fax: (502) 2361-0528 Dirección: Vía 5 4-50 zona 4, Edificio Maya, 4to nivel, oficina 409. Guatemala, Guatemala http://www.agrocaribe.com/
AgroAmérica	Aceite crudo	Guatemala Vía 5, 5-34, Zona 4, Centro Financiero Torre 3, nivel 11, Ciudad de Guatemala 502 2420-9600 / 502 2285-4100 mdelapena@agroamerica.com / http://agroamerica.com
Natura Aceites	Aceite crudo	Tel. (502) 2328-5200 Boulevard Los Proceres 24-69 Zona 10 Empresarial Zona Pradera Torre IV, Nivel 16 Guatemala, C.A. 01010 - http://www.naturaceites.com/contacto/#sthash.4pIQGkJi.dpuf
Biocombustibles de Guatemala, S.A.	Aceite reciclado	62 Ave. 5-78 Zona 18 Pinares del Norte Guatemala, Guatemala. Teléfono: (502) 2257-2038 info@biocombustibles.com.gt
Reforestadora de Palmas del Petén S.A. (REPSA)	Aceite crudo	Teléfono: (502) 23369090 Sayaxche / Peten http://repsa.com.gt
OLMECA S. A	Aceite	http://www.olmeca.net
GRASAS Y ACEITES, S.A.	Aceite	12 Av 13-27 Z-11 Guatemala, Guatemala Tel: (502) 23285200
PALMAS DE IXCAN	Aceite	Teléfono: 2328 3700 Dirección: 5 Avenida 5-55, Zona 14, Edificio Europlaza Torre City, Guatemala Guatemala

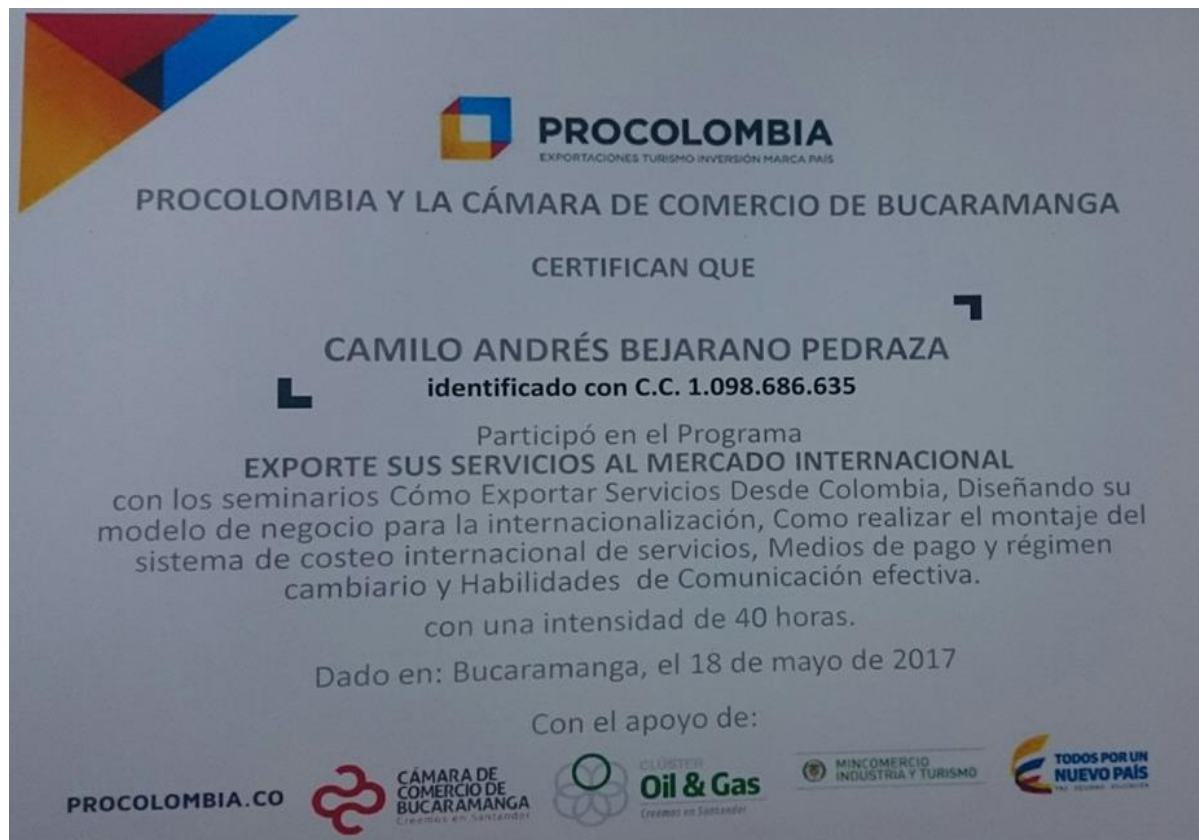
Apéndices L *Proveedores potenciales en Guatemala*


POSIBLES PROVEEDORES	PRODUCTO	CONTACTO
ACEROS SUECOS S.A.	ACERO	Tel: (502) 24731378 - (502) 45474349
AB INDUSTRIAL	ACERO INOXIDABLE	Dirección: 6 calle 16-61 zona 12 Guatemala, Guatemala Tel: 502-24992828 Correo electrónico: info@abindustrial.com.gt
MAINCO	ACERO INOXIDABLE	42 calle 22-17 colonia Industrial Santa Elisa zona 12 Bodega #5. PBX: (502) 2386-8787 www.mainco.com.gt inoxidable@mainco.com.gt
GRUPO MULTIACEROS, S.A. DE C.V.	ACERO HIERRO	Autopista a Comalapa Km 32 1/2 Olocuilta, La Paz El Salvador, C.A. Guatemala, Guatemala www.multiaceros.net
DIMA Distribución de Maquinaria	ACEROM VÁLVULAS	31 calle 23-33 zona 12 Guatemala Tel: (502) 2463-5700 Fax: (502) 2463-5757 ventas.dima@gmail.com/ http://www.dimagt.com
GRUPO FHISA	NIPLES ACERO INOXIDABLE VÁLVULAS HIERRO	18 Avenida 10-02 Zona 12 Teléfonos. 2412-6565 al 68 fax. 2412- 6464 info@grupofhisa.com.gt
TECNIACEROS	ACERO ALUMINIO BRONCE HIERRO FUNDIDO	23 Avenida 31-53 Zona 12 Colonia Santa Elisa Guatemala, Guatemala Tel: (502) 23298900 www.tecniaceros.com

Apéndices M *Análisis DOFA*

CUADRO DOFA	
DEBILIDADES:	<ul style="list-style-type: none"> • Precios finales de venta altos • Carencia de un sitio web con el catálogo de sus productos y/o servicios en inglés • Insuficiencia en talento humano • Falta de posicionamiento y reconocimiento de la marca en el extranjero • Incapacidad de financiación al cliente extranjero por más de 30 días • Nivel bajo de producción en comparación con la competencia en el extranjero • Proceso logístico costoso
OPORTUNIDADES:	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento de la Industria de la palma • Tendencias de tecnología sostenibles y amigables • ferias internacionales identificadas como herramienta de promoción • Alianzas estratégicas con Proveedores • Ajustes de productos de acuerdo a los requerimientos de los clientes potenciales • El consumo per cápita de aceites y grasas en el mundo es menor que los niveles recomendados por la FAO. • Relacionamiento comercial a nivel internacional • Incremento de la capacidad de producción, automatización, trazabilidad. • Mejora continua de los materiales • Creación de centros de investigación

FORTALEZAS:	<ul style="list-style-type: none">• Ofrecemos soluciones integrales e innovadores, siendo aliado estratégico de los clientes• Conocimiento y experiencia del mercado• Procesos certificados bajo estándares de calidad• Cultura innovadora• Disponibilidad con los requerimientos del cliente• Portafolio de productos ofrecen ventajas competitivas• Longevidad de nuestros productos• Servicio integral a las necesidades específicas del cliente• Obtención de patentes de creaciones de la empresa• Certificaciones con validez internacional• Mejora continua de materiales•
AMENAZAS:	<ul style="list-style-type: none">• Las economías de escala• Surgimiento de nuevos competidores• Entrada de productos sustitutos• Desarrollo tecnológico de nuevos materiales• Altos costos logísticos para la comercialización Internacional de los productos del portafolio• Gran capacidad adquisitiva por parte de la competencia

Apéndices N *Capacitación exportación de servicios al mercado internacional*

 **PROCOLOMBIA**
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

PROCOLOMBIA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA

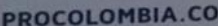
CERTIFICAN QUE


CAMILO ANDRÉS BEJARANO PEDRAZA
identificado con C.C. 1.098.686.635

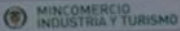
Participó en el Programa
EXPORTE SUS SERVICIOS AL MERCADO INTERNACIONAL
con los seminarios *Cómo Exportar Servicios Desde Colombia, Diseñando su modelo de negocio para la internacionalización, Como realizar el montaje del sistema de costeo internacional de servicios, Medios de pago y régimen cambiario y Habilidades de Comunicación efectiva.*
con una intensidad de 40 horas.


Dado en: Bucaramanga, el 18 de mayo de 2017

Con el apoyo de:

  **CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA**
Credencia en Santander

 **CLUSTER Oil & Gas**
Creamos en Santander

 **MINCOMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO**

 **TODOS POR UN NUEVO PAÍS**
Por el Desarrollo Económico

Apéndices P *Presentación de exportadores ante policía antinarcóticos por medio del VUCE.*

(Ventana única de comercio exterior)

INDUSTRIAS ACUNA LIMITADA

1. Ver información de la empresa [+]

2. Ver estado de avance de la solicitud [+]

3. Diligenciamiento de información

SEDES PRODUCTOS PERSONAL CONSIGNATARIOS AGENCIA ADUANAS / CARGA CUESTIONARIO DE SEGURIDAD CERTIFICACIONES

En caso de no contar con sucursales registre la información de la oficina principal.

Nueva sucursal

	SUCURSAL	DIRECCIÓN	BARRIO	CIUDAD	DEPARTAMENTO	ZONA	TIPO PREDIO	TELÉFONO	CELULAR
<input checked="" type="checkbox"/>	Industrias acuna ltda	Calle 22 # 11 - 61	Girardot	BUCARAMANGA	SANTANDER	Industrial	Propia	6718898	315-316-2172

4. Generar documento para presentar [+]

Crear radicado y descargar documento para firmar

RADICADOS EN VERIFICACIÓN Y APROBADOS

RADICADO	FECHA DE ENVÍO	DESCARGAR DOCUMENTO	ESTADO
F88871699	2017-03-16 16:02:06		AUTORIZADO PARA EXPORTAR - IF