

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 de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la 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.”

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

Determinación de tendencias internacionales para las categorías correspondientes a servicios de ingeniería, manejo de la información y desarrollo de software, así como la detección del mercado objetivo y oferta comercial adjunta a estos servicios.

Edwin Parra Castillo

Trabajo de grado para optar el título de profesional en negocios internacionales

Director

Henry Calderón Sánchez

Especialista en Gerencia de Exportaciones

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2016

Resumen

El ecosistema auspiciado por la globalización genera la necesidad de adherirse a los esfuerzos del mismo entorno.

El futuro de las empresas se encuentra determinado por la capacidad de traspasar frontera debidamente representada por la primicia de llevar diferentes productos y servicios a cualquier parte del mundo. Transnacionales y multinacionales efectuaron el primer paso para que pymes de diferentes sectores de la economía se integren a este concepto, el uso del internet y los avances tecnológicos han propiciado la internacionalización de estas empresas; donde la segmentación de mercados por países, migra a una selección de acuerdo a criterios basados en tendencias y hábitos de consumo en el ámbito internacional.

Contextualizando lo revelado, se da paso a establecer un proceso de internacionalización efectuado desde el país de Colombia. La empresa ANSALL LTDA, compañía de servicios para el sector de hidrocarburos, en su política de expansión comercial, realiza los primeros esfuerzos para alcanzar sus objetivos dentro de este mismo marco.

El presente documento expresa el estudio de mercados para tres servicios específicos, definidos por la empresa ANSALL apoyada por asesoría del consultor. En ese sentido, la oferta exportadora se contempla de la siguiente manera: manejo de la información, servicios de consultoría en materia de ingeniería y desarrollo de software.

El presente estudio parte de la identificación de la clasificación de producto para cada servicio definido, la OMC define la C.P.C (clasificación central de productos) como mecanismo armonizador del comercio internacional de servicios y la recabación de datos de este rubro, de

acuerdo a ello se establece que los códigos para cada servicio están determinados de la siguiente manera: manejo de la información 83.94.0, desarrollo de software 83.14.1, consultoría y prestación de servicios 83.41.1.

Definido el parámetro para la investigación, se procede a establecer un conjunto de métricas del sector de hidrocarburos que determinen el rumbo de la presente investigación. El resultado de este paneo permitió establecer indicadores como, la producción actual e histórica del crudo, la capacidad de refinación, reservas internacionales y exportaciones totales de todos los principales productores de petróleo del mundo. El análisis de estas mediciones permitió perfilar destinos atractivos para la oferta comercial de la empresa ANSALL.

EEUU, CANADA, ARABIA SAUDITA, RUSIA, MEXICO, BRASIL, ECUADOR, VENEZUELA, fueron los países que se perfilaron de acuerdo al contexto definido por los indicadores.

Continuando con la investigación, se estableció una rejilla inicial de calificación que pretendiera la filtración de los principales países atractivos, haciendo uso de indicadores económicos internacionales; definidos así, pib usd, crecimiento porcentual del pib, pib per cápita, crecimiento porcentual pib per cápita, pib porcentual sector petrolero, crecimiento porcentual pib sector petrolero, importaciones desde Colombia miles usd, porcentaje de inflación, variación precio por barril usd, Producción de barriles (1000b/d), Crecimiento porcentual de la producción del

sector, Capacidad de refinación (1000 b/cd), Crecimiento porcentual capacidad de refinación, numero de barriles exportados (1000 b/d), Crecimiento porcentual número de barriles exportados, doing business, y movimiento de personal.

El resultado de este filtro, estableció a EEUU, CANADA, MEXICO y ECUADOR como destinos comerciales en primera medida.

La preselección de países permitió acortar la lista de candidatos a solo cuatro, definido esto, se procedió a establecer una serie de variables que permitieran, una identificación de países objetivo, se incorporaron, aspectos propios de las categorías a internacionalizar.

En ese sentido el presente documento presentará todos análisis pertinentes para la definición puntual de mercados objetivos.

Tabla de contenido

Introducción	17
1. Determinación de tendencias internacionales para las categorías correspondientes a servicios de ingeniería, manejo de la información y desarrollo de software, así como la detección del mercado objetivo y oferta comercial adjunta a estos servicios.....	18
1.1 Planteamiento del problema	18
1.2 Justificación.....	18
1.3 Objetivo.....	19
1.3.1 General.....	19
1.3.2 Específicos.....	19
2. Marco teórico, teorías de internacionalización.....	19
2.1 Estado del arte	22
3. Aspectos metodológicos	25
4. Establecimiento de la clasificación central de productos (C.P.C).....	26
4.1 Manejo de la información	26
4.1.1 clasificación c.p.c: 83.94.0.	26
4.2 Diseño y desarrollo de software	27
4.2.1 clasificación c.p.c: 83.14.1.	27
4.3 Consultoría y prestación de servicios.....	28
4.3.1 clasificación c.p.c.: 83.41.1.	28

5. Selección previa de mercados atractivos con objeto de internacionalización	29
5.1 Reservas internacionales	30
5.2 Producción de petróleo.....	32
5.3 Capacidad de refinación	35
6. Matriz de selección previa de mercados.....	41
7. Definición de mercados atractivos	46
8. Investigación de mercados.....	46
8.1 Variables sujetas a análisis.....	46
8.1.1 Estados Unidos.	47
8.1.2 Canadá.	69
8.1.3 México.....	88
8.1.4 Ecuador.....	104
8.2 Selección mercado objetivo con relación a servicio ofertado	117
8.2.1 Calificación categoría EEUU.	118
8.2.2 Calificación categoría Canadá.....	120
8.2.3 Calificación categoría en México.	122
8.2.4 Calificación categoría Ecuador.....	124
9. Matriz selección de mercado destino para una oferta exportable determinada.....	127
9.1 Definición de mercados objetivos	132
10. Ficha de mercado servicios a exportar.....	133

10.1 Ficha de mercado servicios de ingeniería en Canadá.....	133
10.1.1 Insight del servicio.....	133
10.1.2 Principales competidores en el mercado.	134
10.1.3 Comportamiento y tendencia de la categoría.	135
10.1.4 Tendencias del servicio.	135
10.1.5 Canales de comercialización.	137
10.1.6 Licitaciones.....	138
10.1.7 Ferias internacionales.	138
10.1.8 Cultura de negocios.	140
10.2 Ficha de mercado desarrollo de software en Estados Unidos	141
10.2.1 Insight del servicio.....	141
10.2.2 Principales competidores en el mercado.	143
10.2.3 Comportamiento y tendencia de la categoría.	143
10.2.4 Tendencias del servicio.	144
10.2.5 Canales de comercialización.	145
10.2.6 Licitaciones.....	146
10.2.7 Ferias internacionales.	147
10.2.8 Cultura de negocios.	148
10.3 Ficha de mercado manejo de la información en Estados Unidos.....	149
10.3.1 Insight del servicio.....	149

10.3.2 Principales competidores en el mercado.	150
10.3.3 Comportamiento y tendencia de la categoría.	151
10.3.4 Tendencias del servicio.	152
10.3.5 Canales de comercialización.	153
10.3.6 Licitaciones.....	154
10.3.7 Ferias internacionales.	154
10.3.8 Cultura de negocios.	154
11. Propuesta comercial.....	154
11.1 Elaboración de Brochure.....	155
11.1.1 Definición de la oferta exportable y características.....	155
11.2 Elaboración de la tarjeta de presentación.....	160
11.3 Evidencias de la empresa	162
12. Conclusión	166
Referencias.....	167

Lista de Figuras

Figura 1: Clasificación del servicio Manejo de la información	27
Figura 2, Clasificación del servicio diseño y desarrollo de software	28
Figura 3, Clasificación del servicio de consultoría geológica y geofísica	29
Figura 4, Histórico reservas internacionales de petróleo, detalle por región y por países (m/b)	31
Figura 5, Histórico producción mundial de petróleo por regiones y países (1000b/d).....	34
Figura 6, Histórico capacidad de refinación por país (1000 b/cd).....	37
Figura 7, Histórico exportaciones de petróleo crudo por país (1000 b/d)	40
Figura 8, Matriz selección previa de países exceptuando Latinoamérica.....	43
Figura 9, Matriz selección previa de países Latinoamericanos	45
Figura 10, contenido del Tlc Colombia-EEUU	61
Figura 11: Contenido Del TLC Colombia- Canadá.....	82
Figura 12: Contenido Del TLC Colombia- México.....	99
Figura 13: muestra brochure	157
Figura 14: muestra brochure	158
Figura 15: muestra brochure	159
Figura 16 muestra tarjetas de presentación.....	161

Lista de tablas

Tabla 1 Histórico PIB EEUU.....	48
Tabla 2 <i>Histórico producción del sector Oil & Gas</i>	48
Tabla 3 <i>Variación PIB sector Oil & Gas</i>	49
Tabla 4 <i>Histórico refinación del sector Oil & Gas</i>	50
Tabla 5 <i>Histórico importaciones desarrollo de software por parte de estados unidos</i>	51
Tabla 6 <i>Histórico importaciones servicios profesionales y de consultoría por parte de estados unidos</i>	51
Tabla 7 <i>Histórico importaciones manejo de la información por parte de estados unidos</i>	52
Tabla 8 <i>Crecimiento de las importaciones de desarrollo de software en estados unidos</i>	52
Tabla 9 <i>Crecimiento de las importaciones de servicios profesiones y consultoría en estados unidos</i>	53
Tabla 10 <i>Crecimiento de las importaciones de manejo de información en estados unidos</i>	53
Tabla 11 <i>Principales proveedores para el servicio desarrollo de software en estados unidos</i>	54
Tabla 12 <i>Principales proveedores para el servicio de consultoría profesional en estados unidos</i> ..	54
Tabla 13 <i>Principales proveedores para el servicio manejo de la información en estados unidos</i> ..	55
Tabla 14 <i>Exportaciones de Colombia hacia estados unidos según C.P.C 83.14.1</i>	56
Tabla 15 <i>Exportaciones de Colombia hacia estados unidos según C.P.C 83.41.1</i>	57
Tabla 16 <i>Exportaciones de Colombia hacia estados unidos según C.P.C 83.94.0</i>	57
Tabla 17 <i>Histórico salario mínimo estados unidos</i>	66
Tabla 18 PIB Canadá histórico.....	70
Tabla 19 <i>Histórico producción del sector Oil & Gas en Canadá</i>	71
Tabla 20 <i>Variación PIB sector Oil & Gas en Canadá</i>	71

Tabla 21 <i>Histórico refinación del sector Oil & Gas</i>	72
Tabla 22 <i>Histórico importaciones desarrollo de software por parte de Canadá</i>	73
Tabla 23 <i>Histórico importaciones servicios profesionales y de consultoría por parte de Canadá</i> .	73
Tabla 24 <i>Histórico importaciones manejo de la información por parte de Canadá</i>	74
Tabla 25 <i>Crecimiento de las importaciones de desarrollo de software en Canadá</i>	75
Tabla 26 <i>Crecimiento de las importaciones de servicios profesiones y consultoría en Canadá</i>	75
Tabla 27 <i>Crecimiento de las importaciones de manejo de información en Canadá</i>	76
Tabla 28 <i>Principales proveedores para el servicio desarrollo de software en Canadá</i>	77
Tabla 29 <i>Principales proveedores para el servicio de consultoría profesional en Canadá</i>	77
Tabla 30 <i>Principales proveedores para el servicio manejo de la información en Canadá</i>	78
Tabla 31 <i>Exportaciones de Colombia hacia Canadá según C.P.C 83.14.1</i>	79
Tabla 32 <i>Exportaciones de Colombia hacia Canadá según C.P.C 83.41.1</i>	79
Tabla 33 <i>Exportaciones de Colombia hacia Canadá según C.P.C 83.94.0</i>	79
Tabla 34 <i>Histórico salario mínimo Canadá</i>	86
Tabla 35 <i>PIB México histórico</i>	88
Tabla 36 <i>Histórico producción del sector Oil & Gas en México</i>	89
Tabla 37 <i>Variación PIB sector Oil & Gas en México</i>	90
Tabla 38 <i>Histórico refinación del sector Oil & Gas en México</i>	90
Tabla 39 <i>Histórico importaciones desarrollo de software por parte de México</i>	91
Tabla 40 <i>Histórico importaciones servicios profesionales y de consultoría por parte de México</i> ..	92
Tabla 41 <i>Histórico importaciones manejo de la información por parte de México</i>	92
Tabla 42 <i>Crecimiento de las importaciones de desarrollo de software en México</i>	93
Tabla 43 <i>Crecimiento de las importaciones de servicios profesiones y consultoría en México</i>	93
Tabla 44 <i>Crecimiento de las importaciones de manejo de información en México</i>	94

Tabla 45 <i>Principales proveedores para el servicio de desarrollo de software en México</i>	94
Tabla 46 <i>Principales proveedores para el servicio de consultoría profesional México</i>	95
Tabla 47 <i>Principales proveedores para el servicio manejo de la información en México</i>	96
Tabla 48 <i>Exportaciones de Colombia hacia México según C.P.C 83.14.1</i>	96
Tabla 49 <i>Exportaciones de Colombia hacia México según C.P.C 83.41.1</i>	97
Tabla 50 <i>Exportaciones de Colombia hacia México según C.P.C 83.94.0</i>	97
Tabla 51 <i>Histórico salario mínimo México</i>	103
Tabla 52 <i>PIB Ecuador Histórico</i>	104
Tabla 53 <i>Histórico producción del sector Oil & Gas en Ecuador</i>	105
Tabla 54 <i>Variación PIB sector Oil & Gas en Ecuador</i>	106
Tabla 55 <i>Histórico refinación del sector Oil & Gas en Ecuador</i>	106
Tabla 56 <i>Histórico importaciones desarrollo de software por parte de Ecuador</i>	107
Tabla 57 <i>Histórico importaciones servicios profesionales y de consultoría por parte de Ecuador</i>	108
Tabla 58 <i>Histórico importaciones manejo de la información por parte de Ecuador</i>	108
Tabla 59 <i>Crecimiento de las importaciones de desarrollo de software en Ecuador</i>	109
Tabla 60 <i>Crecimiento de las importaciones de servicios profesiones y consultoría en Ecuador</i> ..	109
Tabla 61 <i>Crecimiento de las importaciones de manejo de información en estados unidos</i>	110
Tabla 62 <i>Principales proveedores para el servicio desarrollo de software en Ecuador</i>	111
Tabla 63 <i>Principales proveedores para el servicio de consultoría profesional en Ecuador</i>	111
Tabla 64 <i>Principales proveedores para el servicio manejo de la información en Ecuador</i>	112
Tabla 65 <i>Exportaciones de Colombia hacia Ecuador según C.P.C 83.14.1</i>	113
Tabla 66 <i>Exportaciones de Colombia hacia Ecuador según C.P.C 83.41.1</i>	113
Tabla 67 <i>Exportaciones de Colombia hacia Ecuador según C.P.C 83.94.0</i>	113

Tabla 68 <i>Histórico salario mínimo Ecuador</i>	116
Tabla 69 <i>Calificación Servicio De Ingeniera En EEUU</i>	118
Tabla 70 <i>Calificación desarrollo de software en EEUU</i>	119
Tabla 71 <i>Calificación desarrollo de software en EEUU</i>	120
Tabla 72 <i>Calificación servicio de ingeniería en Canadá</i>	120
Tabla 73 <i>Calificación desarrollo de software en Canadá</i>	121
Tabla 74 <i>Calificación manejo de la información en Canadá</i>	121
Tabla 75 <i>Calificación servicios de ingeniería en México</i>	122
Tabla 76 <i>Calificación desarrollo de software en México</i>	122
Tabla 77 <i>Calificación manejo de la información en México</i>	123
Tabla 78 <i>Calificación servicios de ingeniería en ecuador</i>	124
Tabla 79 <i>Calificación desarrollo de software en ecuador</i>	124
Tabla 80 <i>Calificación manejo de la información en ecuador</i>	125
Tabla 81 <i>Matriz selección de mercado destino para una oferta exportable determinada exceptuando Latinoamérica</i>	127
Tabla 82 <i>Matriz selección de mercado destino para una oferta exportable determinada en Latinoamérica</i>	130
Tabla 83 <i>Principales competidores servicios de ingeniería</i>	134
Tabla 84 <i>Comportamiento categoría en Canadá</i>	135
Tabla 85 <i>Participación de clientes en el mercado canadiense para servicios de ingeniería</i>	137
Tabla 86 <i>Principales competidores desarrollo de software</i>	143
Tabla 87 <i>Comportamiento categoría en EEUU</i>	143
Tabla 88 <i>Participación de clientes en el mercado estadounidense para desarrollo software</i>	146
Tabla 89 <i>Principales competidores manejo de la información</i>	150

Tabla 90 *Comportamiento categoría en EEUU*..... 151

Tabla 91 *Participación de clientes en el mercado canadiense para servicios de ingeniería*..... 153

Lista de apéndices

Apéndice A. Análisis comportamiento del sector hidrocarburos de los principales actores	170
Apéndice B. Indicadores preselección de países exceptuando América latina	170
Apéndice C Indicadores preselección de países de América latina	171
Apéndice D. Detalles categoría C.P.C 83.14.1 según preselección de países	172
Apéndice E. Detalles categoría C.P.C 83.41.1 según preselección de países.....	173
Apéndice F Detalles categoría C.P.C 83.94.0 según preselección de países.....	174
Apéndice G. Indicadores base matriz de selección de mercados Canadá.....	176
Apéndice H. Indicadores base matriz de selección de mercados EEUU	177
Apéndice I. Indicadores base matriz de selección de mercados Ecuador.....	178
Apéndice J. Indicadores base matriz de selección de mercados México.....	179
Apéndice K. Análisis variables por países preseleccionados	180

Introducción

El desarrollo del presente documento ahonda en la definición de mercados objetivos para una oferta de servicios específica, definida según la CPC (clasificación central de productos) correspondiente a manejo de la información 83.94.0, desarrollo de software 83.14.1, consultoría y prestación de servicios 83.41.1.

Por lo tanto, la definición de mercados objetivos, tiene como objeto la generación de un proceso de internacionalización desde Colombia.

De esta forma la presentación de un estudio de mercados, desempeñara un roll fundamental en el proceso de internacionalización, siendo tal que, este consagrara los elementos necesarios para la proyección de una oferta nacional al ámbito internacional; para ello se hará uso de estadísticas competentes al tema, tales como la producción mundial del crudo al detalle, por regiones y países, así como la variación adjunta a ella, la cantidad de refinación del mismo, la demanda actual y proyectada, la proporción de reservas, las ventas del sector, los acuerdos suscritos entre los posibles socios comerciales, los requerimientos y condiciones a la entrada del país importador, las normas técnicas internas del mismo, incentivos a la inversión extranjera, costes de exportación, tiempos de la misma, mecanismos de exportación, entre otros; interpretando las variables antes mencionadas para designar una penetración efectiva a los mercados internacionales.

1. Determinación de tendencias internacionales para las categorías correspondientes a servicios de ingeniería, manejo de la información y desarrollo de software, así como la detección del mercado objetivo y oferta comercial adjunta a estos servicios.

1.1 Planteamiento del problema

La empresa ANSALL Ltda, en su necesidad de ampliar su horizonte comercial, plantea la definición de servicios especiales dentro de su portafolio, con fin de internacionalizar sus actividades comerciales.

Con base en lo revelado, la empresa ANSALL Ltda, realiza un análisis previo de su oferta comercial, resultado de ello, define tres servicios específicos (servicios de ingeniería, manejo de la información y desarrollo de software) que serán objetos de internacionalización.

1.2 Justificación

El presente estudio se centra en buscar alternativas de inserción internacional para los sectores de servicios de ingeniería, manejo de la información y desarrollo de software de alto interés regional por el alto número de empleos que genera, además de ello, por el fortalecimiento del aparato productivo para el sector proporcionando esquemas competitivos a nivel internacional, considerados estratégicos. Se espera que la evolución de este sector genere desarrollo y aumento de la calidad de vida.

Con la información que se encuentre en este proyecto se podrían diseñar esquemas de exportación de servicios de ingeniería, manejo de la información y desarrollo de software al mercado internacional de una forma más enfocada en la sustentación del sector en el panorama internacional, que garantice el éxito para la empresa ANSALL Ltda.

Los resultados de este proyecto son de utilidad para la empresa ANSALL Ltda. Con fin de establecer las herramientas óptimas para la toma de decisiones al momento de exportar.

1.3 Objetivo

1.3.1 General.

Determinar las tendencias internacionales para las categorías correspondientes a servicios de ingeniería, manejo de la información y desarrollo de software, así como la detección del mercado objetivo y oferta comercial adjunta a estos servicios.

1.3.2 Específicos.

- Analizar las principales exportaciones de servicios de ingeniería, manejo de la información y desarrollo de software y los principales compradores para los mismos elementos.
- Determinar el mercado objetivo para los servicios a estudiar.
- Analizar el comercio nacional de los mercados objetivos para los de servicios de ingeniería, manejo de la información y desarrollo de software.

2. Marco teórico, teorías de internacionalización

Según Oskar Villarreal, define la Internacionalización de la Empresa como: “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 valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional, y basado en un conocimiento aumentativo” Villarreal, 2005, 80.

Para seguir definiendo la internacionalización se hace referencia principalmente a la teoría de la ventaja monopolística, de la mano de la teoría organización industrial, expuesta por la universidad del rosario, facultad de administración (2006), en la cual se encuentra sujeta a las interpretaciones sobre la aparición de las multinacionales quienes fueron propuestas por Kindleberger (1969) y Hymer (1976). A partir de ello, estos autores consideran que para que las empresas tengan instalaciones productivas en el extranjero, éstas deben poseer algún tipo de ventaja competitiva exclusiva. Dicha ventaja competitiva puede tener su origen en la producción, en la tecnología, en la organización, en el estilo de dirección o la comercialización, y es de naturaleza monopolística, lo que implica que estas empresas pueden competir con empresas extranjeras en sus propios mercados, las cuales a pesar de que se pueden encontrar mejor establecidas y tener un mayor conocimiento del mercado, se pueden ver obligadas a asumir el costo de desarrollar dicha ventaja y, por lo tanto, se ven incapacitadas para competir con las empresas extranjeras. Además, para que tales ventajas condujeran a una inversión directa deberían ser específicas de la empresa inversora, así como fácilmente transferibles a través de fronteras nacionales o de suficiente magnitud y durabilidad como para soportar la erosión competitiva de las empresas rivales (Rialp, 1999).

Según Hymer (1976) determina qué tipo de ventajas pueden poseer o adquirir las empresas, así como el tipo de sectores industriales y las estructuras de mercado en las que es más probable que se concentre la producción extranjera, ya que la existencia de tales ventajas competitivas en exclusiva supone algún tipo de fallo de la estructura del mercado. Una empresa puede tener una ventaja competitiva tal que le permita superar los inconvenientes de ser foránea y, por lo tanto, resultarle lucrativo explotarla en otros países.

Como segunda perspectiva tenemos la teoría ecléctica expuesta por Dunning (1988), donde trata de explicar que la extensión, la forma y el patrón de producción internacional de una empresa, están fundamentados en la asociación de las ventajas específicas de la empresa, la propensión a internacionalizar mercados exteriores y el atractivo de dichos mercados para producir allí.

La decisión de entrar en mercados internacionales se realiza, por tanto, de una manera racional, basándose en el análisis de los costos y ventajas de producir en el extranjero. Dicho análisis será especialmente útil para explicar las decisiones de integración vertical de las empresas, donde ellas evaluarán si establecer o no una subsidiaria en un mercado extranjero (Erramilli y Rao, 1993).

Para finalizar se trae a referencia la teoría de la ventaja competitiva de las naciones de Michel Porter (1990), quien mediante un gráfico en forma de diamante plantea el modelo de la existencia de cuatro factores que determinan la ventaja competitiva de una nación.

Este diagrama permite que el análisis de la combinación de estos factores, que se refuerzan unos a otros, Tenga su utilidad para tomar decisiones racionales sobre el porqué, cómo y dónde internacionalizar las operaciones de las empresas.

Debido a esto entonces se presenta una descripción de los factores que Porter considera como fuentes de ventaja competitiva y que constituyen las componentes de su diamante (Porter, 1990):

- **Dotación de Factores:** Existe una distinción entre factores básicos y factores avanzados. En los primeros hace referencia a los recursos naturales, la demografía, la ubicación y el clima. En los segundos que identifica como los más significativos para la obtención de la ventaja competitiva están la mano de obra calificada, comunicaciones y recursos para investigación y tecnología.

- Condiciones de demanda: La existencia de una demanda nacional exigente, incentiva la emergencia de la ventaja competitiva nacional.
- Industrias conexas y de apoyo: Las empresas que sobresalen internacionalmente tienden a agruparse con industrias conexas, lo que permite obtener así ventajas competitivas.
- Estrategia, estructura y rivalidad de las firmas: La existencia de una fuerte rivalidad nacional, permite que las compañías sean más eficientes e innovadoras y desarrolla su capacidad para perfeccionar los factores que dieron la ventaja inicial, así como sus estrategias.

A raíz de lo expuesto anteriormente, la teoría de Porter prevé los argumentos indispensables para que una empresa opte por decantarse hacia la internacionalización y expandir su mercado objetivo, siendo entonces, cada argumento expuesto como eje primordial para determinar el nivel de competitividad definido para una compañía dentro de un sector, otorgando así un análisis radiográfico del entorno en donde se desenvolverá su empresa.

A su vez cada teoría aporta sin duda un paso para la comprensión de la internacionalización como eje fundamental de la investigación.

Ya observado las diversas teorías establecidas para la internacionalización de las empresas se procede a seguir con la investigación y dar un panorama más claro, sobre los sectores en donde se encuentran los servicios sujetos de este estudio.

2.1 Estado del arte

Según IBISWORLD empresa especializada en el estudio de mercados a nivel mundial, aporta que los servicios de ingeniería globalmente han presentado un incremento de alrededor de 5 puntos

porcentuales, principalmente debido a las fuertes inversiones en infraestructura, edificación y construcción industrial en las economías en desarrollo en todo el mundo. En los próximos cinco años, se prevé un crecimiento de la actividad y la construcción de la economía mundial más fuerte en beneficio de la industria.

Los ingresos para desarrollo de software en todo el mundo ascendieron a \$ 407,3 billones en 2014, un aumento del 4,8 por ciento desde el 2013 con unos ingresos de \$ 388,5 billones, según Gartner, Inc. Las economías desarrolladas fueron los principales motores de crecimiento para el sector en compensación por el desacelerado desarrollo de los mercados emergentes.

Esta firma consultora que es líder mundial en búsqueda de información tecnológica, comunica que el software se encuentra en medio de una transición cíclica de varios años, en ese orden de ideas se establece que las organizaciones están generando un foco en la inversión de tecnologías para catapultar la competitividad de la estructura del sistema existente, mientras mantienen la ventaja de los precios en la nube o por suscripción, factores condescendientes a favor del crecimiento y el avance de las empresas.

En esa dirección, el mercado de software ha ido cambiando en los últimos cinco periodos, proporcionado en su gran mayoría por los servicios prestados en la nube, de tal modo que los proveedores de software adquieren y proporcionan aplicaciones y tecnología de infraestructura de apoyo a través de la nube y el Internet de las cosas.

Markets and markets, empresa dedicada a la investigación de mercados, expresa que hoy en día, las compañías se están enfocando no sólo en soluciones de seguridad, sino también en los servicios de seguridad. Este último alberga el 40% del tamaño de mercado de la seguridad para el 2015. Los administradores de servicios de seguridad están capacitando a los clientes sobre cómo

prepararse ante un eventual ataque cibernético con fin de entender y gestionar su exposición virtual, lo cual, les permite tomar decisiones de inversión en seguridad de la información y establecer las medidas necesarias.

Por otro lado, se ha presentado un aumento exponencial de las amenazas cibernéticas, respaldadas por factores tales como el aumento del uso del móvil y la web así como las redes sociales, entre otros. Además, el Internet de las Cosas (que no es más que la conexión establecida entre dispositivos a través de internet) es un factor que ha incentivado diversas amenazas informáticas en diversos sensores, terminales y dispositivos.

En paralelo a lo anterior, se establece que las organizaciones están buscando soluciones de seguridad integradas para satisfacer sus diversas necesidades de seguridad a través de una plataforma que les brindan beneficios en materia de costos y tiempos.

Las categorías a investigar juegan un papel importante en la economía colombiana y es por ello que dentro de su programa de transformación productiva se encuentran integradas como ejes de desarrollo; para ello, según el ministerio de comercio industria y turismo desarrollo un plan de acción el cual comprende: Producir y exportar a costos competitivos. Esto se logra reduciendo los costos de la materia prima, aumentando la producción de algunas de estas materias primas localmente, realizando compras conjuntas para ganar economías de escala en el sector y reduciendo los aranceles de importación para los insumos no producidos localmente, entre otras medidas. Adicionalmente, es importante agilizar y reducir los costos de logística y los trámites de exportación. Reaccionar ágilmente ante las tendencias del mercado. Esto se logra a través de una flexibilización del sistema de vigilancia y la implantación de un sistema de control por medio del mercado. Crear productos originales y de valor agregado para atender nichos de mercado en países objetivo. Este factor implica

fortalecer la I+D+i en productos y empaques a través de un incremento en inversión en I+D+i y en RR.HH. Según esto, entonces el PTP es una herramienta fundamental para el desarrollo de este sector y su competitividad frente a otros, es por ello que este último apartado es de mayor importancia debido a que al tener el apoyo del gobierno colombiano, el sector posee mayores beneficios en materia productiva y en ingresos.

3. Aspectos metodológicos

El presente proyecto se encuentra conformado por dos tipos de estudio, una fase explorativa donde se buscan mercados potenciales a partir del comportamiento de las importaciones a nivel mundial, acompañado de aspectos socioeconómicos.

Una fase descriptiva donde se analizan comportamientos, requisitos de ingreso, canales de comercialización, en el mercado objetivo.

Se hará uso de fuentes secundarias como lo son las páginas web de euromonitor, el siex, PTP, procolombia, trademap, y demás fuentes resultantes del proceso de investigación, siendo estas analizadoras de datos aportados por fuentes primarias.

El análisis de información se hará por medio de categorías definidas en los objetivos donde se integra, se compara, y se analiza la información de diversas fuentes.

4. Establecimiento de la clasificación central de productos (C.P.C)

Para la presente investigación, se definirá la clasificación correspondiente a los servicios ofertados por la empresa ANSALL LTDA.

La categorización de la oferta, se encuentra definida por tres actores; iniciando, por el manejo de la información, definida como las acciones competentes a manejar y preservar el banco de datos de los clientes, optimizando su uso, además de la seguridad del mismo; seguido del diseño y desarrollo de software, representado en diferentes tipos de base de datos así como herramientas informáticas de diversos niveles; finalizando con la consultoría y prestación de servicios en cuanto a la exploración, producción y refinación, para el sector Oil & Gas.

4.1 Manejo de la información

4.1.1 clasificación c.p.c: 83.94.0.

Esta subclase incluye: Las compilaciones originales de datos o de información (es decir bases, de datos), organización para recuperación y consulta, incluyendo listas de correo. Estas compilaciones están protegidas en su presentación, pero no su contenido esta subclase excluye: los servicios de compilación de datos y de información se incluyen en la subclase 83990 Todos los demás servicios profesionales, técnicos y empresariales n.c.p. los servicios de compilación de listas para envíos por correo se incluye en la subclase 85952 Servicios de compilación de listas para envíos por correo.

Sección:	8 SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS Y SERVICIOS DE PRODUCCIÓN
División	83 OTROS SERVICIOS PROFESIONALES, CIENTÍFICOS Y TÉCNICO
Grupo:	839 Otros servicios profesionales y técnicos n.c.p.
Clase:	8394 Compilaciones originales de datos / información
Subclase:	83940
Producto/Servicio:	Compilaciones originales de datos / información
UD:	
Homologación con otras clasificaciones	
CIIU 4.0 A.C.:	5812
Sist Armonizado 2007:	
CPC 1.0 A.C.	
CPC 1.1 INT	n/a

Figura 1: Clasificación del servicio Manejo de la información, tomado del portal web DANE, 2015, <http://www.dane.gov.co>

4.2 Diseño y desarrollo de software

4.2.1 clasificación c.p.c: 83.14.1.

Esta subclase incluye: Los servicios de diseño de la estructura y/o desarrollo del código informático necesario para crear y / o implementar una aplicación de software, tales como:- El diseño de la estructura y el contenido de una página Web y/o desarrollo del código informático necesario para crear e implementar una página Web.- El diseño de la estructura y el contenido de una base de datos y/o desarrollo del código informático necesario para crear e implementar una base de datos.- El diseño de la estructura y desarrollo del código informático que sea necesario para diseñar y desarrollar una aplicación de software a la medida.- El software producido bajo contrato para otros.- La personalización e integración, la adaptación (modificación, configuración, etc.) y la instalación de una aplicación existente para que sea funcional en el entorno del sistema de información de los clientes.

Esta subclase excluye: Los contratos de servicios cuando el diseño y desarrollo de una página Web está incluido con el alojamiento de la página Web. Se incluyen en la subclase 83151 Servicios de alojamiento Web (Hosting). Los contratos de servicios cuando el diseño y desarrollo de la aplicación se incluyen regularmente con el hosting y gestión de la aplicación. Se incluyen en la subclase 83152 Provisión de servicios de aplicación. Los contratos de servicios donde el diseño y desarrollo de una base de datos están incluidos en el manejo cotidiano del almacenamiento de datos. Se incluyen en la subclase 83159 Otros servicios de alojamiento y servicios de provisión de la infraestructura de TI.

Sección:	8 SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS Y SERVICIOS DE PRODUCCIÓN
División	83 OTROS SERVICIOS PROFESIONALES, CIENTÍFICOS Y TÉCNICO
Grupo:	831 Servicios de consultoría en administración y servicios de gestión; servicios de tecnología de la información
Clase:	8314 Servicios de diseño y desarrollo de la tecnología de la información (TI)
Subclase:	83141
Producto/Servicio:	Servicios de diseño y desarrollo de TI para aplicaciones
UD:	
Homologación con otras clasificaciones	
CIIU 4.0 A.C.:	6201
Sist Armonizado 2007:	
CPC 1.0 A.C.	
CPC 1.1 INT	83142

Figura 2, Clasificación del servicio diseño y desarrollo de software, tomado del portal web DANE,

2015, <http://www.dane.gov.co>

4.3 Consultoría y prestación de servicios

4.3.1 clasificación c.p.c.: 83.41.1.

Esta subclase incluye: La asesoría, orientación y asistencia relacionada a la ubicación de los depósitos de minerales, campos de petróleo, gas y las aguas subterráneas mediante el estudio de las propiedades

de la tierra y de las rocas, formaciones y estructuras. La asesoría en materia de exploración y explotación de minerales, derivados del petróleo y del gas natural incluyendo Pre-factibilidad y estudios de viabilidad, los servicios de evaluación de proyectos, la evaluación de anomalías geológicas, geofísicas y geoquímicas la cartografía de la superficie geológica o Topografía, los servicios de y prospección geológicos y geofísicos.

Sección:	8 SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS Y SERVICIOS DE PRODUCCIÓN
División	83 OTROS SERVICIOS PROFESIONALES, CIENTÍFICOS Y TÉCNICO
Grupo:	834 Servicios científicos y otros servicios técnicos
Clase:	8341 Servicios de prospección geológica, geofísica y otros
Subclase:	83411
Producto/Servicio:	Servicios de consultoría geológica y geofísica
UD:	
Homologación con otras clasificaciones	
CIIU 4.0 A.C.:	7110
Sist Armonizado 2007:	
CPC 1.0 A.C.	
CPC 1.1 INT	83510

Figura 3, Clasificación del servicio de consultoría geológica y geofísica, incluyendo la prestación del mismo., tomado del portal web DANE, 2015, <http://www.dane.gov.co>

5. Selección previa de mercados atractivos con objeto de internacionalización

El objetivo principal de este presente estudio “*Selección previa de mercados atractivos con objeto de internacionalización*”, es el de desvelar el análisis de datos comerciales, así como también los relacionados a la producción y refinación del crudo, de los principales agentes del sector hidrocarburos en el ámbito internacional, con fin de esclarecer un panorama de toma de decisiones, sobre los potenciales socios comerciales presentes de esta investigación.

5.1 Reservas internacionales

En primera medida se analizarán las reservas internacionales del combustible fósil, discriminados en regiones, y por las naciones pertenecientes a ellas; el detalle aportará un indicio sobre los principales países atractivos, determinados por la proporción histórica de reservas internacionales, partiendo desde la segunda década del siglo XXI.

	2010	2011	2012	2013	2014	% change 14/13
North America	27,469	30,625	34,661	37,532	40,681	8.4
Canada ¹	4,202	4,081	4,132	4,161	4,161	-
United States	23,267	26,544	30,529	33,371	36,520	9.4
Latin America	334,127	336,996	338,356	341,328	342,235	0.3
Argentina	2,505	2,505	2,805	2,820	2,354	-16.5
Brazil	11,985	12,841	13,154	15,050	15,314	1.8
Colombia	1,360	1,900	2,200	2,377	2,445	2.9
Ecuador	7,206	8,235	8,235	8,832	8,273	-6.3
Mexico	11,691	11,362	11,424	11,079	11,079	-
Venezuela	296,501	297,571	297,735	298,350	299,953	0.5
Others	2,879	2,582	2,803	2,820	2,816	-0.1
Eastern Europe and Eurasia	117,310	117,314	119,881	119,874	119,863	-
Azerbaijan	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	-
Belarus	198	198	198	198	198	-
Kazakhstan	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	-
Russia	77,403	77,403	80,000	80,000	80,000	-
Turkmenistan	600	600	600	600	600	-
Ukraine	395	395	395	395	395	-
Uzbekistan	594	594	594	594	594	-
Others	1,120	1,124	1,094	1,087	1,076	-1.0
Western Europe	13,414	11,680	11,559	12,112	11,577	-4.4
Denmark	812	900	805	805	611	-24.1
Norway	7,078	5,320	5,366	5,825	5,497	-5.6
United Kingdom	2,800	2,800	2,800	2,979	2,982	0.1
Others	2,724	2,660	2,588	2,502	2,486	-0.6
Middle East	794,595	797,155	799,132	802,958	802,518	-0.1
IR Iran	151,170	154,580	157,300	157,800	157,530	-0.2
Iraq	143,100	141,350	140,300	144,211	143,069	-0.8
Kuwait	101,500	101,500	101,500	101,500	101,500	-
Oman	5,500	5,500	5,500	4,974	5,151	3.6
Qatar	25,382	25,382	25,244	25,244	25,244	-
Saudi Arabia	264,516	265,405	265,850	265,789	266,578	0.3
Syrian Arab Republic	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	-
United Arab Emirates	97,800	97,800	97,800	97,800	97,800	-
Others	3,128	3,138	3,138	3,139	3,146	0.2
Africa	125,623	126,474	128,371	128,149	127,561	-0.5
Algeria	12,200	12,200	12,200	12,200	12,200	-

Angola	9,055	9,055	9,055	9,011	8,423	-6.5
Egypt	4,400	4,400	4,400	4,400	4,400	-
Gabon	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	-
Libya	47,097	48,014	48,472	48,363	48,363	-
Nigeria	37,200	37,200	37,139	37,070	37,070	-
Sudans	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	-
Others	8,671	8,605	10,105	10,105	10,105	-
Asia and Pacific	47,227	47,567	48,291	48,181	48,445	0.5
Brunei	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	-
China	23,268	23,747	24,428	24,376	24,649	1.1
India	5,673	5,549	5,571	5,643	5,675	0.6
Indonesia	3,990	3,885	4,030	3,741	3,693	-1.3
Malaysia	3,739	3,739	3,668	3,668	3,668	-
Vietnam	4,400	4,400	4,400	4,400	4,400	-
Australia	3,831	3,873	3,922	3,957	3,957	-
Others	1,226	1,274	1,172	1,296	1,303	0.5
Total world	1,459,765	1,467,811	1,480,251	1,490,134	1,492,880	0.2
<i>of which</i>						
OPEC	1,192,727	1,198,292	1,200,830	1,206,170	1,206,004	-
<i>OPEC percentage</i>	<i>81.7</i>	<i>81.6</i>	<i>81.1</i>	<i>80.9</i>	<i>80.8</i>	
OECD	56,790	57,904	61,912	65,021	67,612	4.0
FSU	116,289	116,289	118,886	118,886	118,886	-

Figura 4, Histórico reservas internacionales de petróleo, detalle por región y por países (m/b), tomado de la organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), página oficial, 2015, www.opec.org

Se establece que según la tabulación revelada anteriormente (Histórico reservas internacionales de petróleo, detalle por región y por países m/b), del total de las reservas internacionales para el año 2014, representadas en 1.492.880 m/b, las regiones que presentan concentración de estas mismas, son el oriente medio con un total de 802.518 m/b, seguido por, Latinoamérica representado en 342.235 m/b; África con 127.561 m/b; Este de Europa 119.863 m/b; Asia y Pacífico 48.445 m/b; Norte América 40.681 m/b; finalizando con Europa del Oeste 11.577 m/b.

De las principales regiones, las naciones que destacan por orden jerárquico a razón de las reservas son; 299.953 m/b por parte de Venezuela, de la región Latinoamericana; seguido por Arabia Saudita con 266.578 m/b, representando a Oriente Medio; posteriormente se encuentra Rusia reservando una cantidad de 80.000 m/b, apoderando al Este de Europa; África representada por Libia

con 48.636 m/b; América del Norte, reproducido por Estados Unidos de América almacenando 36.520 m/b; China obteniendo 24.649 m/b, adjudicando a Asia y Pacífico; finalmente Noruega reteniendo 5.497 m/b por Europa del Oeste.

Así pues, los datos expuestos permiten interpretar que las naciones con mayor preponderancia en la definición de mercados atractivos estarían concentrados en Venezuela, Arabia Saudita, Rusia, Libia, EEUU, China y Noruega. Siendo este grupo de países, los sujetos de las principales reservas de hidrocarburos a nivel mundial.

5.2 Producción de petróleo

La producción del recurso no renovable compuesto por hidrocarburos, se encuentra vinculada a dos factores, uno de ellos es definido por la demanda nacional, la cual es asociada a la cadena de abastecimiento del aparato industrial propio de la nación productora; el otro componente característico de la producción es emparejado con la demanda internacional.

Con base en la definición presentada con antelación, se procederá a revelar el panorama productor del sector petrolero.

	2010	2011	2012	2013	2014	% change 14/13
North America	6,709.0	6,905.6	7,805.2	8,842.8	10,061.7	13.8
Canada	1,227.1	1,260.8	1,308.5	1,381.6	1,399.0	1.3
United States	5,481.9	5,644.8	6,496.7	7,461.2	8,662.7	16.1
Latin America	9,630.3	9,791.1	9,685.5	9,683.8	9,726.0	0.4
Argentina	572.7	536.9	533.4	525.4	518.8	-1.3
Brazil	2,054.7	2,105.4	2,061.3	2,023.9	2,254.6	11.4
Chile	3.0	4.5	6.1	6.7	6.6	-1.3
Colombia	785.4	915.2	944.2	1,008.2	988.0	-2.0
Ecuador	476.4	500.3	503.6	526.4	556.6	5.7
Mexico	2,577.2	2,552.5	2,547.9	2,522.2	2,428.9	-3.7
Peru	72.6	69.6	66.6	62.8	69.3	10.4
Trinidad & Tobago	98.2	92.0	81.7	81.2	81.2	0.0
Venezuela	2,853.6	2,880.9	2,803.9	2,789.5	2,682.6	-3.8
Others	136.3	133.9	136.7	137.7	139.4	1.3
Eastern Europe and Eurasia	12,646.6	12,613.0	12,624.7	12,757.5	12,782.1	0.2
Azerbaijan	1,026.7	915.9	844.5	814.7	793.1	-2.6
Kazakhstan	1,333.4	1,325.9	1,306.5	1,372.8	1,344.8	-2.0
Romania	85.7	83.8	82.0	82.1	80.2	-2.3
Russia	9,841.3	9,943.3	10,042.9	10,146.6	10,221.1	0.7
Turkmenistan	174.0	173.6	187.3	180.4	185.9	3.0
Ukraine	51.4	48.7	46.0	43.7	40.7	-6.7
Others	133.9	121.7	115.5	117.2	116.2	-0.9
Western Europe	3,529.6	3,196.3	2,888.2	2,724.2	2,752.0	1.0
Denmark	246.2	221.7	201.9	176.0	164.9	-6.3
France	18.0	17.8	16.3	16.0	15.3	-4.2
Germany	49.0	51.8	51.1	51.8	48.1	-7.2
Italy	96.0	99.2	101.0	101.6	106.3	4.7
Netherlands	19.9	21.4	21.6	21.6	29.7	37.2
Norway	1,798.6	1,680.1	1,532.8	1,463.6	1,517.8	3.7
Turkey	48.3	45.7	44.8	46.2	47.7	3.1
United Kingdom	1,202.4	1,006.0	868.6	796.1	771.8	-3.1
Others	51.2	52.5	50.2	51.3	50.4	-1.8
Middle East	21,030.6	23,004.8	24,106.5	23,845.3	23,514.6	-1.4
Bahrain	181.8	190.3	173.0	197.6	206.3	4.4
IR Iran	3,544.0	3,576.0	3,739.8	3,575.3	3,117.1	-12.8
Iraq	2,358.1	2,652.6	2,942.4	2,979.6	3,110.5	4.4
Kuwait ¹	2,312.1	2,658.7	2,977.6	2,924.7	2,866.8	-2.0
Oman	758.3	780.1	813.5	844.3	856.1	1.4
Oatar	733.4	733.5	733.6	723.9	709.2	-2.0
Saudi Arabia¹	8,165.6	9,311.0	9,763.0	9,637.0	9,712.7	0.8
Syrian Arab Republic	386.0	333.3	151.6	45.3	22.8	-49.6
United Arab Emirates	2,323.8	2,564.2	2,653.0	2,796.5	2,794.0	-0.1
Yemen	267.5	205.1	159.2	121.0	119.2	-1.5

Africa	8,667.9	7,428.2	8,187.4	7,633.1	7,160.9	-6.2
Algeria	1,189.8	1,161.6	1,199.8	1,202.6	1,192.8	-0.8
Angola	1,757.6	1,618.0	1,704.0	1,701.2	1,653.7	-2.8
Congo	295.6	295.3	277.1	266.7	264.3	-0.9
Egypt	534.1	530.4	533.1	531.3	531.8	0.1
Equatorial Guinea	256.1	239.9	262.1	257.1	270.9	5.3
Gabon	252.4	251.0	242.0	234.1	231.3	-1.2
Libya	1,486.6	489.5	1,450.0	993.3	479.9	-51.7
Nigeria	2,048.3	1,974.8	1,954.1	1,753.7	1,807.0	3.0
Sudans	462.2	428.0	119.3	232.3	285.6	23.0
Others	385.2	439.6	445.9	460.8	443.5	-3.7
Asia and Pacific	7,671.6	7,487.7	7,487.1	7,422.5	7,422.8	-
Australia	480.0	413.8	405.7	335.3	353.6	5.5
Brunei	159.4	156.5	145.7	122.1	114.4	-6.3
China	4,076.4	4,052.1	4,074.2	4,163.8	4,194.6	0.7
India	735.6	766.9	759.7	755.8	752.8	-0.4
Indonesia	824.4	794.4	763.4	732.2	696.4	-4.9
Malaysia	653.0	582.8	597.5	588.2	610.1	3.7
New Zealand	54.9	46.8	41.1	35.4	39.5	11.8
Others	687.9	674.5	699.9	689.8	661.3	-4.1
Total world	69,885.6	70,426.7	72,784.6	72,909.2	73,420.1	0.7
<i>of which</i>						
OPEC	29,249.4	30,121.2	32,424.7	31,603.8	30,682.9	-2.9
<i>OPEC percentage</i>	<i>41.9</i>	<i>42.8</i>	<i>44.5</i>	<i>43.3</i>	<i>41.8</i>	
OECD	13,361.0	13,121.3	13,699.9	14,479.8	15,655.0	8.1
FSU	12,516.3	12,484.1	12,495.6	12,623.1	12,646.7	0.2

Figura 5, Histórico producción mundial de petróleo por regiones y países (1000b/d), tomado de la organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), página oficial, 2015, www.pec.org

En la ilustración de la producción mundial de petróleo, expresada por regiones y por países, se observa que a 2014 se produjeron un total de 73.430.1 1000b/d comparados con su año inmediatamente anterior, representado en 72.909.2 1000b/d, arrojando así un incremento en la producción del mismo por 0.7 puntos porcentuales, aspecto que si es contrastado con la actualidad del sector, debería presentar un decrecimiento en la misma, basado en la caída de los precios del petróleo, de modo que, dicho repunte productivo se ve determinado por la asociación de los países productores colindantes, quienes optaron por agremiarse, con fin de satisfacer la demanda interna colaborando de este modo con la mitigación de los efectos entrópicos del sector.

La producción por regiones para el año 2014 se clasifica de la siguiente manera, en primer lugar se encuentra Oriente Medio con un total de 23.514,6 1000b/d, seguido por la región Este de

Europa con 12.782,1 1000b/d, le sigue Norte América con un acumulado de 10.061,7 1000b/d, posteriormente Latinoamérica con 9.726 1000b/d, a continuación se encuentra la zona, Asia y Pacifico con 7.422,8 1000b/d, Africana representada con 7.160,9 1000b/d, y Oeste de Europa 2.752 1000b/d.

Asociadas a las regiones se encuentran los países productores, de esta forma se expresan a continuación las principales naciones conservadoras del bien petrolífero, iniciando esta lista con Rusia proporcionando un total de 10.221,1 1000b/d siendo esta producción la mayor del área, asignándose un 79,96% del recurso en el Este de Europa; la segunda patria es Arabia Saudita acumulando 9.712,7 1000b/d; en tercer lugar esta EEUU con 8.662,7 1000b/d; le sigue china en el cuarto lugar con 4.194,6 1000b/d; en la quinta plaza se encuentra Venezuela con 2.682,6 1000b/d; posteriormente con 1.807 1000b/d se encuentra Nigeria; finalmente la nación Noruega con 1.517,8 1000b/d.

Consolidando los principales países productores según la región, jerárquicamente, se definen así: Rusia, Arabia Saudita, EEUU, China, Venezuela, Nigeria y Noruega.

5.3 Capacidad de refinación

La capacidad de refinación expresa la infraestructura integrada al proceso de transformación de hidrocarburos, para garantizar la demanda y el consumo nacional de combustibles y petroquímicos, tales como, la gasolina motor, destilados medios, GLP, azufre, coque, entre otros elementos.

	2010	2011	2012	2013	2014	change 14/13
North America	19,487.9	19,775.4	19,377.7	19,865.1	19,908.7	43.6
Canada	1,912.9	2,039.4	2,049.7	2,049.7	2,049.7	-
United States	17,575.0	17,736.0	17,328.0	17,815.4	17,859.0	43.6
Latin America	8,525.1	8,780.6	8,785.2	8,363.7	8,514.3	150.6
Argentina	627.1	627.1	630.6	630.6	630.6	-
Brazil	1,988.0	2,010.0	2,000.0	2,093.0	2,208.0	115.0
Colombia	330.0	330.0	330.0	330.0	330.0	-
Ecuador	188.4	188.4	188.4	190.8	190.8	-
Mexico	1,540.0	1,690.0	1,690.0	1,690.0	1,690.0	-
Netherland Antilles	320.0	320.0	320.0	320.0	320.0	-
Trinidad & Tobago	168.0	168.0	168.0	168.0	168.0	-
Venezuela ¹	1,867.9	1,872.0	1,872.0	1,855.0	1,890.6	35.6
Others	1,495.9	1,575.2	1,586.3	1,086.3	1,086.3	-
Eastern Europe and Eurasia	9,894.4	9,978.2	10,163.2	10,262.7	10,337.7	75.0
Azerbaijan	399.0	399.0	399.0	399.0	399.0	-
Belarus	493.3	493.3	493.3	493.3	493.3	-
Kazakhstan	345.1	345.1	345.1	345.1	345.1	-
Poland	493.0	493.0	493.0	493.0	493.0	-
Romania	516.6	537.3	537.3	461.8	461.8	-
Russia	5,508.0	5,569.0	5,754.0	5,929.0	6,004.0	75.0
Ukraine	879.8	879.8	879.8	879.8	879.8	-
Others	1,259.8	1,261.8	1,261.8	1,261.8	1,261.8	-
Western Europe	15,443.2	15,155.9	14,790.8	14,136.1	13,918.6	-217.5
Belgium	797.6	740.3	739.8	739.8	739.8	-
France	1,983.7	1,843.8	1,718.8	1,508.4	1,406.0	-102.4
Germany	2,410.7	2,417.7	2,247.0	2,247.0	2,188.0	-59.0
Italy	2,337.2	2,337.2	2,337.2	2,115.7	2,046.0	-69.7
Netherlands	1,205.7	1,208.6	1,196.6	1,196.6	1,196.6	-
Spain	1,271.5	1,271.5	1,271.5	1,291.5	1,427.5	136.0
United Kingdom	1,866.2	1,766.2	1,767.2	1,524.4	1,402.0	-122.4

Others	3,570.6	3,570.6	3,512.7	3,512.7	3,512.7	
Middle East	7,710.3	7,708.3	7,718.3	8,160.3	8,696.3	536.0
IR Iran	1,715.0	1,715.0	1,715.0	1,715.0	1,781.0	66.0
Iraq	810.0	810.0	820.0	830.0	900.0	70.0
Kuwait	936.0	936.0	936.0	936.0	936.0	
Qatar	283.0	283.0	283.0	283.0	283.0	
Saudi Arabia	2,109.0	2,107.0	2,107.0	2,507.0	2,907.0	400.0
UAE	675.0	675.0	675.0	707.0	707.0	
Others	1,182.3	1,182.3	1,182.3	1,182.3	1,182.3	
Africa	3,366.7	3,388.0	3,386.0	3,464.8	3,464.8	
Algeria	592.0	592.0	592.0	650.8	650.8	
Angola	39.0	39.0	39.0	39.0	39.0	
Egypt	726.3	726.3	726.3	726.3	726.3	
South Africa	485.3	486.5	484.5	484.5	484.5	
Libya	380.0	380.0	380.0	380.0	380.0	
Nigeria	445.0	445.0	445.0	445.0	445.0	
Others	699.2	719.2	719.2	739.2	739.2	
Asia and Pacific	28,473.7	29,487.7	30,504.6	30,555.5	30,876.3	320.8
Australia	724.7	757.2	760.1	674.1	541.1	-133.0
China	10,302.2	10,834.3	11,547.3	11,787.3	12,337.3	550.0
India	3,723.0	3,883.6	4,278.8	4,319.0	4,319.0	-
Indonesia	1,157.0	1,157.0	1,157.0	1,157.0	1,157.0	-
Japan	4,516.4	4,499.2	4,477.4	4,339.7	3,947.0	-392.7
South Korea	2,712.3	2,859.5	2,887.0	2,887.0	2,958.5	71.5
Singapore	1,357.0	1,357.0	1,357.0	1,344.5	1,444.5	100.0
Taiwan	1,310.0	1,310.0	1,310.0	1,310.0	1,310.0	-
Others	2,671.1	2,829.9	2,729.9	2,736.9	2,861.9	125.0
Total world	92,901.3	94,274.0	94,725.7	94,808.2	95,716.6	908.4
<i>of which</i>						
OPEC	10,040.2	10,042.3	10,052.3	10,538.6	11,110.2	571.6
<i>OPEC percentage</i>	<i>10.8</i>	<i>10.7</i>	<i>10.6</i>	<i>11.1</i>	<i>11.6</i>	
OECD	45,195.1	45,507.8	44,753.7	44,362.7	43,734.5	-628.2
FSU	8,284.4	8,347.4	8,532.4	8,707.4	8,782.4	75.0

Figura 6, Histórico capacidad de refinación por país (1000 b/cd), tomado de la organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), página oficial, 2015, www.opec.org

Se estipula que la refinación del crudo, presento un aumento definido en 908,4 1000b/cd cotejado con su año preliminar, siendo tal que, para el año 2014 se depuro un total de 95.716,6

1000b/cd respecto a los 94.808,2 1000b/cd del 2013, especificando un aumento de 0,94 puntos porcentuales.

Regionalmente la refinación del commodity para el periodo 2014, está en cabeza de Asia y Pacifico depurando un total de 30.876,3 1000b/cd, seguido de Norte América con 19.908,7 1000b/cd, posteriormente Europa Occidental con 13.918,6 1000b/cd, luego Europa del Este con 10.337,7 1000b/cd; continuando con, Oriente Medio refinando 8.696,3 1000b/cd, Latinoamérica consagrando 8.514,3 1000b/cd, finalizando con África constituyendo 3.464,8 1000b/cd.

La subordinación de naciones derivadas de la capacidad de refinación, se compone inicialmente por EEUU con 17.859 1000b/cd, seguido de China con 12.337,3 1000b/cd, en tercer lugar Rusia representado en 6.004 1000b/cd, posteriormente en la cuarta plaza se encuentra por la región del Medio Oriente, Arabia Saudita con un acumulado de 2.907 1000b/cd, localizándose en la quinta posición esta Brasil con 2.208 1000b/cd, y para finalizar Argelia generando una producción de 650,8 1000b/cd.

De lo vinculado a esta variable se desprende que, las principales naciones en sus respectivas regiones basado en la refinación del crudo, se priorizan: EEUU, China, Rusia, Arabia Saudita, Brasil y Argelia.

Las ventas internacionales del sector indican, dentro de este parámetro, la capacidad de extracción del crudo presente en cada nación, de tal manera que la oferta exportable resulta de la diferencia entre el volumen de extracción y la demanda nacional de la materia prima.

	2010	2011	2012	2013	2014	% change 14/13
North America	1,520	1,745	1,872	2,181	2,611	19.7
Canada	1,478	1,698	1,804	2,058	2,266	10.1
United States	42	47	68	123	345	179.8
Latin America	4,624	4,531	4,605	4,409	5,001	13.4
Columbia	484	561	555	703	765	8.7
Ecuador	340	334	358	388	422	8.8
Mexico	1,460	1,421	1,336	1,272	1,220	-4.0
Trinidad & Tobago	75	40	31	38	31	-18.3
Venezuela	1,562	1,553	1,725	1,528	1,965	28.6
Others	703	623	601	480	598	24.5
Eastern Europe	7,273	7,011	6,968	6,964	6,798	-2.4
Russia	4,978	4,786	4,757	4,710	4,487	-4.7
Others	2,295	2,225	2,211	2,254	2,311	2.5
Western Europe	2,555	2,222	2,062	1,968	1,885	-4.2
Norway	1,602	1,455	1,318	1,199	1,203	0.4
United Kingdom	747	571	578	613	563	-8.2
Others	206	196	167	156	119	-23.5
Middle East	15,988	17,772	18,077	17,497	16,793	-4.0
IR Iran	2,248	2,537	2,102	1,215	1,109	-8.7
Iraq	1,890	2,166	2,423	2,390	2,516	5.2
Kuwait	1,430	1,816	2,070	2,058	1,995	-3.1
Oman	749	742	768	838	805	-4.0
Qatar	587	588	588	599	595	-0.5
Saudi Arabia	6,644	7,218	7,557	7,571	7,153	-5.5
United Arab Emirates	2,104	2,457	2,445	2,701	2,497	-7.6
Others	336	248	123	124	123	-0.5
Africa	7,635	6,635	6,997	6,526	5,774	-11.5
Algeria	709	843	809	744	623	-16.3
Angola	1,711	1,546	1,663	1,669	1,608	-3.7
Congo	288	264	252	241	261	8.4
Egypt	85	83	91	97	117	21.2
Gabon	225	235	227	211	225	6.7
Libya	1,118	300	962	589	41	-93.0
Nigeria	2,464	2,377	2,368	2,193	2,120	-3.3
Sudans	389	363	60	133	148	11.6
Others	647	625	565	649	630	-2.9

Asia and Pacific	1,565	1,364	1,313	1,251	1,221	-2.4
Australia	314	299	263	237	261	9.9
Brunei	162	154	139	115	108	-5.7
China	61	50	49	32	12	-62.3
Indonesia	356	302	300	317	257	-19.0
Malaysia	370	280	268	263	282	7.1
Vietnam	161	165	185	170	173	1.8
Others	141	113	109	117	128	9.5
Total world	41,159	41,282	41,894	40,796	40,084	-1.7
<i>of which</i>						
OPEC	22,806	23,734	25,070	23,647	22,644	-4.2
<i>OPEC percentage</i>	<i>55.4</i>	<i>57.5</i>	<i>59.8</i>	<i>58.0</i>	<i>56.5</i>	
OECD	5,901	5,739	5,572	5,701	6,022	5.6
FSU	7,257	6,991	6,944	6,928	6,760	-2.4

Figura 7, Histórico exportaciones de petróleo crudo por país (1000 b/d), tomado de la organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), página oficial, 2015, www.opec.org

Las exportaciones se vieron afectadas en gran medida por la caída del precio del petróleo, debido en gran medida al auge de la producción en los Estados Unidos, situado entre 2011 y 2013, este país incrementó sus niveles en 2,2 millones de barriles diarios, más que el aumento total en la demanda planetaria, lo cual propicio una sobreoferta de la materia prima, desencadenando en una saturación del mercado y por ende en la desestimación del precio del mismo.

Para el 2014 las exportaciones cayeron en 1.7 puntos porcentuales, determinados así: para el periodo mencionado se presentaron ventas internacionales por 40.084 1000b/d, frente a 40.796 1000b/d exportados en el año 2013.

Medio Oriente reafirma su posición como principal proveedor en el sector con unas exportaciones anuales de 16.793 1000b/d para el 2014, el Este de Europa registra unas ventas en unidades por 6.798 1000b/d, África presenta una exportación total de 5.774 1000b/d, con 5.001 1000b/d se encuentra Latinoamérica, seguido de Norte América con 2.611 1000b/d, Europa Occidental con 1.885 1000b/d y Asia y Pacifico con 1.221 1000b/d.

6. Matriz de selección previa de mercados

La matriz de selección previa de mercados, se define como un elemento de apoyo para la priorización en la toma de decisiones, en donde se vinculan variables significativas referentes al panorama del sector Oil & Gas, con una determinada coyuntura empresarial presente.

Para dicho estudio se toman variables tales como la producción de barriles, la capacidad de refinación del petróleo, crecimiento de la producción petrolera, número de barriles exportados, PIB, PIB per cápita, entre otras mediciones.

La ponderación se considera como la relevancia que posee determinada variable en el estudio; esta posee un rango entre 0% - 100%; la calificación expresa el grado de viabilidad de cada parámetro afín al panorama internacional, se califica entre 1-5; el ítem “total” resulta, de la multiplicación de la ponderación por la calificación, para así poder establecer un resultado menor o igual a 5 unidades.

La “calificación país” determina el atractivo de negocio, es decir, establece una herramienta comparativa entre diferentes prospectos; donde las variables definidas para el estudio individual de las naciones, son el eje de dicha relación. Así pues se establece que lo anterior expuesto posee la finalidad de incidir en la toma de decisiones, de tal manera que el total de cada variable será sumada junto a sus pares, con fin de otorgar la determinada calificación.

Es necesario indicar que los países tomados para este primer filtro nacen de la identificación de oportunidades de acuerdo a la coyuntura del sector petróleo y gas en los mercados internacionales.

Según lo referenciado con antelación, se observara a continuación los esquemas referentes a las variables que aportaran las herramientas necesarias para la definición de mercados atractivos para la investigación.

	PAISES EXCEPTUANDO LATINOAMERICA								
	Arabia Saudita			Russia		Canada		EEUU	
	ponderación	calificación	total	calificación	total	calificación	total	calificación	total
pib usd	2%	5	0,1	5	0,1	5	0,1	5	0,1
crecimiento pib %	4%	3	0,12	1	0,04	1	0,04	5	0,2
pib per capita	2%	5	0,1	2	0,04	5	0,1	5	0,1
crecimiento pib per capita %	2%	3	0,06	1	0,02	2	0,04	5	0,1
pib sector petrolero %	7%	5	0,35	3	0,21	2	0,14	2	0,14
crecimiento pib sector petrolero %	7%	3	0,21	2	0,14	4	0,28	4	0,28
importaciones desde Colombia miles usd	3%	2	0,06	2	0,06	3	0,09	5	0,15
inflación %	2%	1	0,02	3	0,06	5	0,1	5	0,1
variación precio por barril usd	4%	1	0,04	2	0,08	2	0,08	3	0,12
Producción de barriles (1000b/d)	11%	5	0,55	5	0,55	3	0,33	4	0,44
Crecimiento de la producción del sector %	9%	3	0,27	3	0,27	2	0,18	5	0,45
Capacidad de refinación (1000 b/cd)	6%	4	0,24	5	0,3	4	0,24	5	0,3
Crecimiento capacidad de refinación %	6%	5	0,3	3	0,18	3	0,18	3	0,18
Numero de barriles exportados (1,000 b/d)	12%	5	0,6	4	0,48	3	0,36	2	0,24
Crecimiento numero de barriles exportados %	12%	2	0,24	3	0,36	5	0,6	5	0,6
doing business	7%	4	0,28	4	0,28	5	0,35	5	0,35
Movimiento personal	4%	3	0,12	3	0,12	5	0,2	5	0,2
	100%		3,66		3,29		3,41		4,05

Figura 8, Matriz selección previa de países exceptuando Latinoamérica, elaboración propia.

Según el cuadro de “Matriz selección previa de países exceptuando Latinoamérica” permite esclarecer que el principal mercado objetivo es, Estados Unidos, con un puntuación de 4.05, definiendo un conjunto de parámetros viables para el proceso de internacionalización; con una puntuación menor detrás de EEUU se encuentra Arabia Saudita definida en 3.66 unidades, seguida de Canadá con 3.43 y finalizando con Rusia aportado 3.29 en la calificación final.

Lo mencionado se traduce, según su calificación, en la viabilidad aportada por un determinado país estudiado para generar un proceso comercial internacional, en ese orden de ideas, el criterio numérico, permite definir a Estados Unidos como el país con mayor grado de afinidad para hacer negocios, esto se ve reflejado principalmente en la capacidad productiva que ha evidenciado la nación norteamericana, partiendo de ello, se consideran variables significativas como la facilidad de hacer negocios o Doing business, los antecedentes en cuanto a las ventas presentadas entre los socios, la proximidad geográfica; parámetros como los mencionados son los que sintonizan a este gobierno como la primera elección al momento de ejercer la venta al exterior.

	PAISES LATINOAMERICANOS									
	Mexico			Ecuador		Venezuela		Brasil		
	ponderación	calificación	total	calificación	total	calificación	total	calificación	total	
pib usd	2%	5	0,1	3	0,06	4	0,08	5	0,1	
crecimiento pib %	4%	4	0,16	4	0,16	5	0,2	1	0,04	
pib per capita	2%	4	0,08	4	0,08	5	0,1	1	0,02	
crecimiento pib per capita %	2%	4	0,08	4	0,08	5	0,1	1	0,02	
pib sector petrolero %	7%	3	0,21	4	0,28	3	0,21	3	0,21	
crecimiento pib sector petrolero %	7%	2	0,14	2	0,14	3	0,21	2	0,14	
importaciones desde colombia miles usd	3%	3	0,09	4	0,12	4	0,12	4	0,12	
inflación %	2%	4	0,08	4	0,08	1	0,02	3	0,06	
variación precio por barril usd	4%	1	0,04	2	0,08	2	0,08	3	0,12	
Producción de barriles (1000b/d)	11%	4	0,44	1	0,11	4	0,44	4	0,44	
Crecimiento de la producción del sector %	9%	1	0,09	4	0,36	1	0,09	5	0,45	
Capacidad de refinación (1000 b/cd)	6%	4	0,24	2	0,12	4	0,24	5	0,3	
Crecimiento capacidad de refinación %	6%	3	0,18	5	0,3	2	0,12	5	0,3	
Numero de barriles exportados (1,000 b/d)	12%	4	0,48	2	0,24	4	0,48	1	0,12	
Crecimiento numero de barriles exportados %	12%	3	0,36	5	0,6	5	0,6	5	0,6	
doing business	7%	5	0,35	3	0,21	1	0,07	3	0,21	
Movimiento personal	4%	5	0,2	5	0,2	1	0,04	5	0,2	
	100%		3,32		3,22		3,2		3,45	

Figura 9, Matriz selección previa de países Latinoamericanos, elaboración propia.

Para el esquema anterior “Matriz selección previa de países Latinoamericanos” se define a la nación brasileña como el principal atractivo con 3.45 de consolidado, seguida por México con 3.32, más adelante Ecuador con 3.22 y finalizando con Venezuela caracterizada en 3.2.

7. Definición de mercados atractivos

Anteriormente se observaron dos grupos de países (exceptuando Latinoamérica y con la inclusión del mismo), aclarado esto, se procede a definir cuales naciones de cada asociación serán sujetas a la investigación de mercados.

Por criterio de calificación los países seleccionados para la zona no-latinoamericana son EEUU y Canadá; y por el grupo de países de Latinoamérica resultaron Brasil y México.

Se revelo el estudio a la empresa ANSALL LTDA, para definir los países de interés de inserción internacional. Resultado de ello se delimitaron los siguientes países.

- EEUU
- MEXICO
- CANADA
- ECUADOR

8. Investigación de mercados

Definida la premisa de los mercados atractivos, (EEUU, CANADA, MEXICO, ECUADOR) se procede a realizar una investigación de mercados puntual que permita establecer los países fundamentales para realizar un proceso de internacionalización.

8.1 Variables sujetas a análisis

Dando seguimiento a la presente investigación de mercados, se establecen determinadas variables competentes al estudio interno y externo de los prospectos a incursionar sujetas a una oferta exportable, esto, con fin de vincular una rejilla de calificación al estudio, que proporcione los elementos necesarios para la toma de decisión comercial.

- PIB (total y sector).
- Variación porcentual del sector PIB.
- Histórico producción de barriles.
- Capacidad de refinación.
- Facilidad de hacer negocios (DOING BUSINESS).
- Acuerdos comerciales suscritos.
- Costo mano de obra.
- Incentivos a la inversión extranjera directa.
- Importaciones desde Colombia de la categoría.
- Concentración de proveedores de los servicios analizados.
- importaciones de la categoría de los servicios a exportar.
- Crecimiento en las importaciones de la categoría.
- Índice de corrupción.
- Normatividad y legislación.

Nota: Las variables presentadas para este estudio, serán analizadas particularmente en cada nación.

8.1.1 Estados Unidos.

Estados Unidos como principal socio comercial de Colombia presenta un panorama favorable para el proceso de internacionalización, evidenciado así pues, con un tratado de libre comercio firmado, un gran número de empresas colombianas establecidas en dicho país, de las cuales destacan ARGOS productora de cemento, del sector alimentos se encuentra Nutresa, por empaques el grupo Phoenix, lácteos con Alpina, procafecol, y franquicias como el corral y sándwich qbano; además con una economía netamente compradora, de manera tal que representan el 12,5% de las importaciones mundiales, las cuales consagran 2.346.040.540 miles de USD; y el conocimiento del idioma hacen viable a primera vista este proceso.

8.1.1.1 PIB.

Tabla 1

Histórico PIB EEUU

<i>Periodo</i>	PIB USD	crecimiento del PIB
2010	14.964.372.000.000,00	x
2011	15.517.926.000.000,00	3,57
2012	16.163.158.000.000,00	3,99
2013	16.768.053.000.000,00	3,61
2014	17.419.000.000.000,00	3,74

nota: elaboración propia basada en datos de banco mundial

Estados Unidos encabeza la medición del PIB, siendo el país que más bienes y servicios produce nacionalmente, representando una economía saludable comercialmente; así mismo, en todos los periodos analizados ha consolidado un incremento constante en el mismo parámetro, es decir por encima de 3 puntos porcentuales.

8.1.1.2 Histórico producción de barriles.

Tabla 2

Histórico producción del sector Oil & Gas

<i>periodo</i>	<i>producción de barriles (1000b/d)</i>	<i>crecimiento de la producción del sector %</i>
2010	5.481,90	x
2011	5.644,80	2,89
2012	6.496,70	13,11
2013	7.461,20	12,93
2014	8.662,70	13,87

nota: elaboración propia basada en datos de banco mundial

Estados Unidos cuenta con una producción conveniente, lo cual es evidenciado en un incremento de la producción anual, siendo tal que en los periodos analizados que comprenden desde 2010 hasta sus cuatro años posteriores, se reflejó un aumento consolidado en 36.72 puntos porcentuales, lo cual indica una intensidad productiva por encima de $\frac{1}{4}$ de la producción total de petróleo de la nación, efectuando una elaboración en unidades equivalente a 3.180.000 barriles diarios.

8.1.1.3 Variación porcentual del sector petrolero PIB.

Tabla 3

Variación PIB sector Oil & Gas

<i>periodo</i>	<i>PIB sector petrolero</i>	<i>crecimiento PIB sector petrolero</i>
2010	0,70	x
2011	0,90	22,22
2012	0,90	0
2013	0,90	0

nota: elaboración propia basada en datos de banco mundial

La sobreproducción de petróleo generada por Estados Unidos al inicio de la segunda década del siglo XXI, genero un aumento relativo del 22,22 puntos porcentuales, aspecto que por presión de los mercados internacionales, como lo fue el alza en el precio del dólar, la desestimación en las importaciones del crudo que repercutían directamente en su política comercial, se debió regular, lo cual propicio una desaceleración en la curva de producción generando una elaboración lineal, siendo tal que para los periodos siguientes a 2010 se produjo la misma cantidad del commodity.

8.1.1.4 Capacidad de refinación

Tabla 4

Histórico refinación del sector Oil & Gas

<i>periodo</i>	<i>capacidad de refinación (1000 b/cd)</i>	<i>crecimiento capacidad de refinación %</i>
2010	17.575,00	x
2011	17.736,00	0,91
2012	17.328,00	-2,35
2013	17.825,40	2,79
2014	17.859,00	0,19

nota: elaboración propia basada en datos de banco mundial

El mercado de refinación del crudo en la competencia internacional sitúa al país norteamericano, como potencia en esta actividad, aventajando a su competidor más cercano por más de cuatro millones de barriles diarios, y a los demás por más de seis millones de barriles. Contrastando los periodos analizados (2010; 2014) se presentó un aumento de 284 mil barriles diarios, para su último año el incremento se consagro en 0,19 puntos porcentuales.

8.1.1.5 Importaciones de la categoría de los servicios a exportar.

Estados unidos se perfila como el principal comprador de servicios en el panorama internacional. La balanza comercial de servicios revela un total de 475.855 millones de USD importados para el año 2014, lo cual representa el 9,91% del total de la demanda planetaria de servicios.

Evidenciadas la balanza comercial de servicios y la participación de las compras internacionales de la nación norteamericana, se procederá a esclarecer la demanda correspondiente a los servicios estudiados en el presente documento.

Tabla 5

Histórico importaciones desarrollo de software por parte de estados unidos

<i>periodo</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
2010	4.409
2011	4.847
2012	5.902
2013	5.716

nota: elaboración propia basada en datos de U.S Departament Of Commerce.

Estados Unidos presenta una demanda de más de 5 billones en el rubro de desarrollo de software, esto para el año 2013, de acuerdo a las estadísticas otorgadas por el departamento de comercio de EEUU, de manera tal que estas presentaron un decrecimiento en las mismas con la relación al periodo contable anterior, representada en cuatro por ciento, situación derivada del déficit público y el aumento de los impuestos vividos en la nación, siendo tal que dicho aspecto repercutió en la confianza de los consumidores, que a su vez desencadenó en un resentimiento del consumo.

Tabla 6

Histórico importaciones servicios profesionales y de consultoría por parte de estados unidos

<i>periodo</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
2010	19.683
2011	23.653
2012	24.117
2013	25.176

nota: elaboración propia basada en datos de U.S Departament Of Commerce.

Estados unidos presenta un aumento en las importaciones de servicios profesionales y de consultoría en un cinco por ciento, representado en un total de 1.059 Millones de USD, esto se debe a que la nación es catalogada como epicentro en la prestación de servicios profesionales. Lo anterior expuesto es afectado en gran medida por el atractivo de mercado contenido en la nación.

Tabla 7

Histórico importaciones manejo de la información por parte de estados unidos

<i>periodo</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
2010	1.622
2011	1.839
2012	1.744
2013	2.026

nota: elaboración propia basada en datos de U.S Department Of Commerce.

8.1.1.6 Crecimiento en las importaciones.

Para Colombia, Estados Unidos es el principal socio comercial en el comercio transfronterizo de servicios, consagrando el 31% de las exportaciones totales del rubro comercializadas en la relación bilateral, representado en 528, 231 millones de USD.

Tabla 8

Crecimiento de las importaciones de desarrollo de software en estados unidos

<i>periodo</i>	<i>Variación porcentual</i>
2011	9,036
2012	17,87
2013	-3,15

nota: elaboración propia basada en datos de U.S Department Of Commerce.

Para los periodos anteriores a 2013, las compras internacionales de servicios de desarrollo de software presentaron un aumento significativo; en el periodo analizado de 2010 a 2011 se presentó un crecimiento del 9,03%, seguido de un 17,87%, este clima positivo en la demanda se dio gracias a la inversión en inventarios privados, los gastos personales de

consumo, las exportaciones y la construcción. Para el 2013 las importaciones decayeron en un -3,15%, auspiciado por la crisis de deuda pública vivida en la nación norteamericana.

Tabla 9

Crecimiento de las importaciones de servicios profesiones y consultoría en estados unidos

<i>periodo</i>	<i>Variación porcentual</i>
2011	16,78
2012	1,92
2013	4,21

nota: elaboración propia basada en datos de U.S Departament Of Commerce.

El contexto comercial y de consumo vivido en Estados Unidos genera una demanda constante de servicios profesionales, en alusión a ello, se observa un crecimiento de las importaciones del rubro analizado en todos los periodos.

Tabla 10

Crecimiento de las importaciones de manejo de información en estados unidos

<i>periodo</i>	<i>Variación porcentual</i>
2011	11,80
2012	-5,45
2013	13,92

nota: elaboración propia basada en datos de U.S Departament Of Commerce.

Para el manejo de la información se presentó un decrecimiento en el año 2012, que se vio afectado por los ataques cibernéticos lo que hizo que los consumidores perdieran la confianza en este servicio.

8.1.1.7 Concentración de proveedores de los servicios analizados.

Este apartado indica las importaciones mundiales de Estados Unidos, vistas desde los servicios analizados en la presente investigación; manejo de la información, servicios profesionales de consultoría, y desarrollo de software.

Tabla 11

Principales proveedores para el servicio desarrollo de software en estados unidos

<i>país</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
<i>Alemania</i>	2.015
<i>Irlanda</i>	1.308
<i>Reino Unido</i>	439
<i>Japón</i>	217
<i>India</i>	199
<i>Canadá</i>	106
<i>Holanda</i>	60
<i>Australia</i>	45
<i>Brasil</i>	18

nota: elaboración propia basada en datos de U.S Departament Of Commerce.

Del total de las importaciones de Estados Unidos definidas por el desarrollo de software para el año 2013 representadas en 5.716 millones de USD, el principal proveedor es Alemania con 2.015 millones de USD, la cual consolida un 35% de las importaciones totales para la categoría, seguida de Irlanda con un porcentaje de participación de 22,8%; según lo revelado se establece que los dos principales proveedores integran la mitad de la demanda norteamericana.

Tabla 12

Principales proveedores para el servicio de consultoría profesional en estados unidos

<i>país</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
Reino Unido	6.210
Canadá	2.696
Bélgica	2.281
Holanda	2.132
Suiza	1.995
India	1.537
Japón	1.319
Brasil	1.316
México	463

nota: elaboración propia basada en datos de U.S Departament Of Commerce.

Para el servicio de consultoría profesional en el año 2013 se importó un total de 25.176 millones de USD de los cuales los principales proveedores fueron Reino Unidos con 6.210 MDD, Canadá con 2.696 MDD, Bélgica con 2.281 MDD, Holanda con 2.132 MDD.

Tabla 13

Principales proveedores para el servicio manejo de la información en estados unidos

<i>país</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
India	425

Reino Unido	312
España	150
Canadá	144
Alemania	59
China	58
Francia	39
Australia	21
México	13

nota: elaboración propia basada en datos de U.S Department Of Commerce.

El principal proveedor de manejo de la información es India con un total de 425 MDD, seguido de Reino Unidos con 312 MDD, España con 150 MDD y Canadá con 144 MDD, entre estos 4 principales proveedores poseen el 50% de las importaciones totales del país norteamericano.

8.1.1.8 Importaciones desde Colombia de la categoría.

Tabla 14

Exportaciones de Colombia hacia estados unidos según C.P.C 83.14.1

<i>país</i>	<i>MILLONES DE USD</i>
Colombia	66,297

nota: elaboración propia basada en datos del DANE.

El comercio bilateral para desarrollo de software, entre Colombia y EEUU presente para el último periodo contable 2014 fue de 66.297.000 USD, lo cual representa el total del 2,5% de las exportaciones de servicios totales del país cafetero.

Del total de las exportaciones con destino a Estados Unidos, para la clasificación central de producto 83.14.1, representa un 3,21% sobre el total de servicios vendidos a la nación norteamericana.

Tabla 15

Exportaciones de Colombia hacia estados unidos según C.P.C 83.41.1

<i>país</i>	<i>MILLONES DE USD</i>
<i>Colombia</i>	58,120

nota: elaboración propia basada en datos del DANE.

El comercio bilateral para servicios de ingeniería, entre Colombia y EEUU según el último periodo contable fue de 58.120.000 USD, lo cual representa el total del 2,32% de las exportaciones de servicios totales de la nación sudamericana.

Del total de las exportaciones con destino a Estados Unidos, para la clasificación central de producto 83.41.1, representa un 2,81% sobre el total de servicios vendidos a la nación norteamericana.

Tabla 16

Exportaciones de Colombia hacia estados unidos según C.P.C 83.94.0

<i>país</i>	<i>MILLONES DE USD</i>
<i>Colombia</i>	15,394

nota: elaboración propia basada en datos del DANE.

El comercio bilateral para servicios de manejo de la información, entre Colombia y EEUU para el último periodo contable fue de 15.394.000 USD, lo cual representa el total del 0,62% de las exportaciones de servicios totales.

Del total de las exportaciones con destino a Estados Unidos, para la clasificación central de producto 83.94.0, representa un 0,74% sobre el total de servicios vendidos a la nación norteamericana.

8.1.1.9 Doing business.

El Doing business es un programa adjunto al banco mundial, cuya finalidad es establecer una medición objetiva de las regulaciones propias de la actividad empresarial en torno a 139 naciones estudiadas; a sabiendas de lo definido, este organismo permite contrastar diferentes economías, caracterizándolas para el análisis de incidencia en el juicio de mercados atractivos.

Dando seguimiento al presente estudio se analizaran variables seleccionadas, las cuales han sido determinadas por la condicionalidad del establecimiento de nuevas empresas y el entorno que rige a la misma. Para ello se definieron las siguientes variables:

- Apertura de un negocio
- Registro de propiedades
- Pago de impuestos
- Cumplimiento de contratos

Estados Unidos se ubica en el índice general de facilidad de hacer negocios como la séptima economía de las ciento treinta y nueve estudiadas.

Apertura de un negocio registra los procesos designados para establecer legalmente una institución industrial o comercial, estos aspectos se encuentran definidos entre el tiempo para abrir el establecimiento, los costes asociados a la inscripción y el capital mínimo suscrito. Estos trámites incorporan la obtención de licencias y permisos requeridos, además de la realización de cualquier comprobación, notificación o inscripción ante las autoridades competentes, que se le requieran respecto de la empresa y sus empleados.

Como se ha afirmado en lo mencionado, para Estados Unidos se necesitan un total de 6 procedimientos necesarios, un tiempo proporcional a 4 días para abrir el establecimiento, un costo de apertura equivalente al 1.4% del PIB per cápita representados en 764,81 USD, y según el rubro de capital suscrito se necesita un promedio entre 0 y 8.8% del PIB per cápita el cual oscila 0 USD y 4.807 USD, el último ítem explica la cuantía que el empresario necesita depositar en un banco o ante un notario previa a la inscripción, el cual posee una temporalidad de hasta tres meses después de la constitución de la sociedad.

En el apartado de registro de propiedades, se definen los procedimientos necesarios dados en la compra de una propiedad así como el traspaso de dicho ejercicio. En la medición de este indicador se incluyen valores referentes a los procedimientos necesarios, los costos y el tiempo asociados. En promedio se requieren un total de 4,7 procedimientos, para ejercer la adquisición; se estima que los días empleados para realizar la adquisición están concentrados en 24 días, el cual posee un costo de trámite alrededor de 4,2 % del PIB per cápita correspondiente a 2.031,71 USD.

El pago de impuestos contabiliza los impuestos que una empresa debe pagar en un determinado año, así como también la carga administrativa asociada con el pago de impuestos y contribuciones. En promedio se deben cancelar alrededor de 11,8 impuestos por periodo contable; el tiempo requerido mide en horas el espacio temporal para preparar, presentar y pagar los gravámenes sobre los ingresos de las empresas, el impuesto sobre el valor agregado o impuesto sobre las ventas, y los impuestos laborales, de esta forma se establecen un total de 175,4 horas; anualmente se debe cancelar un impuesto a las ganancias equivalente al 16,4%, hacia las contribuciones y por concepto laboral se estima un gravamen del 23%, otros impuestos consagran el 1,9%, en total se establece un promedio total de pago de impuestos del 41,3% sobre las utilidades.

El cumplimiento de contratos indica la capacidad jurídica en la resolución de pugnas comerciales y el costo asociado a la misma, partiendo de ello, se establece una media en solución de disputas establecida en 370 días, esto representa un término perentorio total inferior a 5 trimestres, el cual inicia desde la presentación de la demanda hasta el pago de la misma; el costo de iniciar un proceso comercial se entiende equivalente al 200% del ingreso per cápita o \$5.000, cualquiera que sea mayor, para este caso orbita entre 21,4%; la medición de procesos establece las fases de cada juicio, la cual se compone en un total de 31.5 acciones legales.

8.1.1.10 Acuerdos comerciales suscritos.

Colombia posee un tratado de libre comercio vigente con el país norteamericano, firmado en el 2011, logrando así un acceso preferencial permanente de los bienes y servicios ofertados desde Colombia con destino a EEUU.

El gobierno colombiano destaca a este acuerdo como el mayor logro en las relaciones comerciales internacionales de los últimos años, esto es debido a los positivos impactos económicos representados por el empleo y la disminución de la pobreza aportados por el mencionado convenio; alentando a los beneficios mencionados, se estima que las acciones empleadas resultantes del tratado desarrollen un entorno competitivo y que a su vez generen una mayor participación en los mercados internacionales.

Continuando con el desarrollo de este tema, se procede a establecer el marco contenido del TLC Colombia-EEUU, de esta forma se evidenciara los aspectos tratados en el mismo.

CAPITULOS	CAPITULOS
1 Preámbulo	13 Telecomunicaciones
2 Disposiciones generales	14 Comercio electrónico
3 Trato nacional y acceso a mercados	15 Propiedad intelectual
4 Reglas de origen	16 Política de competencia
5 Procedimientos aduaneros	17 Laboral
6 Medias sanitarias y fitosanitarias	18 Medio ambiente
7 Obstáculos Técnicos al comercio	19 Transparencia
8 Defensa comercial	20 Administración
9 Contratación pública	21 Solución de controversias
10 Inversiones	22 Excepciones
11 Servicios transfronterizos	23 Disposiciones finales
12 Servicios financieros	24 Anexos

Figura 10, contenido del Tlc Colombia-EEUU, tomado de web oficial TLC, sección acuerdos vigentes EEUU, del ministerio de industria y turismo www.tlc.gov.co

Del presente tratado se destacaran los literales que afectan directamente la dinámica del sector perteneciente a servicios, esto se debe a que el actual estudio enfoca su análisis en la prestación de tres ofertas comerciales, representadas en la consultoría, el manejo de la información y el desarrollo de software.

Definido el parámetro de análisis para la coyuntura desarrollada del sector servicios, se prosigue a apilar un grupo de elementos que han sido contenidos en el marco del TLC como lo son: el comercio transfronterizo de servicios, obstáculos técnicos al comercio, inversiones, propiedad intelectual y política de competencia.

8.1.1.10.1 Comercio transfronterizo de servicios.

Según el documento generado de la negociación del TLC, el comercio transfronterizo de servicios se aplica a las medidas derivadas de la producción, distribución, comercialización, venta y suministro de un servicio; la compra, uso o pago del mismo; el acceso y uso de sistemas de distribución, transporte o redes de telecomunicaciones y los servicios relacionados con el

suministro; presencia de un proveedor extranjero en el territorio del comprador; concesión de una fianza u/o una garantía financiera para prestar un servicio.

Los servicios excluidos de este apartado se categorizan en las prestaciones financieras, contratación pública, servicios aéreos, los subsidios y donaciones.

El trato nacional, se define como el trato no menos favorable de un proveedor que el que otorgue a sus proveedores de servicios habituales, albergados en el territorio de las partes.

La nación más favorecida aplica al trato no menos favorable de un proveedor extranjero que el que otorgue a sus proveedores de servicios de otra parte o de un país que no sea parte.

Ninguna parte podrá limitar, el número de proveedores de servicios o exigir una prueba de necesidades económicas; el valor de las transacciones; el número de servicios prestados; así como el número de empleados contratados.

No se podrá exigir a un proveedor establecerse en el territorio de prestación del servicio, o ser residente como condición para el suministro.

En conclusión las medidas aportadas por este elemento radican en la transparencia del desarrollo y la aplicación de regulaciones, en la forma de pagos, en la reglamentación nacional, de forma que se asegure un ambiente ecuánime, en el trato de las empresas extranjeras, las obligaciones y los beneficios.

8.1.1.10.2 Obstáculos técnicos al comercio.

La finalidad de este apartado es incrementar y facilitar el comercio de manera tal que se obtenga un efectivo acceso de mercados, mediante la eliminación los obstáculos Técnicos innecesarios del comercio internacional.

Se reconocerán las evaluaciones aportadas por entidades presentes en ambas partes, así mismo las partes podrán aceptar los resultados emitidos por las entidades de evaluación, dichas entidades podrán ser nombradas por una parte.

Se podrán homologar reglamentos técnicos en ambas partes, en caso de no aceptar el reglamento la parte involucrada deberá especificar la no conformidad; cada parte permitirá la participación de una de ellas en el desarrollo de sus normas, reglamentos y procedimientos de evaluación.

8.1.1.10.3 Inversiones.

La idea principal de este capítulo se basa en establecer un marco jurídico justo y transparente que promueva la inversión a través de la creación de un ambiente estable y previsible que proteja al inversionista, su inversión y los flujos relacionados, sin crear obstáculos innecesarios a las inversiones provenientes de Estados Unidos. De igual manera se planteó la protección de los inversionistas colombianos en Estados Unidos y el trato no discriminatorio con relación a los inversionistas nacionales de ese país.

8.1.1.10.4 Propiedad intelectual.

Esta sección comprende los estándares para una protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual, cuyo objetivo es facilitar el comercio de bienes intangibles.

La razón de la propiedad intelectual es proteger e incentivar la creatividad intelectual, la generación de conocimiento e investigación, promoviendo los avances científicos y culturales a la vez que mantiene un equilibrio frente al acceso a la tecnología y a los nuevos conocimientos por parte de los usuarios.

8.1.1.10.5 Política de competencia.

El resultado de la negociación en este carácter permitió al tratado establecer los mecanismos que permitan salvaguardar un entorno competitivo en la zona de libre comercio, y abogar por

que los beneficios de la liberalización comercial no resulten eclipsados por efecto de prácticas restrictivas a la competencia de los agentes económicos.

En el capítulo se establece la autonomía regulatoria en materia de competencia, de manera que obliga a las partes a contar con normas en la materia, con el propósito de confinar las prácticas no competitivas y promover la eficiencia y el bienestar del consumidor. La normativa empleada por la CAN es reconocida además de la existencia de una autoridad andina de competencia como instrumentos mediante los cuales Colombia puede dar cumplimiento a las obligaciones del capítulo.

Se establecieron mecanismos de cooperación entre las autoridades de competencia de los países involucrados tanto en los temas de aplicación de normas como en el de políticas.

8.1.1.11 Mecanismos de incentivo a la inversión extranjera.

EEUU es una nación federal democrática con potestad de establecer políticas estatales, esto se refiere a la capacidad que posee cada estado en la autonomía de la definición de sus políticas comerciales y fiscales, las cuales son destacadas para este estudio.

La categorización de los incentivos a la inversión extranjera directa se encuentra homogeneizados en dos asociaciones, un grupo pertenece a los beneficios netamente fiscales, entre los cuales se encuentran los créditos fiscales, las deducciones fiscales, reducción de impuestos, las exenciones fiscales, devoluciones de impuestos y las rebajas de impuestos; el otro conjunto de privilegios se refiere a los programas de financiación directa o indirecta guiados hacia las empresas beneficiarias, en la que se incluyen elementos como donaciones, préstamos, garantías sobre préstamo, tasas de interés preferenciales, bonos, inversiones en acciones y seguros.

Según lo mencionado, las empresas extranjeras pueden beneficiarse de las subvenciones por medio de tres entidades federales:

La Administración del Desarrollo Económico (EDA, Economic Development Administration) ofrece créditos a largo plazo, con un interés preferente para los proyectos de creación y de la ampliación de actividades que den lugar a nuevas inmobilizaciones y a la creación de puestos de trabajo.

La Administración de la Pequeña Empresa (SBA, Small Business Administration) ofrece avales para los créditos contratados por las Pequeñas y Medianas Empresas y puede financiar plantas de construcción o la compra de materiales a medio y largo plazo.

El Desarrollo Rural (dependiente del Ministerio de Agricultura estadounidense, USDA) puede avalar hasta el 90% de los créditos concedidos a empresas que creen empleo en zonas rurales.

Esta nación es garante de competitividad, esto se evidencia en su atractivo mercado de consumo, delimitado por una población de más de 300 millones de habitantes, lo cual genera que la competencia en este país se considere agresiva, este elemento mencionado deriva en una tecnificación de todos los niveles contenidos desde el abastecimiento hasta la comercialización propios del aparato industrial y de servicios del país americano.

Siguiendo la idea planteada, se considera que la mano de obra estadounidense posee un alto nivel de cualificación, además de ser considerada como una de las más productivas e innovadoras del mundo. Se puede esclarecer que en los últimos años, Estados Unidos ha desarrollado estrategias de clústeres regionales, agremiando así a empresas de un mismo sector de actividades de una zona.

Con base a los aspectos mencionados, se establece la condición atractiva de la inversión extranjera directa en el territorio norteamericano.

8.1.1.12 Costo mano de obra.

El costo de mano de obra se define como la retribución pagada al empleado por la prestación de un servicio determinado adscrito a un contrato laboral.

Así pues se establece que el parámetro de medición para esta variable se encuentra definida por el salario mínimo mensual interprofesional devengado por la población económicamente activa de la nación estudiada.

Esta referencia permite comparar economías de acuerdo a los costos asociados a la mano de obra, de modo que aflora una perspectiva salarial referente a la carga implicada en ella, y que impacta directamente en las utilidades esperadas.

A continuación se revelara el histórico del salario mínimo interprofesional (SMI) de la nación norteamericana.

Tabla 17

Histórico salario mínimo estados unidos

<i>periodo</i>	<i>USD</i>
2010	\$ 1.257,00
2011	\$ 1.257,00
2012	\$ 1.257,00
2013	\$ 1.257,00
2014	\$ 1.257,00
2015	\$ 1.257,00

nota: elaboración propia basada en datos del departamento de empleo de estados unidos.

En los periodos analizados competentes a los últimos 6 años, se presentó un SMI lineal, lo que se refiere a que el salario se mantuvo en un mismo precio definido en 1.527 USD, esto se vio afectado por las políticas incentivas de la economía estadounidense, las cuales establecían el objetivo de jalonar el aparato empresarial.

8.1.1.13 Índice de corrupción.

El índice de percepción de la corrupción, es un indicador que mide el nivel de transparencia de las naciones, de forma que califica variables asociadas a los niveles percibidos de corrupción del sector público en todo el mundo de acuerdo a temas como contratación, cumplimiento de propuestas de los gobernantes, nivel de bienestar de los ciudadanos, entre otras.

Una puntuación pobre es probablemente un signo generalizado de corrupción, esto se debe a la falta de castigo hacia la corrupción y las instituciones públicas que no responden a las necesidades de los ciudadanos.

La calificación se establece dentro de un rango de 0 a 100, donde 0 representa el mayor grado de corrupción o altamente corrupto, y el 100 un grado de transparencia.

Estados Unidos se encuentra en la posición número 17 de un total de 175 economías analizadas, posee una calificación de 74 puntos en el índice de corrupción situándolo como un país con un nivel considerable de transparencia, esto se interpreta como la viabilidad que posee una empresa para realizar sus actividades comerciales, sin que hayan elementos externos que mitiguen el desarrollo de las mismas.

8.1.1.14 Normatividad y legislación.

La normatividad y legislación agrupa los elementos regulatorios propios del macro entorno disponible en el mercado objetivo. Los aspectos mencionados se pueden identificar como los requerimientos específicos para la categoría, es decir, las normas técnicas aplicadas para el desarrollo de un objeto social determinado; así como la carga impositiva generada por desempeñar la actividad comercial.

Los ingresos sujetos a la actividad comercial son gravados a nivel federal, estatal y, algunas veces, a nivel municipal, exceptuando regiones como Alaska, Florida, Nevada, South Dakota, Texas, Washington y Wyoming que no cobran impuestos locales. Los ingresos tributan durante el periodo en el que se percibieron, además de ello, también se hace cuando las utilidades son distribuidas a los accionistas.

En ese orden de ideas, los ingresos de una empresa tributan dos veces, una a nivel de la empresa como entidad independiente y una segunda vez a nivel del accionariado sujeta a la distribución de los beneficios mediante dividendos.

Del 15% al 35%, se considera es la carga impositiva, dependiendo de la ciudad o el tipo de producto o servicio adquirido. La empresa extranjera es tratada como una organización constituida en la jurisdicción nacional a la hora de ser gravada con impuestos federales, así mismo sus fuentes de ingreso mundiales están sujetas a gravamen.

Aclarando los niveles impositivos vistos anteriormente; se determina el segundo nivel tributario, adjuntado a los dividendos de los accionistas, el cual se concentra cuando una filial estadounidense paga un dividendo a su empresa matriz extranjera, este dividendo se halla sujeto a un porcentaje del 30% de retención federal impositiva.

Según el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), para EEUU se deben cumplir las siguientes condiciones para establecer una oferta comercial:

Los servicios deben ser suministrados por una persona física; para los distritos de Columbia, Indiana, Michigan, Minnesota, Mississippi, Nueva Jersey, Ohio, Dakota del Sur y Tennessee, deben poseer una oficina en el estado mencionado; en el caso de Indiana al no poseer un domicilio podría, establecerse por medio de un afiliado con una oficina en el estado.

La ciudadanía norteamericana es obligatoria para poder ejercer ante las oficinas de patentes y marcas registradas.

Para finalizar, el 24 de octubre de 2007 se ejecuta la política de inversión y servicios “foreign investment and national security act” (FINSA), la cual regula la compra o fusión de empresas estadounidenses cuando alguna de las partes es una empresa extranjera, obligando al Presidente a examinar y eventualmente modificar o incluso prohibir dichas inversiones extranjeras en caso de que puedan afectar a la seguridad nacional. El Comité para la Inversión Extranjera en Estados Unidos, desempeña las funciones adscritas del presente edicto, guiadas a revisar y controlar las operaciones o fusiones de empresas estadounidenses por parte de una entidad extranjera que pueden poner en peligro la seguridad nacional.

8.1.2 Canadá.

Canadá es un socio importante para el desarrollo comercial del país colombiano, siendo tal que para el último periodo contable se transaron un total de 664.785.000 USD en exportaciones del país cafetero hacia la nación canadiense. Durante el periodo comprendido entre los años 2011 hasta 2014 un total de 382 empresas exportaron por primera vez a Canadá, esto quiere decir que alrededor de 127 entidades comerciales enviaron sus productos al nuevo mercado con una periodicidad anual, y que aproximadamente 10 sociedades lo hacían mensualmente.

8.1.2.1 PIB.

Tabla 18

PIB Canadá histórico

<i>periodo</i>	<i>PIB USD</i>	<i>% crecimiento del PIB</i>
2010	1.614.013.783.731,30	x
2011	1.788.796.361.798,90	9,77
2012	1.832.715.597.431,70	2,40
2013	1.838.964.175.409,40	0,34
2014	1.786.655.064.509,50	-2,93

nota: elaboración propia basada en datos de banco mundial

Canadá se presenta como una economía solvente; en el panorama internacional ocupa el onceavo lugar entre las economías con mayor aporte al PIB mundial, posee grandes depósitos de recursos naturales, entre los que se encuentran, el petróleo, gas natural, carbón y uranio; en adición a ello, cuenta con un vasto terreno fértil para el desarrollo de la agricultura, en la que destaca los cultivos de cereales y semillas.

A pesar de ser un país con características congruentes al desarrollo, su panorama económico es contrario a las condiciones productivas de la nación, siendo tal que, el crecimiento del PIB obtenido en el periodo de 2011 representado en un 9,77 % (que fue mayor que el de EEUU) se vio contraído en sus años posteriores, el cual paso de la cifra revelada hasta poseer un decrecimiento por más de dos puntos porcentuales en la medición.

La situación entrópica tuvo su origen en la caída de los precios del petróleo, que casualmente corresponde a los periodos de desaceleración económica, de modo que, esto revela la dependencia hacia la exportación del commodity por parte de Canadá.

8.1.2.2 Histórico producción de barriles.

Tabla 19

Histórico producción del sector Oil & Gas en Canadá

<i>periodo</i>	<i>producción de barriles (1000b/d)</i>	<i>crecimiento de la producción del sector %</i>
2010	1.227,10	x
2011	1.260,80	2,67
2012	1.308,50	3,65
2013	1.381,60	5,29
2014	1.399,00	1,24

nota: elaboración propia basada en datos de OPEP

Canadá, para los años estudiados cuenta con una producción media de 1.315,40 barriles diarios, esto representa la décima parte de lo producido por el máximo productor de petróleo, que es Rusia; en contrapartida produce más de la media generada en Colombia que es de 928,2 barriles diarios (esto como ejemplo para contrastar la producción del país objetivo con la situación actual de Colombiana).

La caída de los precios del petróleo afecto la producción del mismo en el territorio canadiense, de manera que para el último periodo analizado, se presentó un decrecimiento de -4,05%.

8.1.2.3 Variación porcentual del sector petrolero PIB en Canadá.

Tabla 20

Variación PIB sector Oil & Gas en Canadá

<i>periodo</i>	<i>PIB sector petrolero</i>	<i>crecimiento PIB sector petrolero</i>
2010	3,20	x
2011	4,20	23,81
2012	4,10	-2,44
2013	4,00	-2,00

nota: elaboración propia basada en datos de banco mundial

La presión del precio del petróleo y la ausencia de medidas contra la crisis produjo el declive en la producción del crudo; como consecuencia de ello el porcentaje del PIB para el sector OIL & GAS presentaron indicadores negativos, para los periodos correspondientes al desarrollo del suceso.

8.1.2.4 Capacidad de refinación.

Tabla 21

Histórico refinación del sector Oil & Gas

<i>periodo</i>	<i>capacidad de refinación (1000 b/cd)</i>	<i>crecimiento capacidad de refinación %</i>
2010	1.912,90	x
2011	2.039,40	6,20
2012	2.049,70	0,50
2013	2.049,70	0,00
2014	2.049,70	0,00

nota: elaboración propia basada en datos de OPEP

Los periodos equivalentes a la antesala de la caída del precio del petróleo correspondientes a 2010 y 2011 presentaron un incremento en la producción del crudo en 2,67 puntos porcentuales, incidiendo a su vez en un crecimiento en la capacidad de refinación por más del 6 por ciento.

Al llegar la caída del precio del petróleo, trajo consigo la disminución en la capacidad de refinación, de modo que el porcentaje de variación presento un descenso del 5,70% para normalizarse después en sus años procedentes; es decir, establecer una transformación del crudo por 2.049,70 barriles diarios.

8.1.2.5 Importaciones de la categoría de los servicios a exportar.

Canadá importa servicios procedentes del mundo por un valor total de 107.024.500.000 USD, lo cual deja a la nación en el quinceavo lugar de acuerdo a las economías que más servicios demandan.

Tabla 22

Histórico importaciones desarrollo de software por parte de Canadá

<i>periodo</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
2010	10.025
2011	10.300
2012	10.893
2013	12.118
2014	12.245

nota: elaboración propia basada en datos de Canada Departament Of Statistics.

La demanda internacional para desarrollo de software ha presentado un histórico al alza, aumentando en la misma medición por más de 2.220 millones de USD de acuerdo a los periodos analizados; así mismo esto representa un incremento porcentual de 18 puntos.

Los indicadores revelados se vieron influenciados por los índices de envejecimiento vividos en la nación analizada, esto se debe a que la población canadiense posee un bajo índice de natalidad, siendo representado por un 5% sobre el total poblacional. Las proyecciones dentro de la pirámide poblacional hacen que el país demande servicios y mano de obra extranjera para poder suplir con su demanda interna.

Tabla 23

Histórico importaciones servicios profesionales y de consultoría por parte de Canadá

<i>periodo</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
2010	3.459
2011	3.497
2012	4.212
2013	4.916
2014	4.985

nota: elaboración propia basada en datos de Canadá Departament Of statistics.

Canadá presenta un aumento en las importaciones de servicios profesionales y de consultoría en un treinta por ciento, representado en un total de 1.526 Millones de USD, para los últimos 5 periodos analizados comprendidos entre 2010 y 2014.

Tabla 24

Histórico importaciones manejo de la información por parte de Canadá

<i>periodo</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
2010	3.220
2011	3.540
2012	4.014
2013	3.465
2014	3.944

nota: elaboración propia basada en datos de Canadá Departament Of statistics.

Analizando el esquema de importación de servicios gravados por el manejo de la información, se puede observar que hay un pico en la demanda correspondiente a 2012 representado en 4.014 millones de USD, esto se debe al creciente flujo de información informático vivido en el periodo y a la necesidad de salvaguardar los datos empresariales de ataques propiciados por hackers.

8.1.2.6 Crecimiento en las importaciones.

El mercado canadiense ha presentado una tendencia positiva en la demanda de servicios creciendo a un ritmo que sobrepasan los 5 puntos porcentuales, lo cual genera un ambiente favorable y más que atractivo para establecer una oferta exportable.

Tabla 25

Crecimiento de las importaciones de desarrollo de software en Canadá

<i>periodo</i>	<i>Variación porcentual</i>
2011	2,67
2012	5,44
2013	10,11
2014	1,04

nota: elaboración propia basada en datos de Canadá Department Of statistics.

Para los periodos analizados se presentó un aumento en las importaciones de desarrollo de software proporcional a una media de 4,85 puntos porcentuales, la variación positiva se vio reflejada por la industria de video juegos para Smartphone la cual ha aumentado en más de 10%.

Tabla 26

Crecimiento de las importaciones de servicios profesiones y consultoría en Canadá

<i>periodo</i>	<i>Variación porcentual</i>
2011	1,09
2012	16,98
2013	14,32
2014	1,38

nota: elaboración propia basada en datos de Canadá Department Of statistics.

El atractivo mercado canadiense definido por su nivel de desarrollo y por las múltiples oportunidades de financiamiento de proyectos, han hecho que las empresas externas establezcan su oferta comercial de servicios de ingeniería hacia esta nación, resultado de ello es el aumento en las importaciones de servicios en más de 8% para los periodos analizados.

Tabla 27

Crecimiento de las importaciones de manejo de información en Canadá

<i>periodo</i>	<i>Variación porcentual</i>
2011	9,04
2012	11,81
2013	-15,84
2014	12,15

nota: elaboración propia basada en datos de Canadá Department Of statistics.

A mediados del periodo de 2012 Canadá fue blanco de ataques cibernéticos dejando como resultado el hurto de información de varios departamentos federales, este aspecto repercutió en la confianza de los consumidores y por ende propicio en la desestimación de las importaciones en tema de manejo de la información; como resultado de los atentados, el gobierno tomo medidas políticas e invirtió alrededor de 155 mdd destinados a la seguridad cibernética, aspecto que posteriormente genero el repunte de la demanda de estos servicios.

8.1.2.7 Concentración de proveedores de los servicios analizados.

En el presente aspecto se presentan los principales socios comerciales de Canadá, quienes proveen de servicios tales como manejo de la información, consultoría en servicios de ingeniería, y desarrollo de software.

Tabla 28

Principales proveedores para el servicio desarrollo de software en Canadá

<i>país</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
EEUU	2.015
Reino Unido	1.308
Hong Kong	439
Francia	217
México	199
China	106
Japón	60
Holanda	45

nota: elaboración propia basada en datos de Trade Investment and Economic Statistics Canadá.

Del total de las importaciones de Canadá según el desarrollo de software para el año 2013, se establece la presencia como principal proveedor EEUU con 6.914 millones de USD, la cual consolida más de la mitad de las importaciones totales para la categoría, siendo tal que consagra el 56,47% seguida de Reino Unidos con un porcentaje de participación de 5,13%; y Hong Kong con 3,12%.

Tabla 29

Principales proveedores para el servicio de consultoría profesional en Canadá

<i>país</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
EEUU	2.814
Reino Unido	255
Hong Kong	155
Francia	123

México	107
China	93
Japón	85
Holanda	84,85

nota: elaboración propia basada en datos de Trade Investment and Economic Statistics Canadá.

Para el servicio de consultoría profesional en el año 2013 se importó un total de 4.985 millones de USD de los cuales los principales proveedores fueron EEUU con 2.814 MDD, Reino Unido con 255 MDD, Hong Kong con 155 MDD, Francia con 123 MDD.

Tabla 30

Principales proveedores para el servicio manejo de la información en Canadá

<i>país</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
EEUU	2.227
Reino Unido	202
Hong Kong	123
Francia	98
México	85
China	74
Japón	67
Holanda	67

nota: elaboración propia basada en datos de Trade Investment and Economic Statistics Canadá.

El principal proveedor de manejo de la información repite a EEUU con un total de 2.227 MDD, seguido de Reino Unido con 202 MDD, Hong Kong con 123 MDD y Francia con 98 MDD.

8.1.2.8 Importaciones desde Colombia de la categoría.

Tabla 31

Exportaciones de Colombia hacia Canadá según C.P.C 83.14.1

<i>País</i>	<i>MILLONES DE USD</i>
<i>Colombia</i>	11,790

nota: elaboración propia basada en datos de Trade Investment and Economic Statistics Canadá.

Las exportaciones originarias de Colombia con destino Canadá para el año 2014 fueron de 11,790 millones de USD.

Tabla 32

Exportaciones de Colombia hacia Canadá según C.P.C 83.41.1

<i>País</i>	<i>MILLONES DE USD</i>
<i>Colombia</i>	4,80

nota: elaboración propia basada en datos de Trade Investment and Economic Statistics Canadá.

Para la categoría de consultoría y prestación de servicios profesionales, se estima que las ventas internacionales efectuadas por Colombia hacia Canadá, fueron de 4,80 millones de USD.

Tabla 33

Exportaciones de Colombia hacia Canadá según C.P.C 83.94.0

<i>País</i>	<i>MILLONES DE USD</i>
<i>Colombia</i>	3,80

nota: elaboración propia basada en datos de Trade Investment and Economic Statistics Canadá.

La relación comercial entre Canadá y Colombia, para la CPC 83.94.0, siendo Colombia el proveedor, represento unas ventas de 3,80 millones de USD.

8.1.2.9 Doing Business.

La facilidad de hacer negocios para la nación canadiense, se encuentra definida por una serie de indicadores, de acuerdo a la incidencia en la inversión extranjera directa.

- Apertura de un negocio
- Registro de propiedades
- Pago de impuestos
- Cumplimiento de contratos

Canadá se ubica en el índice general de facilidad de hacer negocios como la catorceava economía, sobre el total de las naciones estudiadas.

Para el apartado de apertura de un negocio, se necesita de un único procedimiento para el establecimiento de una sucursal, un tiempo proporcional a 5 días para su apertura, presentando un costo equivalente al 0,4% del PIB per cápita representados en 201,08 USD, y según el rubro de capital suscrito se necesita un promedio entre 0 y 8.8% del PIB per cápita el cual oscila desde 0 USD hasta 4.423 USD.

En el apartado de registro de propiedades, (recordando que son los procedimientos necesarios por la compra de una propiedad y es traspaso de la misma) en promedio se requieren un total de 6 procedimientos, para ejercer la adquisición; se estima que los días empleados para realizar la adquisición están concentrados en 16,5 días, el cual posee un costo de tramite alrededor de 3,3 % del PIB per cápita correspondiente a 1.658,95 USD.

Para el indicador sujeto al pago de impuestos, se establece que en promedio se deben cancelar alrededor de 8 impuestos sujetos a cada periodo contable; el tiempo requerido para la presentación y el pago de los gravámenes se consagra en un total de 131 horas; el impuesto a las ganancias equivalente al 3,9%; hacia las contribuciones y por concepto laboral se estima un

gravamen del 12,5%, otros impuestos consagran el 4,6%, en total se establece un promedio total de pago de impuestos del 21% sobre las utilidades.

El cumplimiento de contratos revela una media en solución de disputas establecida en 570 días; el costo por proceso es equivalente al 22,3% sobre el valor total de la demanda; y por último, el número de procedimientos es en promedio 36.

8.1.2.10 Acuerdos comerciales suscritos.

Canadá y Colombia establecieron una relación bilateral de libre comercio el 15 de agosto del 2011 con la entrada en vigor del TLC entre las naciones mencionadas.

El resultado de la firma y la puesta en marcha del tratado de libre comercio con Canadá se deben al plan de desarrollo 2006 – 2010, en el que se incluye la estrategia de acuerdos transfronterizos que permitieran el incremento de la actividad comercial y la inversión.

En ese orden de ideas, se establecerá el marco contenido del TLC Colombia- Canadá, con fin de evidenciar los aspectos tratados en el mismo.

CAPITULOS	CAPITULOS
1. preámbulo	12. movilidad de personal
2. Disposiciones generales	13. política de competencia
3. trato nacional y acceso a mercados	14. contratación pública
4. reglas de origen	15. comercio electrónico
5. procedimientos de origen	16. asuntos laborales
6. medidas sanitarias y fitosanitarias	17. medio ambiente
7. obstáculos técnicos al comercio	18. cooperación hacia el comercio
8. medidas de salvaguardia	19. transparencia
9. inversión	20. administración
10. comercio transfronterizo de servicios	21. solución de controversias
11. telecomunicaciones	22. excepciones
	23. Disposiciones finales

Figura 11: Contenido Del TLC Colombia- Canadá, tomado de web oficial TLC, sección acuerdos vigentes CANADA, del ministerio de industria y turismo [ww.tlc.gov.co](http://www.tlc.gov.co)

Dando seguimiento al presente documento, se ahondaran en los temas competentes para el estudio de internacionalización de servicios los cuales se encuentran definidos por el comercio transfronterizo de servicios, obstáculos técnicos al comercio, inversiones, propiedad intelectual y política de competencia.

8.1.2.10.1 Comercio transfronterizo de servicios.

El objetivo de este apartado se encamino en la reducción de las distorsiones y el trato discriminatorio en el comercio internacional de los intangibles incentivados por el establecimiento de condiciones óptimas para la libre competencia de los proveedores propios de ambas partes.

Así pues, se logró dentro del acuerdo, la facilitación del comercio transfronterizo de servicios, por medio de la movilidad en la modalidad de persona física o sin que haya desplazamiento; así mismo presento la posibilidad de negociar acuerdos de reconocimiento mutuo, definiendo la autoridad para probar y certificar los servicios requeridos por la otro parte, en el territorio del proveedor, evitando de esta forma los costes adicionales incurridos en la obtención de dichas regulaciones en territorio externo; de igual manera el acuerdo permite desarrollar procedimientos para el licenciamiento temporal de proveedores de servicios profesionales de la otra parte.

En adición a lo expresado, el presente capitulo define los servicios que pueden ser sujetos de prestación por medio de la modalidad transfronteriza, es decir no requiere de personal físico para desempeñar una función en el país objetivo; de esta forma, los servicios contenidos en el acuerdo son: servicios de consultoría, call centers, traducción en línea, servicios de procesamiento de datos, servicios de informática y servicios de diseño.

8.1.2.10.2 Obstáculos técnicos al comercio.

El ámbito para la aplicación de este acuerdo se encuentra definido para la elaboración, aplicación y adopción de todas regulaciones técnicas y comerciales exigidas por los organismos del gobierno nacional que afecten el comercio entre ambas partes; por otro lado no aplica, para las compras ejecutadas por organismos gubernamentales para su consumo o producción interna.

Ambas partes podrán reconocer las evaluaciones aportadas por entidades presentes en su territorio, así mismo las partes podrán aceptar los resultados emitidos por las entidades de evaluación, dichas entidades podrán ser nombradas por una parte.

Se podrán homologar reglamentos técnicos en ambas partes, en caso de no aceptar el reglamento la parte involucrada deberá especificar la no conformidad; cada parte permitirá la participación de una de ellas en el desarrollo de sus normas, reglamentos y procedimientos de evaluación.

8.1.2.10.3 Inversiones.

El presente literal, promueve el tratamiento de las inversiones y de los inversionistas bajo estándares internacionales, ratificando la desestimación de los obstáculos al acceso de la inversión; de igual modo, establece un mecanismo de solución de controversias para zanjar reclamaciones entre un inversionista particular y el estado.

Después de las consideraciones anteriores, se adentra en la definición de los criterios redactados por el tratado para el presente apartado.

Dando seguimiento a la idea planteada con antelación, se procede a definir el trato nacional. Para el presente TLC, el término descrito define el tratamiento otorgado por una parte hacia otra, de manera tal que este sea equitativo al otorgado a sus propios inversionistas, procedentes del mismo territorio.

Siguiendo el contenido de los criterios aportados por el tratado, se procede a definir la nación más favorecida; esta determina el trato a los inversionistas extranjeros por parte de un gobierno receptor de forma que este sea no más favorable al trato dado a los inversionistas establecidos en su jurisdicción.

Asimismo el nivel mínimo de trato, expresa el cubrimiento a las inversiones de acuerdo a un trato congruente con los parámetros mínimos de tratamiento de extranjeros del derecho internacional consuetudinario.

Ante los acontecimientos expresados, se incluye un mecanismo de arbitraje nacional con fin de solucionar las controversias jurídicas, de igual forma, se articulan mecanismos para la resolución cooperativa de reclamaciones por parte de los inversionistas y para la defensa del estado en caso de que lo requiera.

8.1.2.10.4 Propiedad intelectual.

El acuerdo no posee capítulos destinados al esclarecimiento u/o definiciones sobre la propiedad intelectual.

8.1.2.10.5 Política de competencia.

Los esfuerzos dentro de la política de competencia se vieron reflejados en la legislación individual de la competencia, es decir cada parte podrá mantener medidas que proscriban las prácticas anticompetitivas y por ende podrá establecer procedimientos en base a dichas conductas, asimismo deberán asegurar la transparencia, la no discriminación y el debido proceso de las mismas.

Para el presente tratado se reconocerá la normativa empleada por la CAN, así como la existencia de una autoridad andina de competencia como instrumentos mediante los cuales Colombia puede dar cumplimiento a las obligaciones del capítulo.

8.1.2.11 Mecanismos de incentivo a la inversión extranjera.

Canadá presenta un buen clima para la inversión, esto es propiciado principalmente por la mano de obra cualificada, y el fácil acceso a las materias primas. En ese mismo sentido se establece que es una de las economías más dinámicas del mundo, apalancado por un mercado de más de 30 millones de consumidores, en adición a ello, la nación cuenta con una infraestructura logística sofisticada representada por una malla vial de alto nivel y una flota de transporte moderna.

Sobre la base de las consideraciones anteriores, Canadá se destaca entre el G7 como la nación que impone las cotizaciones sociales más bajas. Las empresas que posean una sucursal en el territorio canadiense se benefician de ventajas fiscales, alrededor de 47% menos que en EEUU. Además, el gobierno anunció un plan de estímulo económico de un valor de 24.600 millones de euros en dos años.

Cada provincia en el territorio canadiense posee su sistema fiscal y por ende un impuesto independiente a los ingresos.

El gobierno canadiense ofrece varios estímulos y programas de apoyo fiscales:

- Beneficios de fabricación y transformación en Canadá - Impuesto reducido sobre las sociedades.
- Crédito para el impuesto a la inversión
- Programa de acciones de crédito (en inglés)
- Sociedad privada bajo control canadiense
- Reducción del impuesto federal de sociedades.

Los gobiernos provinciales también ofrecen estímulos fiscales, Terranova, Isla del Príncipe Eduardo, Nueva Escocia, Nuevo-Brunswick, Quebec, Ontario, Manitoba, Saskatchewan, Alberta, Columbia-Británica, Territorios del Noroeste, Yukon, Nunavut.

Los gobiernos, a nivel federal y a nivel de las provincias, incentivan las inversiones, en particular en zonas afectadas por una fuerte cesantía o en que el desarrollo económico es lento. Se privilegia los sectores de la transformación, ciencias biológicas, tecnologías de punta, agroalimentario, plástico, y cualquier sector con un potencial fuerte de creación de empleos.

El Banco Federal de Desarrollo ofrece programas de subvención y ayuda a la puesta en marcha de las empresas.

Los bancos con normativas canadienses pueden acordar préstamos para la compra de equipamiento. Los centros de inversiones provinciales y los Centros locales de Desarrollo de cada provincia y territorio pueden ofrecer programas de subvenciones y ayudas a la puesta en marcha.

8.1.2.12 Costo mano de obra.

A continuación se revelara el histórico del salario mínimo interprofesional (SMI) de la nación canadiense.

Tabla 34

Histórico salario mínimo Canadá

<i>periodo</i>	<i>USD</i>
2010	\$ 1.699,09
2011	\$ 1.697,67
2012	\$ 1.757,60

2013	\$	1.661,65
2014	\$	1.465,75
2015	\$	1.300,02

nota: elaboración propia basada en datos del departamento de trabajo de Canadá.

En los periodos analizados competentes a los últimos 6 años, se presentó un aumento del salario mínimo equitativo al aumento del IPC, lo cual establece un equilibrio entre el nivel de precios relativo a la oferta y la demanda, generando así un clima estable para el desarrollo de una actividad económica.

8.1.2.13 Índice de corrupción.

Canadá se encuentra en la posición número 10 de un total de 175 economías analizadas, posee una calificación de 81 puntos en el índice de corrupción situándolo como un país con un nivel considerable de transparencia, esto se interpreta como la viabilidad que posee una empresa para realizar sus actividades comerciales, sin que hayan elementos externos que mitiguen el desarrollo de las mismas.

8.1.2.14 Normatividad y legislación.

Según el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), para Canadá se deben cumplir las siguientes condiciones para establecer una oferta comercial:

Para el estado de Manitoba se requiere de la presencia comercial para poder ser acreditado en la actividad comercial, es decir en la modalidad de comercio transfronterizo no se podría en dicha provincia, para el servicio de consultoría de ingeniería.

En los estados de British Columbia, Newfoundland, Alberta, Ontario, New Brunswick, y Nova Scotia, se requiere de una residencia permanente para ser acreditado en la prestación de servicios de consultoría de ingeniería.

En la provincia de Quebec se requiere de una ciudadanía para poder prestar servicios de consultoría de ingeniería.

Para manejo de la información y desarrollo de software no se requiere de presencia física para ser registrado como proveedor de servicios.

8.1.3 México

México aporta a la balanza comercial colombiana un total de 914.416.000 USD, de acuerdo al rubro de ventas internacionales; por otro lado, la nación azteca representa el 2,8% del total de las exportaciones originarias de Colombia hacia el mundo.

8.1.3.1 PIB.

Tabla 35

PIB México histórico

<i>periodo</i>	<i>PIB USD</i>	<i>% crecimiento del PIB</i>
2010	1.051.128.600.823,10	x
2011	1.171.187.518.614,20	10,25
2012	1.186.659.478.340,10	1,30
2013	1.262.248.825.555,90	5,99
2014	1.282.719.954.861,80	1,60

nota: elaboración propia basada en datos de banco mundial

El producto interno bruto en la nación Mexicana arroja índices saludables en materia de competitividad, esto es respaldado por su posición mundial en el escalafón de los países con

mayor aporte al PIB mundial, siendo tal que ocupa la quinceava plaza en la medición por detrás de España, Corea del sur, Australia, Canadá, Rusia, entre otros.

El crecimiento oportuno del PIB mexicano se ve representado por su principal socio comercial, EEU, de modo que las ventas destinadas a la nación mencionada ascienden a los 203.743,5 millones de USD, valor que si es contrastado con el consolidado de las exportaciones mundiales representaría el 80,7%, explicando así el panorama económico presentado por México.

8.1.3.2 Histórico producción de barriles.

Tabla 36

Histórico producción del sector Oil & Gas en México

<i>periodo</i>	<i>producción de barriles (1000b/d)</i>	<i>crecimiento de la producción del sector %</i>
2010	2.577,20	x
2011	2.552,50	-0,97
2012	2.547,90	-0,18
2013	2.552,20	0,17
2014	2.428,90	-5,08

nota: elaboración propia basada en datos de OPEP

Al igual que los demás productores de petróleo, la crisis fue relativa en la nación mexicana. Esta nación tiene la particular característica de depender directamente del mercado estadounidense; como ya se mencionó, el porcentaje de participación de las exportaciones mexicanas es del 80%, en ese orden de ideas, al concentrar la mayor parte de las ventas internacionales, en este caso de petróleo, hacia un solo destino derivó en la reducción de la producción del mismo en 148.300 barriles.

Se recuerda que la crisis del petróleo surgió a partir de la sobreproducción del crudo por parte de estados unidos, generando una oferta mayor a la demanda planetaria, lo que hizo que

el precio del mismo se depreciara. De acuerdo a este acontecimiento, se define la caída en la producción del hidrocarburo en el país mexicano.

8.1.3.3 Variación porcentual del sector petrolero PIB en México.

Tabla 37

Variación PIB sector Oil & Gas en México

<i>periodo</i>	<i>PIB sector petrolero</i>	<i>crecimiento PIB sector petrolero</i>
2010	6,00	x
2011	7,10	15,49
2012	6,80	-4,41
2013	6,10	-11,48

nota: elaboración propia basada en datos de banco mundial

Al igual que la caída en la producción del petróleo, se presentó un descenso en el porcentaje de participación del sector en la medición del PIB, ya que son indicadores que se encuentran relacionados directamente de acuerdo a la base de su composición que es la extracción del crudo.

8.1.3.4 Capacidad de refinación.

Tabla 38

Histórico refinación del sector Oil & Gas en México

<i>periodo</i>	<i>capacidad de refinación (1000 b/cd)</i>	<i>crecimiento capacidad de refinación %</i>
2010	1.540,00	x
2011	1.690,00	8,88

2012	1.690,00	0,00
2013	1.690,00	0,00
2014	1.690,00	0,00

nota: elaboración propia basada en datos de OPEP

La capacidad de refinación se vio afectada por la caída en la producción. Para los periodos posteriores al inicio de la crisis, el tratamiento del crudo presento una media estándar de 1.690.000 barriles por día.

8.1.3.5 Importaciones de la categoría de los servicios a exportar.

México importa servicios procedentes del mundo por un valor total de 34.910.200.000 USD, lo cual deja a la nación en la treintava plaza de acuerdo a las economías que más servicios demandan.

Tabla 39

Histórico importaciones desarrollo de software por parte de México

<i>Periodo</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
2010	88,01
2011	96,54
2012	95,63
2013	2.295,00
2014	95,60

nota: elaboración propia basada en datos de UNstatistics.

México presenta una demanda de más de 95 millones de USD para el desarrollo de software, según el último periodo contable, soportado por las estadísticas oficiales de UN, de

manera tal que la demanda internacional presento un decrecimiento abrupto con la relación al periodo contable anterior.

Tabla 40

Histórico importaciones servicios profesionales y de consultoría por parte de México

<i>periodo</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
2010	282
2011	265
2012	310
2013	324
2014	366

nota: elaboración propia basada en datos de UNstatistics.

Para México las importaciones de servicios profesionales y de consultoría aumentaron en 42 millones de USD, dejando un total de 366 millones de USD, propiciado por el crecimiento en obras civiles.

Tabla 41

Histórico importaciones manejo de la información por parte de México

<i>periodo</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
2010	79,95
2011	112,38
2012	184,70
2013	160,45
2014	147,38

nota: elaboración propia basada en datos de UNstatistics.

La demanda planetaria asociada al mercado mexicano de servicios referentes al manejo de la información ha presentado un declive de la medición iniciado en el periodo de 2012, estableciendo así una variación relativa del 37,32 millones de USD.

8.1.3.6 Crecimiento en las importaciones.

El mercado de mexicano representa para Colombia el 7,7% de las exportaciones total de servicios.

Tabla 42

Crecimiento de las importaciones de desarrollo de software en México

<i>Periodo</i>	<i>Variación porcentual</i>
2011	-6,42
2012	14,52
2013	4,32
2014	11,48

nota: elaboración propia basada en datos de UNstatistics.

Para los periodos analizados comprendidos entre 2011 hasta 2014, las compras internacionales de servicios de desarrollo de software presentaron un aumento significativo correspondiente al 5,97% indicando así una mayor demanda por más de 84 millones de USD.

Tabla 43

Crecimiento de las importaciones de servicios profesiones y consultoría en México

<i>periodo</i>	<i>Variación porcentual</i>
2011	-6,4

2012	14,52
2013	4,32
2014	11,48

nota: elaboración propia basada en datos UNstatistics.

El panorama de la demanda para los servicios de consultoría especializada en ingenierías presento un crecimiento para el último periodo contable de 11,48 puntos porcentuales y un acumulado de 5,94 %.

Tabla 44

Crecimiento de las importaciones de manejo de información en México

<i>periodo</i>	<i>Variación porcentual</i>
2011	28,86
2012	39,16
2013	-15,11
2014	-8,87

nota: elaboración propia basada en datos de U.S Department Of Commerce.

Para el manejo de la información se presentó un decrecimiento relativo a los periodos correspondientes de 2013 y 2014, en 15,11 y 8,87 respectivamente, dejando así un panorama con un decrecimiento del -5,99%.

8.1.3.7 Concentración de proveedores de los servicios analizados.

Tabla 45

Principales proveedores para el servicio de desarrollo de software en México.

<i>país</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
-------------	-----------------------------------

<i>EEUU</i>	46,84
<i>Canadá</i>	28,68
<i>Alemania</i>	3,25
<i>china</i>	2,39
<i>España</i>	1,15
<i>India</i>	0,86

nota: elaboración propia basada en datos de UN statistics.

Del total de las importaciones de México definidas por el desarrollo de software para el año 2014 representado en 95,60 millones de USD, se establece a EEUU como principal proveedor con 46,84 millones de USD, la cual consolida un 49% de las importaciones totales para la categoría, lo cual establece casi la mitad de la demanda mexicana.

Tabla 46

Principales proveedores para el servicio de consultoría profesional México

<i>país</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
<i>EEUU</i>	179,34
<i>España</i>	109,80
<i>Canadá</i>	12,44
<i>Italia</i>	9,15
<i>España</i>	4,39
<i>Brasil</i>	3,29

nota: elaboración propia basada en datos de UNstatistics.

Para el servicio de consultoría profesional en el año 2014 se importó un total de 366 millones de USD de los cuales los principales proveedores EEUU con 179,34 MDD, España con 109,80 MDD, Canadá con 12,44 MDD, Italia con 9,15 MDD.

Tabla 47

Principales proveedores para el servicio manejo de la información en México

<i>país</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
<i>EEUU</i>	72,22
<i>China</i>	44,21
<i>Alemania</i>	5,01
<i>Canadá</i>	3,68
<i>España</i>	1,77
<i>India</i>	1,33

nota: elaboración propia basada en datos de UN statistics.

El principal proveedor de manejo de la información es EEUU con un total de 72,22 MDD, seguidamente por China con 44,21 MDD, Alemania con 5 MDD y Canadá con 3,68 MDD, estableciendo una concentración de más de 70% entre los principales proveedores.

8.1.3.8 Importaciones desde Colombia de la categoría.

Tabla 48

Exportaciones de Colombia hacia México según C.P.C 83.14.1

<i>País</i>	<i>MILLONES DE USD</i>
<i>Colombia</i>	0,191

nota: elaboración propia basada en datos del DANE.

Las exportaciones colombianas hacia México para la categoría de desarrollo de software fueron de 0,191 millones de USD.

Tabla 49

Exportaciones de Colombia hacia México según C.P.C 83.41.1

<i>País</i>	<i>MILLONES DE USD</i>
<i>Colombia</i>	0,732

nota: elaboración propia basada en datos del DANE.

0,732 millones de USD se exportaron desde Colombia hacia México con relación a servicios profesionales de consultoría.

Tabla 50

Exportaciones de Colombia hacia México según C.P.C 83.94.0

<i>País</i>	<i>MILLONES DE USD</i>
<i>Colombia</i>	0,295

nota: elaboración propia basada en datos del DANE.

El manejo de la información presento unas exportaciones con destino de México por un valor de 0,295 millones de USD.

8.1.3.9 Doing Business.

La facilidad de hacer negocios para la nación mexicana, se encuentra definida por una serie de indicadores, de acuerdo a la incidencia en la inversión extranjera directa.

- Apertura de un negocio
- Registro de propiedades
- Pago de impuestos
- Cumplimiento de contratos

México se presenta en el puesto treintaiochoavo del ranking, subiendo 4 puestos con relación a la medición anterior, su calificación subió de 72,15 a 73,72 consagrando un aumento del 1,57%.

De acuerdo al primer parámetro a estudiar, apertura de un negocio, se establecen un total de seis procedimientos para el establecimiento comercial sujeto a un objeto social, generando un tiempo proporcional a 6 días para su puesta en marcha, estableciendo un costo de apertura de 19,2% con relación al PIB per cápita representados en 1.989,37 USD, y según el rubro de capital suscrito se necesita un promedio entre 0 y 2.8% del PIB per cápita el cual oscila desde 0 USD hasta 290,12 USD.

Analizando el ítem de registro de propiedades, en promedio se requieren un total de 7 procedimientos, para poseer una adquisición; los días requeridos relacionados a la adquisición están concentrados en 73 días, designando un costo de trámite de 5,4 % del PIB per cápita correspondiente a 559,51 USD.

El pago de impuestos, indica que se deben cancelar alrededor de 6 impuestos relativos a cada periodo contable; el tiempo requerido para la presentación y el pago de los gravámenes se estima en un total de 286 horas; el impuesto a las ganancias es equivalente al 25,4%; hacia las contribuciones y por concepto laboral se estima un gravamen del 25,4%, otros impuestos consagran el 0,9%, en total se establece un promedio total de pago de impuestos del 51,7% sobre las utilidades.

Hondando en el cumplimiento de contratos se establece una media en solución de disputas establecida en 400 días; el costo por proceso es equivalente al 31% sobre el valor total del procedimiento.

8.1.3.10 Acuerdos comerciales suscritos.

El TLC de México y Colombia, es el resultado de un acuerdo inicial llamado G-3 firmado desde el año 1989 por las naciones mencionadas y el país de Venezuela.

En el año 2006, Venezuela denuncia el tratado G-3, argumentando daños a la economía nacional, competencia desleal, pérdidas en la productividad y del empleo; resultado de ello el país venezolano se retira del acuerdo, y deja la relación bilateral entre México y Colombia.

Para el año 2011 entro en vigor el tratado de libre comercio, resultado de la adaptación por la salida del país venezolano.

Relacionando los aspectos mencionados, se establecerá el marco contenido del TLC Colombia- México, con fin de evidenciar los aspectos tratados en el mismo.

CAPITULOS	CAPITULOS
1. Disposiciones Iniciales	13. Entrada Temporal de Personas de Negocios
2. Definiciones Generales	14. Normas Técnicas
3. Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado	15. Compras del Sector Público
4. Sector Automotor	16. Política en Materia de Empresas del Estado
5. Medidas Fitosanitarias y Zoonositarias	17. Inversión
6. Reglas de Origen	18. Propiedad Intelectual
7. Procedimientos Aduaneros	19. Solución de Controversias
8. Salvaguardias	20. Administración del Tratado
9. Prácticas Desleales de Comercio Internacional	21. Transparencia
10. Principios Generales sobre el Comercio de Servicios	22. Excepciones
11. Telecomunicaciones	23. Disposiciones Finales
12. Servicios Financieros	

Figura 12: Contenido Del TLC Colombia- México tomado de web oficial TLC, sección acuerdos vigentes MEXICO, del ministerio de industria y turismo ww.tlc.gov.co

De acuerdo a lo establecido, se procederá a tratar los temas competentes para el estudio de internacionalización de servicios los cuales se encuentran definidos por el comercio transfronterizo de servicios, entrada temporal de personas de negocios, inversiones, y propiedad intelectual.

8.1.3.10.1 Comercio transfronterizo de servicios.

El presente artículo desempeña su fundamento en la reducción de las distorsiones y el trato discriminatorio en el comercio internacional de servicios.

Se aplicaran los principios básicos de la nación más favorecida, el trato nacional y la no obligatoriedad de presencia local.

8.1.3.10.2 Entrada temporal de personas de negocios.

Este apartado aporta la facilitación a la entrada temporal de personas de negocios, sin implicar la modificación de las leyes laborales y migratorias.

Se establecen los padrones de empresas que solicitarán la entrada temporal de las personas, de igual forma un grupo de trabajo dará seguimiento a la aplicación de las disposiciones y atenderá las diferencias y dudas que surjan.

8.1.3.10.3 Inversiones.

Para el presente literal se establecieron las condiciones asociadas a la seguridad dada para los inversionistas y las inversiones derivadas de ellos.

Siguiendo con la idea del literal, se establece que contiene garantías jurídicas para el trato nacional, trato de nación más favorecida, libertad de transferencias y expropiación; asimismo no se podrán imponer requisitos de desempeño que generen obstáculos en el comercio o la inversión como condiciones para el establecimiento de la inversión. Se garantiza la libertad para transferir recursos al exterior.

Se estipula el mecanismo para resolver controversias inversionista-Estado. Se genera la permisibilidad a los inversionistas y a las inversiones de la otra parte, la realización de éstas en todos aquellos sectores en los que se tuviera permitida la inversión.

8.1.3.10.4 Propiedad intelectual.

En el acuerdo se establecieron los principios que aseguran la protección a los derechos de autor y conexos, denominaciones de origen y a la propiedad industrial, respetando las legislaciones de cada país miembro.

Se incorporan los principios de trato nacional y de nación más favorecida en protección y defensa de la propiedad intelectual.

Se establece las garantías a la protección de las marcas, inclusive las notoriamente conocidas; las denominaciones de origen; y a los secretos industriales y comerciales. Se incorpora un apartado de medidas para la protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual.

8.1.3.11 Mecanismos de incentivo a la inversión extranjera.

Se considera que México ha perdido competitividad de acuerdo a factores tales como la presencia en el aumento del crimen organizado y la carencia de reformas a nivel energético, profesional y fiscal, además de ello la ineficiencia del sistema burocrático que desencadena en la corrupción.

En contrapartida, según informe del fondo monetario internacional, la explotación de las reservas de hidrocarburos requerirá de 40 mil millones de USD de inversiones anuales entre 2015 y 2019; lo que hace que esta impronta revele un panorama más que alentador para el proceso de internacionalización desde Colombia para la prestación de servicios conexos del sector analizado.

México gana 3 puestos en el ranking de confianza de la inversión extranjera directa. Para el 2014 se encontraba en la doceava plaza de las 25 naciones más atractivas, de modo que para el presente periodo la nación mexicana se ubicó en la novena posición, participando así en el top 10 de países con mayor clima para la captación del capital foráneo. Estos resultados son alentados por las reformas suscritas en temas de inseguridad, contrabando, economía informal y corrupción; en igual medida los resultados están sujetos al panorama macroeconómico positivo dependiente del mercado estadounidense, lo cual genera un peso relativo a las oportunidades de negocio aportado por los acuerdos firmados por la nación azteca.

Los incentivos fiscales para la IED en México se encuentran representados por la deducción inmediata, aplicable a todas las zonas del país, exceptuando las zonas metropolitanas y de influencia del D.F., Monterrey y Guadalajara. Sin embargo, esta deducción aplicará en aquellos proyectos que requiera el empleo de mano de obra intensiva, no sean contaminantes y no necesiten realizar un uso intensivo de agua.

Créditos fiscales para impuestos federales en investigación y desarrollo en donde se podrá recibir un crédito fiscal alrededor del 30% del total del gasto en actividades de Investigación y Desarrollo, incluyendo procesos y diseño.

No se presentan restricciones en cuanto a la internación de capitales. Concerniente a la internación de bienes, se deberá cumplir con los requisitos establecidos para las importaciones. Todo contrato de transferencia de tecnología deberá inscribirse en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) para que surta efectos frente a terceros.

De acuerdo a la repatriación o remesa de capitales o utilidades de remesas se establece la no restricción del mismo.

8.1.3.12 Costo mano de obra.

A continuación se revelara el histórico del salario mínimo interprofesional (SMI) de la nación mexicana.

Tabla 51

Histórico salario mínimo México

<i>Periodo</i>	<i>USD</i>
2010	\$ 138,76
2011	\$ 131,90
2012	\$ 143,23
2013	\$ 148,62
2014	\$ 143,12
2015	\$ 136,69

nota: elaboración propia basada en datos del departamento de trabajo de México.

El salario mínimo legal en México histórico ha fluctuado de acuerdo a un rango equivalente entre 131,90 USD y 148,62 USD de acuerdo al tipo de cambio, si se toma el salario según moneda local el salario presento un aumento del 4,22% el cual es mayor que el del IPC.

8.1.3.13 Índice de corrupción.

México se sitúa en la posición número 103 de un total de 175 economías analizadas, posee una calificación de 35 puntos en el índice de corrupción determinándolo como un país con un nivel alto en materia de corrupción, este indicador revela un panorama desalentador conveniente al desempeño comercial, debido a que habrán factores externos que obstaculizarán el funcionamiento natural empresarial y el desarrollo aplicado a él.

8.1.3.14 Normatividad y legislación.

La normatividad mexicana establece las siguientes condiciones para el establecimiento de una sucursal, inicialmente se debe tramitar y obtener autorización de la Secretaría de Economía para actuar como persona moral extranjera en México; asimismo se establece la inscripción de los documentos constitutivos extranjeros en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

La viabilidad para ser reconocido como sociedad mercantil ante el estado mexicano y poder desempeñar funciones se encuentra representado por el establecimiento de una sucursal en el mismo territorio, debidamente avalado por una visa de negocios.

8.1.4 Ecuador.

Ecuador se perfila como uno de los principales socios comerciales para los productos y servicios ofertados por Colombia, este aspecto se ve reflejado por el porcentaje de concentración de las ventas internacionales hacia la nación ecuatoriana representa un 3,9%; por debajo de países como España con 4,6% panamá con 6,6% china 6,7% y EEUU con 27,6%.

8.1.4.1 PIB.

Tabla 52

PIB Ecuador Histórico

<i>periodo</i>	<i>PIB USD</i>	<i>% crecimiento del PIB</i>
2010	69.555.367.000,00	x
2011	79.276.664.000,00	12,26
2012	87.623.411.000,00	9,53
2013	94.472.680.000,00	7,25
2014	100.543.173.000,00	6,04

nota: elaboración propia basada en datos de banco mundial

El PIB ecuatoriano se ve representado principalmente por la producción de sectores como el petrolero, banano y plátano, camarón, cacao, atún y pescado, café y elaborados.

Ecuador ha presentado una tendencia a la desestimación dependiente del sector hidrocarburos, este hecho se ve representado por la concentración de las exportaciones, donde para el año 2008 generaba un consolidado del 62,28% sobre las ventas internacionales, contrastándolo con el periodo de 2014 con un porcentaje alrededor de 52%.

8.1.4.2 Histórico producción de barriles.

Tabla 53

Histórico producción del sector Oil & Gas en Ecuador

<i>periodo</i>	<i>producción de barriles (1000b/d)</i>	<i>crecimiento de la producción del sector %</i>
2010	476,40	x
2011	500,30	4,78
2012	503,60	0,66
2013	526,40	4,33
2014	556,60	5,43

nota: elaboración propia basada en datos de OPEP

La producción total de barriles provenientes de Ecuador ha presentado un incremento ininterrumpido. Lo anterior mencionado tiene su validez de acuerdo a la política de inversión dada por la nación a inicios del 2010, donde se establecieron dos modelos de contratación para el sector; por una vía se estiman el pago de tarifas a las operadoras privadas por concepto de prestación de servicios; por otro lado se encuentra la selección de proyectos con mayor rentabilidad, los cuales son desarrollados con el sector público y privado a modo de capital de riesgo.

Análogamente a lo expresado se puede establecer una producción media de 512.000 barriles por día, y con un incremento relativo de 3 puntos porcentuales mayor a la media para los países suramericanos.

8.1.4.3 Variación porcentual del sector petrolero PIB en Ecuador.

Tabla 54

Variación PIB sector Oil & Gas en Ecuador

<i>periodo</i>	<i>PIB sector petrolero</i>	<i>crecimiento PIB sector petrolero</i>
2010	16,20	x
2011	19,70	17,77
2012	17,50	-12,57
2013	16,20	-8,02

nota: elaboración propia basada en datos de banco mundial

La variación del sector petrolero en Ecuador ha presentado un decrecimiento del 8%, esta medida se explica por el panorama internacional del sector y por las políticas internas derivadas de la diversificación de las ventas internacionales.

8.1.4.4 Capacidad de refinación.

Tabla 55

Histórico refinación del sector Oil & Gas en Ecuador

<i>periodo</i>	<i>capacidad de refinación (1000 b/cd)</i>	<i>crecimiento de refinación %</i>
2010	188,40	x
2011	188,40	0,00
2012	188,40	0,00
2013	190,80	1,26
2014	190,80	0,00

nota: elaboración propia basada en datos de OPEP

La capacidad de refinación presente en la nación ecuatoriana se ha establecido en un margen lineal, a excepto del periodo correspondiente a 2013 donde presento un incremento en la refinación de 2.000 barriles diarios, inducido por el modelo de intervencionista del estado para con el sector.

8.1.4.5 Importaciones de la categoría de los servicios a exportar.

Las importaciones de servicios demandadas por la nación ecuatoriana han crecido alrededor de un 15,87% para los últimos 5 periodos analizados, en adición a ello, para el 2014 las compras internacionales ascendieron a 3.56.658.000 USD.

Tabla 56

Histórico importaciones desarrollo de software por parte de Ecuador

<i>Periodo</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
2010	54
2011	65
2012	90
2013	125
2014	110

nota: elaboración propia basada en datos de Pro Ecuador.

Ecuador evidencia una demanda internacional para la CPC 83.14.1 correspondiente a desarrollo de software de más de 110 millones de USD, para el año 2014, de acuerdo a las estadísticas otorgadas por el organismo de comercio exterior de Ecuador. Analizando los dos últimos periodos se puede establecer, que las importaciones decayeron en 15 MDD, derivada de la crisis vivida en los periodos analizados.

Tabla 57

Histórico importaciones servicios profesionales y de consultoría por parte de Ecuador

<i>periodo</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLAS USD</i>
2010	172
2011	100
2012	77
2013	79
2014	82

nota: elaboración propia basada en datos de Pro Ecuador.

Para el presente apartado Ecuador revela un aumento en las importaciones de servicios profesionales y de consultoría en 102 Millones de USD, para los periodos estudiados, esto se debe a que los altos precios del petróleo a principios de la segunda década del siglo XXI impulsaron la inversión en sectores como el energético e infraestructura.

Tabla 58

Histórico importaciones manejo de la información por parte de Ecuador

<i>periodo</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLAS USD</i>
2010	23
2011	18
2012	15
2013	13
2014	10

nota: elaboración propia basada en datos de Pro Ecuador.

Para los periodos analizados se presenta un descenso en las importaciones de manejo de la información, referente a una media de 3 millones de USD anuales, lo cual deja una demanda inicial situada en 23 millones de USD a una actual de 10 millones de USD, lo cual establece una ausencia de 13 MDD para el mismo rubro.

8.1.4.6 Crecimiento en las importaciones.

Para Colombia, Ecuador representa el segundo socio comercial más relevante a nivel latinoamericano, aludido a un mercado de más de 1.884 MDD para el último periodo contable, así mismo, con un aumento relativo de 7 puntos porcentuales con referente al año 2013.

Tabla 59

Crecimiento de las importaciones de desarrollo de software en Ecuador

<i>periodo</i>	<i>Variación porcentual</i>
2011	16,92
2012	27,78
2013	28,00
2014	-13,64

nota: elaboración propia basada en datos de Pro Ecuador.

Las compras internacionales de servicios de desarrollo de software presentaron un aumento significativo; en el periodo analizado de 2011 a 2012 se presentó un crecimiento del 40%, seguido de un 1%, y posterior un descenso del 48%.

Tabla 60

Crecimiento de las importaciones de servicios profesiones y consultoría en Ecuador

<i>periodo</i>	<i>Variación porcentual</i>
2011	-72,00
2012	-29,87
2013	2,53
2014	3,66

nota: elaboración propia basada en datos de Pro Ecuador.

Los periodos anteriores a 2013 presentaron un decrecimiento para las importaciones por más del 40%, auspiciado por la crisis vivida en el año 2009 en el periodo del mandatario Rafael Correa que se propago hasta el año 2012.

Tabla 61

Crecimiento de las importaciones de manejo de información en estados unidos

<i>periodo</i>	<i>Variación porcentual</i>
2011	-27,78
2012	-20,00
2013	-15,38
2014	-30,00

nota: elaboración propia basada en datos de Pro Ecuador.

Para el manejo de la información los periodos estudiados presentaron un decrecimiento en las importaciones a razón de 23%.

8.1.4.7 Concentración de proveedores de los servicios analizados.

Tabla 62

Principales proveedores para el servicio desarrollo de software en Ecuador

<i>país</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLAS USD</i>
EEUU	28,36
China	11,39
Panamá	6,86
Perú	4,75
Brasil	3,85
México	3,69
Corea del sur	3,22
Japón	3,02

nota: elaboración propia basada en datos de UNstatistics.

Del total de las importaciones de Ecuador definidas por el desarrollo de software situadas en el periodo de 2014 el principal proveedor es EEUU con 28,35 millones de USD, la cual consolida un 25,78% de las importaciones totales para la categoría, continuada de China con un porcentaje de participación de 10,35%; según lo revelado se establece que los dos principales proveedores integran la tercera parte de la demanda total.

Tabla 63

Principales proveedores para el servicio de consultoría profesional en Ecuador

<i>país</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLAS USD</i>
EEUU	21,14
China	8,49
Panamá	5,12
Perú	3,54

Brasil	2,87
México	2,75
Corea del sur	2,40
Japón	2,25

nota: elaboración propia basada en datos de Pro Ecuador.

Para el servicio de consultoría profesional en el año 2014 se importó un total de 82 millones de USD de los cuales los principales proveedores EEUU con 21.14 MDD, China con 8,49 MDD, Panamá con 5,12 MDD, Perú con 3,54 MDD.

Tabla 64

Principales proveedores para el servicio manejo de la información en Ecuador

<i>país</i>	<i>IMPORTACIONES EN MILLS USD</i>
EEUU	2,58
China	1,04
Panamá	0,62
Perú	0,43
Brasil	0,35
México	0,34
Corea del sur	0,29
Japón	0,27

nota: elaboración propia basada en datos de Pro Ecuador.

El principal proveedor de manejo de la información es EEUU con un total de 2,58 MDD, seguido de China con 1,04 MDD, Panamá con 0,62 MDD y Perú con 0,43 MDD.

8.1.4.8 Importaciones desde Colombia de la categoría.

Tabla 65

Exportaciones de Colombia hacia Ecuador según C.P.C 83.14.1

<i>País</i>	<i>MILLONES DE USD</i>
<i>Colombia</i>	9,26

nota: elaboración propia basada en datos del DANE.

Las ventas internaciones de la categoría de desarrollo de software de Colombia con destino a Ecuador fueron de 9,26 millones de USD.

Tabla 66

Exportaciones de Colombia hacia Ecuador según C.P.C 83.41.1

<i>País</i>	<i>MILLONES DE USD</i>
<i>Colombia</i>	6,90

nota: elaboración propia basada en datos del DANE.

Los servicios de consultoría tuvieron unas ventas totales hacia Ecuador por 6,90 millones de USD.

Tabla 67

Exportaciones de Colombia hacia Ecuador según C.P.C 83.94.0

<i>País</i>	<i>MILLONES DE USD</i>
<i>Colombia</i>	0,84

nota: elaboración propia basada en datos del DANE.

Las ventas internaciones de la categoría de manejo de la información de Colombia con destino a Ecuador fueron de 0,84 millones de USD.

8.1.4.9 Doing Business.

Se estudiara el país ecuatoriano según los siguientes aspectos:

- Apertura de un negocio
- Registro de propiedades
- Pago de impuestos
- Cumplimiento de contratos

Ecuador ocupa la ciento décimo séptima posición en el índice general de facilidad de hacer negocios, bajando en la clasificación 3 puestos según el reporte del periodo anterior.

Según la apertura de un negocio, se establecen un total de 12 procedimientos para la apertura del establecimiento comercial, en consecución se necesitan alrededor de 50 días para llevar a cabo la inauguración del mismo; se asocia un costo equivalente al 22% del PIB per cápita representados en 1.383,98 USD, para el rubro de capital suscrito no presenta costo alguno.

Analizando el registro de propiedades, se establece un promedio 7 procedimientos, para escriturar la compra; se estima que los días empleados para realizar la adquisición están concentrados en 38 días, el cual posee un costo de tramite alrededor de 1,9 % del PIB per cápita correspondiente a 119,53 USD.

Hondando en el pago de impuestos, se determina un promedio 8 impuestos sujetos a cada periodo contable; según el tiempo requerido para la presentación y el pago de los gravámenes se define en un total de 650 horas; el impuesto a las ganancias equivalente al 16,1; hacia las contribuciones y por concepto laboral se estima un gravamen del 13,7%, otros impuestos consagran el 3,2%, en total se establece un promedio total de pago de impuestos del 33% sobre las utilidades.

El cumplimiento de contratos revela una media en solución de disputas establecida en 588 días y el costo por proceso es equivalente al 27,2% sobre el valor total de la demanda.

8.1.4.10 Acuerdos comerciales suscritos.

Para el presente tema se define que para los países de Ecuador y Colombia no se presenta un acuerdo bilateral firmado a la fecha.

La relación comercial con el país vecino de Colombia (Ecuador), se encuentra concentrada en la comunidad andina de naciones (CAN). Gracias a la adhesión de este acuerdo, se tienen acceso a demás mercados como Bolivia y Perú.

El marco del TLC CAN abarca temas como participación ciudadana; relaciones externas; integración, comercial y económica, física y de fronteras; desarrollo, social, institucional; medio ambiente; turismo; seguridad; cultura; cooperación e integración energética.

8.1.4.11 Mecanismos de incentivo a la inversión extranjera.

Ecuador cuenta con una política de atracción a la inversión extranjera fundamentada en tres factores; incentivos fiscales, sectoriales y locales.

En relación a lo establecido, se procede a aclarar los incentivos otorgados a las inversiones extranjeras.

Reducción de tres puntos del Impuesto a la Renta del 1% anual.

Se exonerará el Impuesto a la salida de las divisas cuyo fin sea el financiamiento externo de más de un año plazo y con tasas menores a la tasa máxima aprobada por el BCE.

Los gastos incrementales por nuevo empleo o mejoras salariales, compra de nuevos activos para el mejoramiento de la productividad y tecnología, producción más limpia tendrán una exoneración en el cálculo del impuesto mínimo.

Si se reinvierten las utilidades en activos productivos de innovación y tecnología, se reduce el impuesto de renta en un 10%.

Asimismo las empresas que vendan acciones a sus trabajadores, podrán diferir el pago del Impuesto de Renta y su anticipo, por un periodo de 5 años.

Para el cálculo del Impuesto a la Renta, se considerará una deducción adicional del 100% por la adquisición de activos que retribuyan a una producción más limpia, así como a la implementación de sistemas de energías renovables o la mitigación del impacto ambiental.

Para sectores especiales como lo es el desarrollo de software se exonerara el pago del impuesto mínimo y el pago del impuesto de renta por los primeros cinco periodos.

8.1.4.12 Costo mano de obra.

A continuación se revelara el histórico del salario mínimo interprofesional (SMI) de la nación del Ecuador.

Tabla 68

Histórico salario mínimo Ecuador

<i>Periodo</i>	<i>USD</i>
2010	\$ 240
2011	\$ 264
2012	\$ 292
2013	\$ 318
2014	\$ 340
2015	\$ 354

nota: elaboración propia basada en datos del departamento de trabajo de Ecuador.

Como se ha presentado en la mayor parte de las naciones objeto de este estudio, se presencia un aumento del salario mensual relativo al IPC, esto, parametriza acciones propias del desarrollo económico presente en la nación.

8.1.4.13 Índice de corrupción.

Ecuador se ubica en la posición centésimo decima sobre las 175 economías analizadas, revela una calificación de 33 puntos en el índice de corrupción definiéndolo como un país con un nivel considerable de corrupción, lo cual repercute negativamente en el desarrollo empresarial.

8.1.4.14 Normatividad y legislación.

Para que la inversión extranjera directa sea viable se necesitan de los siguientes parámetros:

Copia del contrato o acto constitutivo y del estatuto de la compañía de que se trate.

Certificado expedido por el Cónsul del Ecuador que acredite que la compañía está constituida y autorizada en el país de su domicilio, y que tiene facultad para negociar en el exterior.

Copia de autorización de la matriz de la compañía para la apertura de una sucursal en el Ecuador.

El poder del representante de la compañía o empresa extranjera.

Apertura de una cuenta bancaria para el depósito de la inversión para el capital asignado de la sucursal de al menos USD 2 mil.

8.2 Selección mercado objetivo con relación a servicio ofertado

Analizados los mercados seleccionados para una oferta exportable definida por los códigos C.P.C: 83.14.1; 83.41.1; 83.94.0; se continua a establecer los criterios de selección que permitirán revelar los países objetivos asociados a cada servicio objetos de este estudio.

El resultado del presente apartado corresponde a la recopilación de la anterior investigación integrada a un esquema de decisión comercial. El esquema mencionado hace referencia a una rejilla ideada para dar continuidad con la investigación, siendo tal que ella

establece los criterios puntuales para decidir la plaza asociada a la oferta propia de la empresa consultada.

Los criterios definidos en la rejilla estarán guiados por dos parámetros, uno establecido por la ponderación o relevancia de la variable para la toma de decisión, y posteriormente un segundo ítem asociado a la calificación individual de cada criterio de selección.

Los parámetros establecidos en el párrafo anterior se multiplicaran entre sí para aportar un registro de calificación; esto definirá un valor contenido correspondiente a la ponderación, el cual será adicionado junto con sus pares para establecer un resultado país, o en su defecto de categoría.

8.2.1 Calificación categoría EEUU.

Tabla 69

Calificación Servicio De Ingeniera En EEUU

<i>indicador</i>	<i>ponderación</i>	<i>calificación</i>	<i>total</i>
<i>Importaciones de la categoría</i>	35%	5	1,75
<i>Crecimiento de las importaciones</i>	30%	5	1,5
<i>Concentración de los proveedores</i>	20%	3	0,6
<i>Importaciones desde Colombia</i>	15%	4	0,6
	100%		4,45

nota: Elaboración propia basada en resultados de la presente investigación.

Observando la gráfica anterior se establece una calificación total para la categoría de consultoría en servicios de ingeniería para estados unidos representado por 4,45 puntos donde los parámetros seleccionados para la misma fueron las importaciones de la categoría, el crecimiento de ellas, la concentración de los proveedores y por ultimo las importaciones desde Colombia.

Las importaciones de la categoría como el crecimiento de las mismas, son las variables de mayor peso (35 y 30 respectivamente), esto se debe a que estas dos permiten establecer un panorama de demanda internacional en USD y la variación que han tenido a través del tiempo.

Tabla 70

Calificación desarrollo de software en EEUU

<i>indicador</i>	<i>ponderación</i>	<i>calificación</i>	<i>total</i>
<i>Importaciones de la categoría</i>	35%	5	1,75
<i>Crecimiento de las importaciones</i>	30%	5	1,5
<i>Concentración de los proveedores</i>	20%	5	1
<i>Importaciones desde Colombia</i>	15%	2	0,3
	100%		4,55

nota: Elaboración propia basada en resultados de la presente investigación.

El resultado para el panorama de los servicios de desarrollo de software en la nación estadounidense es de 4,55 puntos; donde se puede observar una calificación alta para las

variables de importaciones totales, crecimiento y concentración, esto es debido a que el país cuenta con una gran demanda para la categoría seleccionada.

Tabla 71

Calificación desarrollo de software en EEUU

<i>Indicador</i>	<i>ponderación</i>	<i>calificación</i>	<i>total</i>
<i>Importaciones de la categoría</i>	35%	4	1,4
<i>Crecimiento de las importaciones</i>	30%	5	1,5
<i>Concentración de los proveedores</i>	20%	4	0,8
<i>Importaciones desde Colombia</i>	15%	3	0,45
	100%		4,15

nota: Elaboración propia basada en resultados de la presente investigación.

4,15 puntos es el resultado de la adición de las variables sujetas al manejo de la información en EEUU.

8.2.2 Calificación categoría Canadá.

Tabla 72

Calificación servicio de ingeniería en Canadá

<i>Indicador</i>	<i>ponderación</i>	<i>calificación</i>	<i>total</i>
<i>Importaciones de la categoría</i>	35%	5	1,75
<i>Crecimiento de las importaciones</i>	30%	5	1,5
<i>Concentración de los proveedores</i>	20%	5	1
<i>Importaciones desde Colombia</i>	15%	2	0,3
	100%		4,55

nota: Elaboración propia basada en resultados de la presente investigación.

El panorama para los servicios de ingeniería en Canadá se presume favorable debido a que su demanda ha sido constante y ha destacado en las compras de las mismas, resultado de ello se estima una calificación de 4,55 puntos.

Tabla 73

Calificación desarrollo de software en Canadá

<i>indicador</i>	<i>ponderación</i>	<i>calificación</i>	<i>total</i>
<i>Importaciones de la categoría</i>	35%	4	1,4
<i>Crecimiento de las importaciones</i>	30%	5	1,5
<i>Concentración de los proveedores</i>	20%	5	1
<i>Importaciones desde Colombia</i>	15%	2	0,3
	100%		4,2

nota: Elaboración propia basada en resultados de la presente investigación.

Para el desarrollo de software en Canadá se establece una calificación de 4,2 puntos, la medida obtiene su mayor calificación en base al crecimiento de las importaciones y a la concentración de los proveedores.

Tabla 74

Calificación manejo de la información en Canadá

<i>indicador</i>	<i>ponderación</i>	<i>calificación</i>	<i>total</i>
<i>Importaciones de la categoría</i>	35%	5	1,75
<i>Crecimiento de las importaciones</i>	30%	3	0,9
<i>Concentración de los proveedores</i>	20%	5	1
<i>Importaciones desde Colombia</i>	15%	2	0,3
	100%		3,95

nota: Elaboración propia basada en resultados de la presente investigación.

Aunque las importaciones de la categoría son representativas el panorama de las mismas en su evolución no sigue la misma vía, debido a que ha presentado disminución en la demanda internacional, de este modo la nación canadiense consagra una calificación de 3,95 puntos.

8.2.3 Calificación categoría en México.

Tabla 75

Calificación servicios de ingeniería en México

<i>Indicador</i>	<i>ponderación</i>	<i>calificación</i>	<i>total</i>
<i>Importaciones de la categoría</i>	35%	3	1,05
<i>Crecimiento de las importaciones</i>	30%	1	0,3
<i>Concentración de los proveedores</i>	20%	5	1
<i>Importaciones desde Colombia</i>	15%	3	0,45
	100%		2,8

nota: Elaboración propia basada en resultados de la presente investigación.

México presenta un panorama no del todo alentador, esto es representado por un declive de las importaciones de la categoría, el balance de estas ha sido negativo disminuyendo así la demanda de la categoría; a nivel latinoamericano México se postula como uno de los grandes demandantes de estos servicios lo cual lo posiciona favorablemente en el ranking regional para el sector, el resultado del ejercicio propone una calificación de 2,8 puntos.

Tabla 76

Calificación desarrollo de software en México

<i>Indicador</i>	<i>ponderación</i>	<i>calificación</i>	<i>total</i>
<i>Importaciones de la categoría</i>	35%	3	1,05

<i>Crecimiento de las importaciones</i>	30%	5	1,5
<i>Concentración de los proveedores</i>	20%	4	0,8
<i>Importaciones desde Colombia</i>	15%	2	0,3
	100%		3,65

nota: Elaboración propia basada en resultados de la presente investigación.

La categoría de desarrollo de software en México presenta un buen clima para la inserción, esto es auspiciado por un posicionamiento de la demanda internacional acorde al tamaño de mercado, un crecimiento constante de las importaciones y una concentración de proveedores diversificada; lo anterior mencionado incurre en una calificación de 3,65 puntos.

Tabla 77

Calificación manejo de la información en México

<i>Indicador</i>	<i>ponderación</i>	<i>calificación</i>	<i>total</i>
<i>Importaciones de la categoría</i>	35%	3	1,05
<i>Crecimiento de las importaciones</i>	30%	5	1,5
<i>Concentración de los proveedores</i>	20%	4	0,8
<i>Importaciones desde Colombia</i>	15%	3	0,45
	100%		3,8

nota: Elaboración propia basada en resultados de la presente investigación.

El mercado mexicano para el manejo de la información emula un destino atractivo para la nación colombiana, cercanía al país azteca y condiciones favorables como el aumento constante de las importaciones, una demanda internacional atractiva representada en más de 140 millones

de USD, una concentración diversificada de proveedores y antecedentes comerciales para la categoría; generan una calificación de 3,8 puntos.

8.2.4 Calificación categoría Ecuador.

Tabla 78

Calificación servicios de ingeniería en ecuador

<i>Indicador</i>	<i>ponderación</i>	<i>calificación</i>	<i>total</i>
<i>Importaciones de la categoría</i>	35%	2	0,7
<i>Crecimiento de las importaciones</i>	30%	2	0,6
<i>Concentración de los proveedores</i>	20%	5	1
<i>Importaciones desde Colombia</i>	15%	4	0,6
	100%		2,9

nota: Elaboración propia basada en resultados de la presente investigación.

Colombia posee ventas internacionales representativas hacia la nación ecuatoriana, posee una baja concentración de los proveedores, en contrapartida de lo mencionado, las importaciones de la categoría y el crecimiento de las mismas han sido afectadas por la crisis vivida en la nación, lo cual la deja con una variación de la demanda negativa y unas compras internacionales poco representativas en ese mismo ámbito; los antecedentes definen una calificación de 2,9 puntos.

Tabla 79

Calificación desarrollo de software en ecuador

<i>Indicador</i>	<i>ponderación</i>	<i>calificación</i>	<i>total</i>
<i>Importaciones de la categoría</i>	35%	2	0,7
<i>Crecimiento de las importaciones</i>	30%	3	0,9

<i>Concentración de los proveedores</i>	20%	5	1
<i>Importaciones desde Colombia</i>	15%	5	0,75
	100%		3,35

nota: Elaboración propia basada en resultados de la presente investigación.

Las importaciones en la nación están pasando por una temporada de recuperación lo cual es favorable para un proveedor, esto se debe a la salida del país de la crisis que sostenía por la dependencia al dólar; sus importaciones no son representativas en el ámbito internacional pero aun así son atractivas ya que compone un mercado de 80 millones de USD; las importaciones colombianas para la categoría la dejan bien situada con un poco más de 6 millones de USD; estas referencias indican una calificación de 3,35 puntos.

Tabla 80

Calificación manejo de la información en ecuador

<i>Indicador</i>	<i>ponderación</i>	<i>calificación</i>	<i>total</i>
<i>Importaciones de la categoría</i>	35%	2	0,7
<i>Crecimiento de las importaciones</i>	30%	1	0,3
<i>Concentración de los proveedores</i>	20%	5	1
<i>Importaciones desde Colombia</i>	15%	5	0,75
	100%		2,75

nota: Elaboración propia basada en resultados de la presente investigación.

Analizando el contexto ecuatoriano con relación a las categorías estudiadas, se puede establecer que las oportunidades para el manejo de la información son escasas, ya que esta

presenta un declive de más del 20% en las importaciones históricas, adicionándole una demanda no representativa. Lo cual indica una calificación de 2,75 puntos.

Al hacer un paneo de las diferentes economías y su desempeño para una categoría determinada se puede establecer en primera medida que las naciones o la nación más atractiva está representada por, Estados Unidos, este país posee un balance relativo entre las líneas de servicios, con calificaciones por encima de los 4,10 puntos se perfila como un posible mercado atractivo para exportar los servicios pretendidos desde Colombia; le sigue la estela, Canadá con un equilibrio entre líneas significativo con una sola calificación por debajo del umbral de los 4 puntos, aunque posee una mayor calificación para los servicios de ingeniería. Este último aspecto define a simple vista dos posibles destinos para diferentes servicios.

México y Ecuador se rezagan como mercados destinos, la primera nación presenta mayor preponderancia en la toma de decisión de inserción ya que las calificaciones la definen como un mercado atractivo (de acuerdo a las importaciones globales de categoría y al crecimiento de las mismas), además se puede establecer como un cliente estratégico para la entrada al mercado estadounidense.

Ecuador presenta la ventaja de ser un país vecino, esto en la toma de decisión puede tomar peso debido a la logística en función de presentar la oferta exportable, como lo son las regulaciones a la entrada de personal, el costo de traslado, tiempos y demás. El desarrollo de software es la categoría que más destaca, con una calificación de 3,35 puntos, sumado a un conocimiento de la oferta colombiana por parte de Ecuador hace de esto un parámetro a tomar en cuenta.

9. Matriz selección de mercado destino para una oferta exportable determinada

Revelado el contexto de las categorías de servicios en los mercados seleccionados, se procede a establecer la rejilla que integra los criterios que definen el destino de la oferta exportable desde Colombia.

Tabla 81

Matriz selección de mercado destino para una oferta exportable determinada exceptuando Latinoamérica

<i>variables sujetas a la investigación de mercados</i>	<i>Canadá</i>			<i>EEUU</i>	
	<i>ponderación</i>	<i>calificación</i>	<i>total</i>	<i>calificación</i>	<i>total</i>
<i>PIB</i>	5%	5	0,25	5	0,25
<i>Variación PIB sector</i>	4%	4	0,16	4	0,16
<i>Histórico producción de barriles</i>	4%	2	0,08	5	0,2
<i>Capacidad de refinación</i>	5%	3	0,15	3	0,15
<i>Facilidad de hacer negocios</i>	8%	4	0,32	5	0,4
<i>Acuerdos comerciales</i>	7%	5	0,35	5	0,35
<i>Costo mano de obra</i>	10%	2	0,2	2	0,2
<i>Mecanismo De Promoción de la inversión Extranjera</i>	8%	5	0,4	5	0,4

<i>Importaciones totales</i>	12%	4,67	0,56	4,67	0,56
<i>crecimiento en las importaciones</i>	10%	4,33	0,43	5,00	0,5
<i>Concentración de proveedores (5 principales)</i>	5%	5,00	0,25	4,00	0,2
<i>Importaciones desde Colombia</i>	8%	2,00	0,16	3,00	0,24
<i>Índice de corrupción</i>	4%	5	0,2	5	0,2
<i>Normatividad y legislación</i>	10%	4	0,4	3	0,3
	100%		3,91		4,11

nota: Elaboración propia basada en resultados de la presente investigación.

Con relación a la matriz de selección de destino de la oferta exportable se establecen los mercados viables para la colocación de una oferta originaria de Colombia.

En la tabulación del numeral 89 (Matriz selección de mercado destino para una oferta exportable determinada exceptuando Latinoamérica), se puede observar la calificación de país para los destinos de EEUU y Canadá, es decir exceptuando Latinoamérica. En ese orden de ideas se puede establecer al país con mayor preponderancia para la definición de mercado objetivo el cual es Estados Unidos, esto se fundamenta en una calificación de 4,11 puntos.

Canadá posee una calificación de 3,91 puntos, los indicadores que impulsaron esta calificación en comparación con EEUU son el crecimiento de las importaciones, que se mantiene un punto por debajo de Estados Unidos, 4 y 5 respectivamente; al igual que facilidad de hacer negocios con la misma calificación que el anterior parámetro.

Si bien Estados Unidos se consagra como principal objetivo para el proceso de internacionalización, Canadá es un mercado atractivo que vale la pena tener en cuenta; si se analiza detenidamente los esquemas de calificación de categoría por países, la nación canadiense posee una ventaja en cuanto a los servicios de ingeniería, auspiciada por una calificación de 4,55 para Canadá y 4,45 para Estados Unidos; lo cual dejaría a EEUU con los servicios de desarrollo de software y manejo de la información.

Tabla 82

Matriz selección de mercado destino para una oferta exportable determinada en Latinoamérica

<i>variables sujetas a la investigación de mercados</i>	<i>MEXICO</i>			<i>ECUADOR</i>	
	ponderación	calificación	total	calificación	total
<i>PIB</i>	5%	5	0,25	3	0,15
<i>Variación PIB sector</i>	4%	2	0,08	2	0,08
<i>Histórico producción de barriles</i>	4%	1	0,04	4	0,16
<i>Capacidad de refinación</i>	5%	3	0,15	5	0,25
<i>Facilidad de hacer negocios</i>	8%	4	0,32	3	0,24
<i>Acuerdos comerciales</i>	7%	5	0,35	3	0,21
<i>Costo mano de obra</i>	10%	5	0,5	5	0,5
<i>Mecanismo De Promoción de la inversión Extranjera</i>	8%	5	0,4	5	0,4
<i>Importaciones totales</i>	12%	3,00	0,36	2,00	0,24
<i>crecimiento en las importaciones</i>	10%	3,67	0,37	2,00	0,2
<i>Concentración de proveedores (5 principales)</i>	5%	4,33	0,22	5,00	0,25
<i>Importaciones desde Colombia</i>	8%	2,67	0,21	4,67	0,37

<i>Índice de corrupción</i>	4%	2	0,08	3	0,12
<i>Normatividad y legislación</i>	10%	5	0,5	5	0,50
	100%		3,83		3,67

nota: Elaboración propia basada en resultados de la presente investigación.

El análisis de selección de mercados para Latinoamérica presenta a Ecuador y México; ante esta primicia se procede a realizar la interpretación de los datos para cada nación.

México posee una calificación de 3,83 puntos de un total de 5 posibles, los puntajes de mayor representación están contenidos en PIB, acuerdos comerciales, costo mano de obra, mecanismo de promoción a la inversión extranjera y normatividad y legislación, cada uno con 5 puntos.

México destaca a las categorías de desarrollo de software y manejo de la información como posibles opciones de inversión, con puntuaciones de 3,6 y 3,8 respectivamente; contrastadas con Ecuador que poseen 3,3 y 2,7.

Ecuador posee una calificación global de 3,67; los indicadores más representativos son el costo de mano de obra, mecanismo a las inversiones, normatividad y legislación con 5 unidades cada uno.

A raíz de lo revelado se establece que México excede a Ecuador en oportunidades para las categorías analizadas, lo cual postula a la nación azteca como objetivo de exportación para la zona latinoamericana.

9.1 Definición de mercados objetivos

Revelado el panorama competitivo de cada nación se procede a establecer los mercados objetivos junto con los servicios para realizar un proceso de internacionalización desde Colombia.

El resultado de la definición establece a los mercados norteamericanos como objetivos, así pues, se establece a EEUU como mercado objetivo para los servicios de desarrollo de software y manejo de la información; Canadá se estableció como destino para las exportaciones de servicios de ingeniería.

10. Ficha de mercado servicios a exportar

El presente apartado tratara los aspectos propios de los servicios a exportar por parte de Colombia, esto, influenciado por un panorama de mercado definido por la selección de países.

Lo revelado con antelación permite establecer que el presente estudio estará compuesto por la siguiente estructura: análisis ficha, de acuerdo al mercado de servicios de ingeniería en Canadá; desarrollo de software, así como manejo de la información en Estados Unidos.

10.1 Ficha de mercado servicios de ingeniería en Canadá

10.1.1 Insight del servicio.

Para Canadá las regiones de mayor registro de ingresos en servicios de ingeniería están distribuidas de la siguiente manera, la provincia de Alberta representa el 35% del ingreso nacional, a ella se le suma Ontario con una participación del 24%, seguida de Quebec representando un 20% y finalizando con la región de Columbia Británica consagrando un 13%.

De acuerdo al producto interno bruto, que para Canadá fue de 1,636 billones de USD para el periodo de 2014, se establece que los servicios de ingeniería aportaron un consolidado de 87 millones de USD, representando un porcentaje de participación de 5,3 puntos porcentuales sobre la producción total nacional; interiorizando más, la partida según NAICS 5413 (servicios de arquitectura e ingeniería) contabiliza un total 21.1 millones de USD, expresando una participación de 1,28% del PIB; en ese esquema, la clasificación industrial para servicios de ingeniería definida por la partida 54133, asiste con 28,4 millones de USD a la medición definiendo una consolidación de 1,73% sobre el PIB.

Concatenando lo expresado en los párrafos anteriores, se establece que la categoría 54133 agrupa a aquellos establecimientos direccionados a la aplicación de la ingeniería en el diseño, desarrollo y utilización de maquinaria, materia prima, mecanismos, estructuras,

procedimientos y medios. En ese orden de ideas, las actividades asociadas a los establecimientos se definen por la elaboración de estudios de viabilidad, el asesoramiento en ingeniería, la inspección y evaluación de proyectos de ingeniería y servicios relacionados, así como la disposición de planes y diseños preparatorios y finales.

10.1.2 Principales competidores en el mercado.

El mercado de servicios de ingeniería para el último periodo contable en Canadá registró un movimiento de ingresos de más de 32 billones de USD, presentando un crecimiento de 35 puntos porcentuales para los últimos 5 periodos contables.

Tabla 83

Principales competidores servicios de ingeniería

<i>Empresas</i>	<i>Tamaño de Mercado BLL USD</i>	<i>Porcentaje de Participación</i>
<i>FLUOR CORPORATION</i>	21,5	67,19
<i>SNC LAVALIN GROUP</i>	6,1	19,06
<i>STANTEC</i>	1,8	5,63
<i>HATCH</i>	0,8	2,50
<i>HATCH MOTT MACDONALD</i>	0,5	1,56

nota: elaboración propia basada en datos statista y statistics canada.

De acuerdo al esquema de principales competidores de la categoría, se establece que Flour Corporación de Canadá es la empresa con mayor posicionamiento en ventas, la cual agrupa el 67,19% de las ventas realizadas hacia la categoría, seguida de SNC LAVALIN GROUP con una participación de 19,06% e ingresos por 6,1 billones de USD, y en la tercera plaza se encuentra a STANTEC con 1,8 billones de USD de tamaño de mercado y un porcentaje de participación de 5,63%.

10.1.3 Comportamiento y tendencia de la categoría.

El comportamiento y la tendencia de la categoría revela el tamaño de mercado cronológicamente, es decir, se ilustra de acuerdo a un periodo determinado de tiempo; para este caso desde el 2010 hasta el 2018; el comportamiento permite evidenciar la evolución de este dato tomando un año base (2010), hasta el periodo actual (2015). En este mismo sentido, la tendencia permite observar la evolución que tendrá la categoría en los años posteriores, partiendo del periodo actual.

Tabla 84

Comportamiento categoría en Canadá

<i>periodo</i>	<i>millones de USD</i>
2010	21.930
2011	26.111
2012	28.427
2013	29.853
2014	32.363
2015	34.040
2016	35.429
2017	33.944
2018	35.374

nota: elaboración propia basada en datos statista.

De acuerdo al comportamiento de la categoría de servicios de ingeniería para Canadá se puede observar una tendencia positiva, generada por una variación de 35 puntos porcentuales entre los periodos comprendidos entre 2010 a 2015. Analizando el pronóstico de utilidades a 2018 se infiere un aumento representado en 1.334 millones de USD es decir 3,78% de variación relativa.

10.1.4 Tendencias del servicio.

Las tendencias del servicio establecen parámetros asociados a la demanda, lo anterior mencionado hace referencia a la definición de un marco contenido por elementos que permiten

perfilear la oferta exportable, los cuales a su vez están relacionados a ciertos requerimientos de mercado (estos requerimientos se encuentran definidos según la actividad comercial accionada dentro de un territorio determinado), pronosticando de esta forma una ventaja comparativa para la inserción.

En palabras sintetizadas, las tendencias permiten adecuar la oferta basada en requerimientos de la demanda, con fin de aumentar el margen de probabilidad de éxito de un negocio.

Haciendo alusión a lo mencionado, se procede a establecer las tendencias propias de la categoría.

Los cambios demográficos y la urbanización determinan las proyecciones de crecimiento global para el sector. A corto plazo la nación canadiense presenta un panorama económico alentador con un esquema dinámico del mismo, lo cual permite priorizar al país dentro de la estrategia comercial; por otro lado, los mercados emergentes condicionan el crecimiento mundial en el largo plazo, lo cual deja entrever una demanda potencial para macro proyectos de infraestructura.

Los clientes presentes de la categoría se han volcado a establecer contratos con aquellas empresas que puedan prestar un full service integration, esto define a aquellas organizaciones en capacidad de prestar servicios de principio a fin, así mismo las firmas le están apuntando a generar mayor valor agregado de acuerdo al diseño.

Las alianzas de riesgo compartido es un modelo de negocio que se está usando en mayor frecuencia, lo cual les permite a las empresas tener un mayor alcance geográfico, reducir el umbral de conocimiento de mercado, aumentar las líneas de servicio, capacidad de negociación, y diferenciación sobre la competencia.

10.1.5 Canales de comercialización.

Los canales de comercialización para la categoría se ven definidos por dos conjuntos; oferta directa y representante comercial.

El representante comercial, cumpliría funciones como el estudio negocios actuales y proyectados, negociar contratos y el cierre de los mismos; la atención post venta ha de ser efectuada por el mismo sujeto.

La oferta directa, está compuesta por el establecimiento de una oficina propia en el país objetivo, con personal calificado seleccionado por la empresa; esta tendrá funciones de prospección, negociación y cierre de ventas, así como el servicio post venta.

Dentro de los canales de comercialización, se presenta una cadena de valor la cual está sujeta a la prestación global del servicio (desde la negociación hasta post venta), la cual se compone de diferentes etapas como el diseño conceptual, viabilidad, ingeniería de acuerdo al diseño, compras o adquisiciones, construcción, operaciones y mantenimiento.

Los eslabones de la cadena de valor puede estar sujeta a subcontratación si el proyecto a realizar lo amerita, de lo contrario las empresas canadienses optan por realizar todas las labores con recursos internos.

La composición del mercado canadiense de acuerdo al tipo de cliente se presenta de la siguiente manera.

Tabla 85

Participación de clientes en el mercado canadiense para servicios de ingeniería

<i>clasificación de clientes</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>
<i>Empresas</i>	62,7	67,2	65,7	68,1
<i>Individuos y Hogares</i>	1,7	1,8	1,6	1,1
<i>Gobierno, ORG</i>	20,3	22,4	20,3	18,1
<i>Exportaciones</i>	15,2	13,3	12,4	12,6

nota: elaboración propia basada en statistics Canada.

Evidentemente la concentración de clientes se dirige hacia las empresas, ya que estas son quienes presentan la mayor proporción de demanda de los servicios de ingeniería, en promedio es del 66%; el gobierno y las ORG se mantienen como el segundo target para los servicios de ingeniería, promediando una proporción de la demanda del 20,27%.

10.1.6 Licitaciones.

El procedimiento de contratación para el sector público se determina como una barrera a la entrada definida para empresas locales así como extranjeras.

El precio representa el factor de decisión cuando el grupo de licitadores cumplen con los factores técnicos requeridos por la entidad que realiza la convocatoria, de acuerdo a ello, el proceso de selección de la empresa se orienta hacia el precio más bajo. Además, no todas las agencias públicas tienen la experiencia técnica para evaluar mejor valor.

Colombia posee un tratado de libre comercio firmado con Canadá, en él se puede observar el tema de trato nacional, descritas posteriormente en el estudio de países.

El gobierno canadiense posee una plataforma virtual en la que se pueden observar las diferentes licitaciones abiertas.

10.1.7 Ferias internacionales.

10.1.7.1 Anual construct Canadá.

Realizada en Toronto, de noviembre 30 al 2 de diciembre del 2016. En dicho evento se exhiben los productos como la construcción de diseño, adaptación y renovación de todas las formas de los edificios comerciales, de gran altura, residencial, industrial, comercial, etc.

10.1.7.2 Buildex Vancouver.

Realizada en Vancouver, 24 y 25 de febrero del 2016, es la mayor feria del Oeste de Canadá y conferencia para la industria de gestión de la propiedad de la construcción, renovación, Arquitectura, y diseño de interiores con más de 600 exposiciones, y más de 70 seminarios educativos BUILDEX atrae a más de 14.000 asistentes cada año.

10.1.7.3 Dexexpo.

Winnipeg, Canadá, 30 de marzo de 2016. Este evento reúne a ingenieros, desarrolladores de productos, constructores y sistemas de máquinas integradores con fin de discutir, entrelazarse, y solicitar asesoramiento sobre las últimas tecnologías y aplicaciones que impulsan sus negocios.

10.1.7.4 Global petroleum show.

Realizada en Calgary, del 7 al 9 de junio del 2016. Este evento es el punto de encuentro para la industria del petróleo y el gas global. Una de las mayores exposiciones y conferencias de energía del mundo, su singularidad radica en la cubierta y pantalla al aire libre más grande del mundo de equipos de petróleo y gas mostrando lo que es nuevo e innovador en la industria, presenta oportunidades sin precedentes a la red, capacidad de generar clientes potenciales y crear relaciones.

10.1.8 Cultura de negocios.

El idioma predominante en Canadá es el inglés con un uso de 75% con relación a toda su población, la segunda lengua hablada en dicho país es el francés con un 23%, la región de Quebec reconoce al francés como su lengua oficial, se debe tener en cuenta la región donde se harán negocios para producir una presentación de acuerdo al idioma hablado en cada provincia.

La cultura canadiense se destaca por su puntualidad, por ello es recomendable avisar con antelación si se va a llegar con retraso, en ese sentido, la reunión se considerará aplazada, si una de las partes se retrasa por un periodo de tiempo de 20 minutos o más.

Para las reuniones que tengan una duración de más de 2 horas, se propone tomar algo y un aperitivo. En cambio si la reunión se celebra en horas de comida se deberá ofrecer alimentos de mayor proporción, o en su defecto se podrá terminar la cita en un restaurante.

La igualdad de género prima en la región canadiense, por ello en las situaciones de negocios, los hombres y las mujeres gozan del mismo trato. Es de vital importancia proyectar una impresión positiva, cualidades como la honestidad y la fiabilidad antes de promocionar su producto o servicio. El uso de recursos audiovisuales es recomendable, por ello asegúrese de tener presentaciones que capten la atención de sus interlocutores.

Al momento de establecer un primer encuentro, se debe solicitar una cita, esta debe ser solicitada vía correo o telefónicamente.

Al momento de saludar se debe mirar fijamente a los ojos, dando un apretón de manos cortés y franco. Seguido debe presentarse a sí mismo y posteriormente a la empresa representada, esto debe hacerse con una actitud confiada, recordar sonreír e ir directamente al grano; se debe dar las gracias por conceder la cita.

Los souvenirs se entregan al finalizar la reunión, en Canadá existe un código que penaliza los regalos con fin de obtener un tratamiento especial, debido a que se considera como un acto de corrupción castigado con penas judiciales.

El momento del cierre de negocio, se identifica con un apretón de manos y un pedido por escrito, adjuntando los términos y condiciones.

El código de etiqueta para Canadá, deja ver que no es bien visto el uso de perfume para los ambientes de negocios, se recomienda vestir formalmente para estos mismos espacios.

Las tarjetas de visita deben ir impresas en los idiomas presentes en Canadá, inglés y francés, uno por cada cara, y se intercambian al inicio de la reunión.

Analizados los factores particulares de servicios de ingeniería en Canadá, se establece que el país propone condiciones propicias para el éxito de negocio, otorgado por el nivel de desarrollo y la variedad de programas financieros a los proyectos. Siguiendo esa dirección se propone que la mejor estrategia de inserción, se ve acompañada por el establecimiento de una alianza comercial con empresas canadienses, ya sea por medio de un join venture, adquisición o compra de empresa existente.

10.2 Ficha de mercado desarrollo de software en Estados Unidos

10.2.1 Insight del servicio.

La categoría de desarrollo de software integra aquellos servicios asociados al ciclo de vida del desarrollo, en donde se incluyen el análisis, el diseño así como la implementación, las pruebas derivadas y el mantenimiento del mismo.

El servicio de desarrollo de software presenta ambigüedad, es decir los servicios integrados al software y a la tecnología de la información son cada vez más difíciles de

diferenciar; esto se debe a que los ya mencionados, mantienen una estrecha relación e integración.

La masificación del sector de software ha ido tomando injerencia en la medición del PIB debido al gran uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones.

EEUU como uno de los mayores consumidores y productores de software a nivel global, representa una oferta caracterizada por la investigación, la creación y el diseño; en ese sentido, se puede establecer que lo anterior mencionado es apalancado por el entorno en que se articula el sector, es decir, la constante tecnificación del aparato empresarial hizo que la aplicación del software sea indispensable para el desarrollo de las actividades propias de las empresas; a su vez, este aspecto, si es analizado puntualmente se puede observar que el desarrollo de software posee una demanda transversal, debido a que aplica para diversos sectores de la economía.

La producción relacionada a la industria de software, de acuerdo al periodo comprendido entre 2000 a 2014, aumento su participación en la medición del PIB de 1,7 puntos porcentuales a 2,6 puntos.

Según la NAICS la categorización para el desarrollo de software se encuentra numerada por la partida 5112, definida así: fabricantes y distribuidores de software, incluyendo el desarrollo, la publicación y la instalación del mismo, así como el apoyo a los clientes. Integra a las empresas que hacen software pre envasados, softwares a medida y software para uso “in house”. Para dicho rubro, el valor agregado para el periodo de 2013 fue de 234 billones de USD, aportando un 1,4 % al PIB.

Certificarse le puede dar un plus frente a la competencia, la certificación Capability Maturity Model (CMM), es la más habitual para las empresas del sector. Consiste en un sistema de certificación con varios niveles que verifica la calidad de la gestión del proceso de programación de software.

10.2.2 Principales competidores en el mercado.

El desarrollo de software para el último periodo contable en Estados Unidos contabilizo unos ingresos de más de 306 billones de USD para el año 2014, registrando una variación positiva del 8,6% respecto a su periodo inmediatamente anterior.

Tabla 86

Principales competidores desarrollo de software

<i>Empresas</i>	<i>Tamaño de Mercado BLL USD</i>	<i>Porcentaje de Participación</i>
<i>MICROSOFT</i>	48,96	16
<i>ORACLE</i>	22,338	7,3
<i>IBM</i>	21,726	7,1
<i>SAP</i>	15,3	5
<i>Symantec</i>	6,12	2
<i>EMC</i>	3,06	1
<i>HP</i>	9,18	3

nota: elaboración propia basada en datos marketrealist.com.

Analizado el esquema de principales competidores de la categoría, se puede observar a Microsoft como principal empresa del segmento, la cual abarca un 16% de las ventas totales, con un total de 48,96 billones de USD en ventas netas, seguida de Oracle con un 7% y 22,33 billones de USD, para IBM 21,72 billones de USD; le sigue Systems Applications and Products (SAP) con 15,3 billones en ingresos, posicionándose con el 5 por ciento del mercado.

10.2.3 Comportamiento y tendencia de la categoría.

Se procederá a revelar la composición de la categoría en utilidades iniciando en el año 2010 y proyectándolo al 2018.

Tabla 87

Comportamiento categoría en EEUU

<i>periodo</i>	<i>millones de USD</i>
----------------	------------------------

2010	237.403
2011	259.808
2012	255.737
2013	280.354
2014	306.179
2015	315.094
2016	323.952
2017	322.964
2018	322.964

nota: elaboración propia basada en datos statista.

La categoría presenta un aumento relativo según sus antecedentes correspondientes hasta el periodo de 2010 de 22,46%; así mismo la tendencia indica que presentara un aumento relativo de 5,19% respecto al año de 2014.

10.2.4 Tendencias del servicio.

Para Estados Unidos existen cuatro tendencias marcadas que definen el panorama del sector.

Las fusiones entre diferentes actores del sector ha venido presentado acogida, esto se debe a la paquetización derivada del software y el hardware, de modo tal que, el servicio es prestado como una sola plataforma, con soluciones integradas, cuyo fin es el ahorro de costes y tiempo implicados a los clientes.

Los software integrales permiten suplir necesidades genéricas de las empresas, con base a ello se desarrolla el software como servicio, que corresponde a un sistema alojado en la nube, en el que se puede acceder a través de un servidor remoto por medio de internet. Minimizando el costo por el desarrollo del software a la medida.

La fabricación de software y uso del mismo, haciendo uso de internet, se detecta como una tendencia importante para la categoría; consiste en el alojamiento de servicios específicos de computación que proveen a los usuarios las herramientas para el diseño y la implementación de un programa determinado, de modo que, la información es resguardada en un servidor

remoto, implicando de esta forma la desaparición de mantener una estructura de software y hardware.

Derivado del uso de las tecnologías se arraiga el uso de herramientas que permitan salvaguardar la información de las empresas, basado en ello, se hace indispensable los servicios en manejo y seguridad de la información.

10.2.5 Canales de comercialización.

Los canales de comercialización para la categoría se ven definidos por tres líneas de acción; el primero que es un canal directo con el consumidor, el segundo que incluye a un distribuidor entre el productor y el usuario final, y el último emplea un distribuidor que a su vez le vende a empresas que prestan servicios de soluciones en tecnologías de la información, proveedores, VARs (value-added reseller, son empresas que revenden software o hardware que proveen un servicio adicional a la entrega del mismo) y MSPs (managed service provider, empresa que administra la infraestructura asociada a la TI y/o sistemas terminados de usuarios, prestados a través de un modelo de suscripción) las que permiten la llegada del producto al consumidor final.

La frecuencia del canal que hace uso de un distribuidor destaca de los demás mecanismos de comercialización, esto se debe a que la mayoría de los productos de TI requieren de alguna configuración previa, así como integración, testeo, y desarrollo personalizado. De esta forma el productor o generador del software puede centrarse en el mejoramiento del aplicativo.

La tercerización del proceso distribución, le permite al productor obviar el soporte y el mantenimiento ya que este requiere de un servicio personalizado para cada cliente en particular.

La especialización de los distribuidores para diferentes sectores de la economía, permite tener al productor una fuente de investigación para el desarrollo de aplicaciones futuras o el mejoramiento de una ya establecida.

Tabla 88

Participación de clientes en el mercado estadounidense para desarrollo software

<i>clasificación de clientes</i>	<i>Porcentaje de participación periodo</i>
	<i>2012</i>
<i>Consumidores</i>	5
<i>Corporaciones</i>	40
<i>Retailers</i>	29,9
<i>Gobierno</i>	15,5
<i>Vendedores al por mayor</i>	10

nota: elaboración propia basado en departamento of economy USA.

Las corporaciones integran la mayor concentración de las ventas, con un 40% sobre el total de la demanda global para USA, los Retailers o distribuidores minoristas acaparan el 29,9% de las ventas nacionales, le sigue las agencias del gobierno norteamericano con el 15,5%; como penúltimo actor están las organizaciones de ventas al por mayor o wholesalers quienes venden licencias (para esta categoría puntualmente), representando el 10% y por último los consumidores particulares que en este caso serían las empresas.

10.2.6 Licitaciones.

Al igual que el país vecino “Canadá”, el gobierno de EEUU elige a las empresas que cumplan con los requerimientos técnicos determinados para cada convocatoria, en el caso de haber homologación de capacidad técnica las empresas con mayor grado de viabilidad serán aquellas que presenten un menor costo de proyecto.

Colombia posee un tratado de libre comercio firmado con EEUU, en él se puede observar el tema de trato nacional, descritas posteriormente en el estudio de países.

El gobierno estadounidense posee una plataforma virtual en la que se pueden observar las diferentes licitaciones abiertas.

10.2.7 Ferias internacionales.

10.2.7.1 ASP.

Las Vegas, octubre 10-13, 2016; En dicho evento se exhiben los productos propios del software, provee la oportunidad de generar alianzas comerciales, es un showroom cuya finalidad es de dar a conocer los servicios prestados y cerrar tratos comerciales.

10.2.7.2 DevCon5.

New York, agosto 1-4, 2016; plataforma empleada para dar a conocer los servicios y las investigaciones realizadas por cada empresa del sector, es un modo de generar resonancia en el mercado.

10.2.7.3 Breaking Development.

Por confirmar fecha 2016

10.2.7.4 Google I/O Developers.

Por confirmar fecha 2016

10.2.7.4 Apple Worldwide Developers Conference.

San Francisco, junio 8-12, 2016

10.2.7.5 TechCrunch.

New York, mayo 9-10, 2016

Las ferias anteriores tienen como objetivo fundamental el dar a conocer al mercado el portafolio de servicios.

10.2.8 Cultura de negocios.

Debe tener un dominio de la lengua nativa de EEUU, el inglés, de no poseerlo, es obligatorio contactarse con un traductor certificado.

La puntualidad es un factor indispensable a la hora de hacer negocios, los estadounidenses pregonan el dicho “el tiempo es dinero”, son directos a la hora de hablar de negocios, son afables hacia aquellas personas con buen sentido del humor.

Los estadounidenses evitan las reuniones que incluyan abrazos y contacto físico cercano a no ser que ya se les conozca por mucho tiempo. El espacio estándar entre usted y su socio debería ser de aproximadamente medio metro. Salude con un apretón firme de manos, mostrando seguridad, diríjase a su contraparte con el apellido y antecediéndolo de Mr, Dr, Ms, o Miss, según corresponda.

Se recomienda ser claro y sencillo al momento de presentarse, valla directo al grano; en los negocios es muy utilizado el pitch, el cual es un discurso de no más de 5 minutos, donde se capta la atención de la otra parte, para buscar una reunión más formal con la disposición total del mismo para escuchar la propuesta comercial en su totalidad.

Lleve consigo una tarjeta de presentación en idioma inglés, la cual se entrega al empezar la reunión.

Revelado el contexto del sector, se pretende dar las siguientes indicaciones, el networking es una herramienta fundamental para posicionar una empresa en el mercado estadounidense, de forma tal que se podría participar en iniciativas lideradas por cámaras de comercio, o asociaciones gremiales, así como también en la participación de ferias que permitan el conocimiento de los principales actores de la industria como prospectos de clientes. Los descuentos para generar un acercamiento, son de gran utilidad esto permite darse a conocer y generar relaciones comerciales, que a su vez permitirán ampliar el portafolio de servicios.

10.3 Ficha de mercado manejo de la información en Estados Unidos

10.3.1 Insight del servicio.

La categoría de manejo de la información en estados unidos, tuvo un ingreso bruto de alrededor de 20 billones de USD, para lo corrido del periodo contable de 2015; de modo que a la fecha presenta un crecimiento consolidado de 22 puntos porcentuales para los últimos cinco periodos anteriores al estudiado, 2010-2015. Se estima que para el año 2020 el tamaño de mercado sea equivalente a 22 billones de USD, ingreso que se vería constituido por el creciente aumento del uso de internet en sociedades empresariales, gobiernos y consumidores en particular; así mismo las brechas de seguridad de alto perfil y la naturaleza siempre cambiante de los virus sofisticados darán lugar al crecimiento de la industria en los próximos años.

Analizado el periodo 2015, se establece que se presentaron un 38% más de detecciones de incidentes cibernéticos, el hurto de la propiedad intelectual aumento en un 56%, generando así un aumento del 24% del presupuesto asignado a la seguridad de la información por las empresas.

El 58% de las empresas norteamericanas poseen un sistema en general de seguridad de la información, el 53% capacitan a sus empleados y generan programas de concientización, el 52% posee estándares de seguridad para terceros, el 54% emplean a administradores para la

seguridad de la información y el 49% hacen evaluaciones sobre la conducta de las amenazas de la seguridad de la información.

El mercado estadounidense para la categoría estudiada, presenta baja regulación e inversión de capital requerida. Esto genera un entorno con bajas barreras a la entrada, definiendo de esta forma un mercado competitivo; las empresas del sector se caracterizan por poseer empleados altamente cualificados, con conocimientos actualizados en materia tecnológica, siendo esta la diferenciación entre compañías del mismo entorno.

Los servicios prestados por empresas que pertenecen al sector de seguridad de la información, se encuentran representados por la administración de servicios de seguridad, como lo son el diseño e implementación de firewalls, instructivos de prevención, análisis de amenazas de la seguridad, vulneraciones a la seguridad así como pruebas de penetración e incidencias en la preparación y respuesta de amenazas informáticas, como también las tecnologías de información forense.

Según lo expuesto anteriormente la industria de la seguridad de la información en estados unidos, genera tres productos específicos para suplir la demanda del entorno; los cuales son, seguridad de la información en empresas, protección de la seguridad de amenazas y reducción de costes e administración del riesgo.

10.3.2 Principales competidores en el mercado.

Como se revelo en la primera parte del presente informe la categoría de seguridad de la información para los Estados Unidos, está compuesta por un tamaño de mercado de 20 billones de dólares, que a su vez indica un crecimiento relativo de 22% para los periodos comprendidos entre el 2010 y el 2015.

Tabla 89

Principales competidores manejo de la información

<i>Empresas</i>	<i>Tamaño de Mercado BLL USD</i>	<i>Porcentaje de Participación</i>
<i>Symantec</i>	3,44	17,2
<i>Intel</i>	1,7	8,5
<i>IBM</i>	1,38	6,9
<i>Trend Micro</i>	0,98	4,9
<i>EMC</i>	0,74	3,7

nota: elaboración propia basada en datos Gartner.com

De acuerdo al esquema de principales competidores de la categoría, se establece que Symantec es la principal compañía con mayores ingresos para el año 2014 con unas ventas totales de 3,44 billones de USD acaparando una porción de mercado de 17,2%; Intel corporation posee unas ventas totales de 1,7 billones de USD, que se traduce en 8,5% de participación en el mercado; seguido por IBM con 1,38 billones de USD y un porcentaje de 6,9%; le sigue Trend Micro con ventas anuales por más de 985 millones de USD con una participación correspondiente a 4,9%; finalizando con las principales empresas, se establece a EMC con 746 Millones de USD en ventas y una consolidación en el mercado por el 3,7% sobre el total de la categoría.

Analizado la interpretación del esquema de los principales competidores, se puede establecer que el porcentaje de concentración de los proveedores para la categoría se encuentra dividida entre las grandes empresas y compañías de menor denominación, dejando así una concentración de 41,1 % y 58,8% respectivamente.

10.3.3 Comportamiento y tendencia de la categoría.

En el próximo esquema se puede observar la composición de la categoría de manejo de la información, analizando la tendencia de la misma.

Tabla 90

Comportamiento categoría en EEUU

<i>periodo</i>	<i>millones de USD</i>
2010	15.849
2011	16.946
2012	17.776
2013	19.332
2014	20.372
2015	20.726
2016	21.787
2017	21.804
2018	22.202

nota: elaboración propia basada en datos estadística.

La categoría presenta un aumento relativo según sus antecedentes correspondientes hasta el periodo de 2010 de 22,20%; así mismo la tendencia indica que presentara un aumento relativo de 8,24% respecto al año de 2014.

10.3.4 Tendencias del servicio.

El contexto en el que se desarrolla la industria de las tecnologías de información ha cambiado en los últimos cinco periodos. En ese sentido la tecnología es vista como un esfuerzo estratégico que empodera el crecimiento empresarial, guiándolas a explorar nuevos modelos de la tecnología, como lo es la computación en la nube y la movilidad. Los aspectos mencionados se ven amenazados por los constantes ataques cibernéticos, generando un panorama complicado para las empresas de modo que estos aspectos deben ser considerados en su estrategia de IT.

Las empresas estadounidenses están volcadas al uso de Cloud Computing, se estima que son alrededor del 80% de las entidades privadas; en esa dirección las tendencias de los servicios se ven contenidas en la planeación de la continuidad y prevención de desastres informáticos de los proveedores de servicios en la nube, administración de la identificación y acceso a portales, retención de políticas de la información y copias de seguridad, aseguramiento de la integridad de la información, encriptación de la información.

10.3.5 Canales de comercialización.

Los canales de comercialización para la categoría se definen a través de la venta directa, reseller, quienes cumplen la función de revender los servicios prestados por una determinada empresa, estos compran una licencia que a su vez puede ser revendida en partes menores a los clientes; un proveedor de servicios gestionados, proveen de un ingreso medio por usuario de forma rápida y sencilla y sin necesidad de invertir en servidores, sin costes por adelantado y con un modelo de pago por uso, ofreciendo servicios de seguridad y gestión remota de dispositivos a sus clientes rápidamente y sin riesgo; o un distribuidor autorizado, quienes como su nombre lo indican están autorizados por la casa matriz para vender sus productos, estos a su vez se encargan de toda la infraestructura logística y el servicio asociado a la postventa.

Al igual que el desarrollo de software la tercerización le permite a esta categoría, enfocarse en la definición y producción del servicio.

Tabla 91

Participación de clientes en el mercado canadiense para servicios de ingeniería

<i>clasificación de clientes</i>	<i>Porcentaje de participación periodo</i>
	<i>2014</i>
<i>Consumidores</i>	8
<i>Corporaciones</i>	30
<i>Retailers</i>	40
<i>Gobierno</i>	10
<i>Vendedores al por mayor</i>	12

nota: elaboración propia basado en US departamento of statistics.

Los retailers representan el mayor grado de concentración de los clientes con un 40% de las ventas totales de la categoría, lo cual indica para el periodo analizado unas ventas de más de 3,5 billones de USD, las corporaciones representan el 30%, representado en 2,7 billones de USD, seguido de las ventas al por mayor con un 12%, lo cual deja a los tres principales clientes con porcentaje de ventas de más de 80%, es decir casi las 3 cuartas partes.

10.3.6 Licitaciones.

Ver el literal “f” licitaciones en Estados Unidos, situado en el estudio sobre desarrollo de software en el mismo país.

10.3.7 Ferias internacionales.

Las ferias internacionales para esta categoría ocupan la misma plaza que los feridos de desarrollo de software, para ello ver el literal “g” ferias internacionales en Estados Unidos.

10.3.8 Cultura de negocios.

Ver el literal “h” cultura de negocios en Estados Unidos, situado en el estudio sobre desarrollo de software en el mismo país.

11. Propuesta comercial

El presente apartado tiene la finalidad de establecer los elementos fundamentales para la comunicación de la oferta exportable, esto con fin de realizar los esfuerzos necesarios para que los clientes potenciales detecten los servicios definidos por la empresa ANSALL Ltda.

Como los destinos elegidos para el desarrollo comercial son países anglófonos, el material publicitario debe ser redactado en inglés, como primera medida; posteriormente para el país canadiense se deberá realizar la respectiva publicidad en idioma Francés igualmente.

La propuesta comercial se encuentra definida por la elaboración del Brochure, las tarjetas de presentación, definición de medios de presentación informática y la adecuación de la página web.

11.1 Elaboración de Brochure

Es indispensable resumir la oferta exportable en esta pieza publicitaria, de modo tal que debe suministrar al cliente potencial las variables necesarias para captar la atención del mismo, en ese sentido, los aspectos a tener en cuenta para la elaboración de la pieza se revelaran a continuación.

11.1.1 Definición de la oferta exportable y características.

11.1.1.1 Servicios de ingeniería.

Aplicación de la ingeniería en el diseño, desarrollo y utilización de maquinaria, materia prima, mecanismos, estructuras, procedimientos y medios, mediante la elaboración de estudios de viabilidad, el asesoramiento en ingeniería, la inspección y evaluación de proyectos de ingeniería y servicios relacionados, así como la disposición de planes y diseños preparatorios y finales.

11.1.1.2 Desarrollo de software.

Fabricación y distribución de software, incluyendo el desarrollo, la publicación y la instalación del mismo, así como el apoyo a los clientes, donde se incluye software pre envasados, softwares a medida y software para uso específicos.

11.1.1.3 Seguridad de la información.

Administración de servicios de seguridad, como lo son el diseño e implementación de firewalls, instructivos de prevención, análisis de amenazas de la seguridad, vulneraciones a la seguridad

así como pruebas de penetración e incidencias en la preparación y respuesta de amenazas informáticas, como también las tecnologías de información forense.

For us, it starts with an idea and we transform it into reality.

Meeting the world's growing demand for energy requires patience, perseverance, and new ways of thinking.

Right from the start, when oil and gas exploration and production begins, our team is in the field, gathering data and addressing the environmental impacts. We're in the office preparing the detailed environmental assessments and regulatory applications required for project approval. We're conducting feasibility studies, and preparing the front end and detailed engineering packages to get your project—and your oil and gas—moving.

We've worked with Cenovus in the oil sands for more than three years at their Foster Creek steam-assisted gravity drainage (SAGD) facility, finding bottlenecks and determining the need for new equipment. From the smallest pilot projects of 1,000 barrels per day to best-in-class facilities of 300,000 barrels per day, Stantec is finding a better way. Not only do we design the facilities that produce oil and

gas, but we also make them more efficient by increasing production and finding ways to do more with less. We have built our presence, people, skills, and systems around our client's assets to keep them sustained or filled.

We know the upstream oil and gas industry; we work with clients who are developing both unconventional and conventional sources of oil and gas. Global demand for energy is growing and so is our team and expertise. In us, you'll find a trusted resource with experience in environmental assessments, front end and detailed engineering design, procurement and construction management, as well as access roads, power supply, water treatment, and environmental remediation.



10,000

barrels of oil per day of increased production at Suncor's MacKay River in situ facility.

Figura 13: muestra brochure, tomado de web oficial suncor energy INC, 2015, www.suncosystems.com



Smart Work

Work Faster, Work Better, Work Smarter

*Building agile, collaborative,
and connected business environments*



Figura 14: muestra brochure, tomado de web oficial IBM, 2015, www.ibm.com

Opportunities for growth: Communication Service Providers

Increasing revenue through cloud and mobile services

TOP 3 REASONS TO SELL INFORMATION PROTECTION SERVICES

1. Both large and small businesses are cyber crime targets

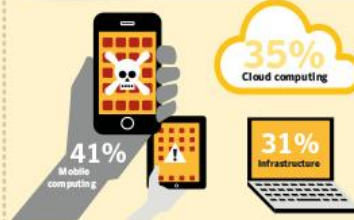
88% of 26,000 targeted attacks analysed in 2011 were aimed at SMBs¹.

18% of target companies had less than 250 employees².



2. Risks from mobile computing are increasing

41% of IT professionals surveyed placed mobile computing within their top 3 risks³.



3. SMBs, a key market for Communication Service Providers (CSPs), struggle with data protection and backup

<50% back up data weekly or more frequently

Only 23% back up daily

31% don't back up email

21% don't back up application data

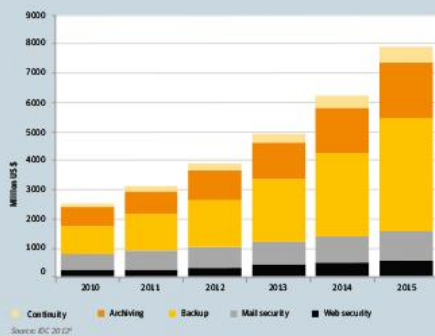
17% don't back up customer data

In a disaster 44% would lose at least 40% of their data

Source: Symantec SMB & Disaster Preparedness Survey, 2011

INFORMATION PROTECTION AS A SERVICE – A GROWING MARKET

Storage and Security Software as a Service Forecast (IDC)



CSPs can offer information protection services from the network, then provide a services roadmap to customers moving up the stack

Information Protection as a Service: The Cloud and Mobile Service Stack for CSP customers



SELLING INFORMATION PROTECTION SERVICES WITH CONFIDENCE

Key benefits

- Business generation
- Brand protection and compliance
- Greater customer satisfaction and retention
- Strong Norton brand: Seamless revenue growth from consumers to enterprises
- Lower total cost of ownership and time to market through cooperation with Symantec



¹ Symantec Internet Security Threat Report 17, 2012
² Symantec Internet Security Threat Report 17, 2012
³ Symantec State of Mobility Security, June 2012
⁴ IDC Worldwide Storage in the Cloud 2012-2015 Forecast #232115
 - IDC Worldwide Managing Security 2012-2014 Forecast and 2013 Vendor Share #232044
 - IDC Worldwide Web Security 2012-2014 Forecast and 2013 Vendor Share #232010

Figura 15: muestra brochure, tomado de web oficial Symantec, 2015, www.symantec.com

11.2 Elaboración de la tarjeta de presentación

En la tarjeta de presentación se incluirán el nombre de la compañía, seguido por el nombre del representante de la compañía delegado para la negociación, los datos de contacto (número telefónico, correo institucional), así como la dirección de la empresa; todos los datos serán agregados en el idioma inglés.



Figura 16 muestra tarjetas de presentación, elaboración propia.

11.3 Evidencias de la empresa

Para evidenciar la presencia de la empresa se crearán diversas páginas en las redes sociales, fan page en Facebook, twitter, canal de YouTube, perfil profesional en linkedin, además del rediseño de la página web de la compañía, con diseño responsive, esta pieza publicitaria deberá expresarse en inglés y español.

Para la página web se debe conservar un aspecto sobrio, colores neutrales, que evoquen experiencia, seguridad, profesionalismo; debe tener una descripción de la empresa prestadora de servicios, una pequeña reseña que capte la atención de los clientes, donde se enfatice los servicios prestados desde la empresa, y la experiencia que se tiene en cada una de ellas, debe contener además información sobre los atributos específicos de la oferta.



McAfee.com

Threat Research

True Key

Sign in without passwords.

Stop typing passwords. Use your face, fingerprint, and other devices you own instead.

[Get the FREE app now](#)



Intel Security Products

Combining the security expertise of McAfee with the innovation, performance, and trust of Intel.



Security Connected

Simplify security with a single platform and unified framework, backed by real-time threat intelligence.



Blog

Insights on security trends and threats from Intel Security and McAfee executives.

The image is a banner for IBM Analytics Risk Management. At the top left is the IBM logo. To its right is the text 'IBM Analytics'. Further right are four navigation links: 'Industry', 'Technology', 'Business', and 'Case studies', each with a downward arrow. The main background features a blurred image of a financial chart with multiple colored lines (red, green, blue) and a grid. Overlaid on this is the text 'Risk management' in a large, bold, white font. Below it is the subtitle 'Manage exposure to risk and improve business performance' in a smaller white font. An orange button with the text 'Watch the video' is positioned below the subtitle. Below the button is the text 'Risk management solutions for your business'. At the bottom of the banner, there are two blue rectangular sections. The left section contains a white downward arrow icon followed by the text 'Governance, risk and compliance'. The right section contains a white downward arrow icon followed by the text 'Trading book risk management'.

Make risk-aware decisions through smarter enterprise risk management programs

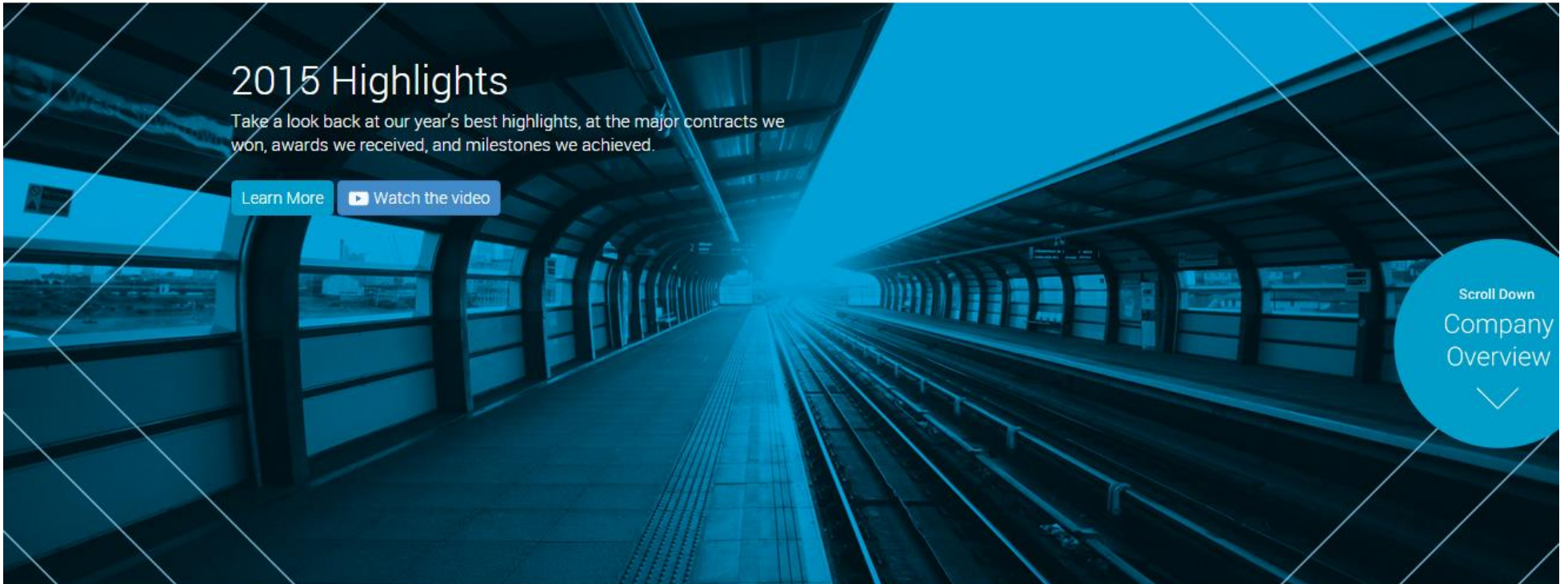
Risk management is evolving into a holistic, strategic function capable of using risk intelligence to unlock value and drive performance across the organization. IBM provides powerful analytics engines and business solutions



[Markets & Services](#) | [Projects](#) | [Geographies](#)

[About Us](#) | [News](#) | [Investors](#) | [Careers](#) | [Ethics & Compliance](#) | [Sustainability](#) | [Contacts](#)

EN



[LATEST PRESS RELEASE](#)

[SNC-Lavalin awarded district cooling contract for the Riyadh King Khalid International Airport in Saudi Arabia](#)

12. Conclusión

En el anterior documento reposa la inteligencia de mercados efectuada para los servicios seleccionados por la empresa ANSALL.

El manejo de la información, comprendida por actividades tales como el diagnóstico y evaluación, control de calidad, doble captura, consistencia de datos, procesamientos, clasificación, organización, manejo de medio magnético o copia dura, control de calidad por medio de procesos de doble captura y evaluación de consistencia de datos; evidenciaron, según el análisis llevado a cabo, que el destino con mayor afinidad para la internacionalización es Estados Unidos de Norte América. El panorama macroeconómico de dicha nación presenta métricas cooperadoras con el proceso ya revelado, mediciones como importaciones de la categoría y proyecciones de la misma, acuerdos comerciales suscritos, incentivo a la IED, calificación de riesgo, doing business, permitieron establecer dicha decisión.

Desarrollo de software, integrado por el diseño, desarrollo, montaje, administración de la herramienta informática, revelo a EEUU como destino objetivo para el proceso de internacionalización, al igual que el ítem mencionado en el párrafo anterior, las condiciones de demanda propician esta decisión así como las variables propias del macro entorno, tratadas en el presente informe.

Servicios de ingeniería, con el mercado objetivo de Canadá, el criterio que más resalta es la tendencia positiva de obras civiles, en los próximos años dicho sector crecerá alrededor de 3,78 puntos porcentuales. El panorama macroeconómico también apunta a la definición de este mercado meta.

Referencias

- A.T. Kearney / Global Management Consulting Firm.* (2016). *Atkearney.com*. Retrieved 10 sep 2016, from <https://www.atkearney.com/>
- Alternatives, c. (2016). *http://www.competitivealternatives.com/reports/2014_compalt_execsum_en.pdf* (1st ed.)
- American Marketing Association.* (2016). *Ama.org*. Retrieved 3 January 2016, from <https://www.ama.org/Pages/default.aspx>
- Anonimo, (2016). *Frmweb.dane.gov.co*. Retrieved 8 February 2016, from http://frmweb.dane.gov.co:8001/CPCV2-ViewController-context-root/faces/producto.jspx?Adf-Window-uId=w3&TipoConsulta=P&_afWindowMode=0&_afLoop=1050470798133970&_adf.ctrl-state=btqqfwh36_3&_afRedirect=1050470980333970
- Bank, E. (2016). *El Banco Central Europeo. European Central Bank*. Retrieved 4 October 2016, from <https://www.ecb.europa.eu/ecb/html/index.es.html>
- BID - Banco Interamericano de Desarrollo.* (2016). *Iadb.org*. Retrieved 6 October 2016, from <http://www.iadb.org/es/banco-interamericano-de-desarrollo,2837.html>
- COFACE : Credit insurance, Debt Collection, Factoring, Business Information, Bonds, Economic studies..* (2016). *Coface.com*. Retrieved 8 october 2016, from <http://www.coface.com/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe.* (2016). *Cepal.org*. Retrieved 1 nov 2016, from <http://www.cepal.org/es>

- Consejo Privado de Competitividad.* (2015). *Compite.com.co*. Retrieved 8 May 2016, from <http://www.compite.com.co/site/>
- Conservative Policy Research and Analysis.* (2016). *The Heritage Foundation*. Retrieved 8 May 2016, from <http://www.heritage.org/>
- Digital Marketing Research & Insights | eMarketer.* (2016). *Emarketer.com*. Retrieved 8 May 2016, from <http://www.emarketer.com/>
- España, L., municipios, P., legislaturas, L., España, P., Municipios, D., & autónomas, E. et al. (2016). *Economía | Macroeconomía | Todos los datos macro | datosmacro.com*. Retrieved 8 May 2016, from <http://www.datosmacro.com/>
- FindTheCompany | Un Motor de Investigación de Empresas.* (2016). *Findthecompany.com.mx*. Retrieved 8 May 2016, from <http://www.findthecompany.com.mx/>
- globalEDGE: Your source for Global Business Knowledge.* (2016). *Globaledge.msu.edu*. Retrieved 8 May 2016, from <http://globaledge.msu.edu/>
- IMF -- International Monetary Fund Home Page.* (2016). *Imf.org*. Retrieved 8 May 2016, from <http://www.imf.org/external/index.htm>
- Import Export Services in the United States | GlobalTrade.net.* (2016). *GlobalTrade.net*. Retrieved 8 May 2016, from <http://www.globaltrade.net/United-States/expert-service-provider.html>
- Industry Research & Data | Emerging Markets Analysis | BMI Research.* (2016). *Bmiresearch.com*. Retrieved 8 May 2016, from <http://www.bmiresearch.com/>
- Ltda., S. (2016). *ASOMEDIOS - Inicio*. *Asomedios.com*. Retrieved 8 May 2016, from <http://asomedios.com/>

Market Research Reports & Analysis / IBISWorld Canada. (2016). *Ibisworld.ca*. Retrieved 8 May 2016, from <http://www.ibisworld.ca/>

Statista - El portal de estadísticas. (2016). *Statista*. Retrieved 8 May 2016, from <http://es.statista.com/>

The World Factbook. (2016). *Cia.gov*. Retrieved 8 May 2016, from <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/>

United States International Tax Site: US Companies Overseas. (2016). *Usa-international-offshore-company-tax.com*. Retrieved 8 May 2016, from http://www.usa-international-offshore-company-tax.com/us_companies_overseas.asp

World trade international (2016). *Wits.worldbank.org*. Retrieved 8 May 2016, from <http://wits.worldbank.org/countrystats.aspx?lang=en>

Apéndice A. Análisis comportamiento del sector hidrocarburos de los principales actores

	producción de barriles (1000b/d)	capacidad de refinación (1000 b/cd)	crecimiento del sector	numero de barriles exportados (1,000 b/d)
<i>Canadá</i>	1.399,00	2.049,70	1,30%	2.266,00
<i>EEUU</i>	8.662,70	17.859,00	16,10%	345,00
<i>México</i>	2.428,90	1.690,00	-3,70%	1.220,00
<i>Ecuador</i>	556,60	190,80	5,70%	422,00
<i>Venezuela</i>	2.682,60	1.890,60	-3,80%	1.956,00
<i>Brasil</i>	2.254,60	2.208,00	11,40%	516,80
<i>Rusia</i>	10.221,10	6.004,00	0,70%	4.487,00
<i>Kazajistán</i>	1.344,80	345,10	-2,00%	-
<i>Noruega</i>	1.517,80	-	3,70%	1.203,00
<i>Reino Unido</i>	771,80	1.402,00	-3,10%	563,00
<i>Arabia Saudita</i>	9.712,00	2.907,00	0,80%	7.153,00
<i>Irán</i>	3.117,10	1.781,00	-12,80%	1.109,00
<i>Iraq</i>	3.110,50	900,00	4,40%	2.516,00
<i>Libia</i>	479,90	380,00	-51,70%	41,00
<i>Nigeria</i>	1.807,00	445,00	3,00%	2.120,00
<i>Argelia</i>	1.192,80	650,80	-0,80%	623,00
<i>Angola</i>	1.653,70	39,00	-2,80%	1.608,00
<i>China</i>	4.194,60	12.337,30	0,70%	12,00
<i>India</i>	752,80	4.319,00	-0,40%	-

nota: elaboración propia

Apéndice B. Indicadores preselección de países exceptuando América latina

INDICADORES	ARABIA SAUDITA	RUSIA	CANADA	EEUU
<i>DOING BUSINESS</i>	49	62	16	7
<i>CALIFICACIÓN PAIS</i>	AA-	BB+	AAA	AA+
<i>PIB MILES USD</i>	746.248.533	1.860.597.922,70	1.786.655.064,50	17.419.000.000,00
<i>Crecimiento PIB %</i>	0,26	-11,74	-2,93	3,74
<i>PIB PER CAPITA</i>	25.409,00	12.735,90	50.271,10	54.629,50
<i>CRECIMIENTO PIB PER CAPITA %</i>	-1,613995041	-13,75	-4,05	3,02
<i>PIB SECTOR PETROLERO %</i>	43,6	13,62	4,00	0,90
<i>CRECIMIENTO PIB SECTOR PETROLERO %</i>	-5,05	-9,10	-2,50	0,00
<i>IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA MILES USD</i>	7.296,00	139.162,00	664.785,00	14.387.219,00
<i>INFLACIÓN %</i>	-3,10	7,20	1,80	1,50
<i>PRECIO POR BARRIL USD</i>	97,18	96,20	98,60	93,26
<i>VARIACIÓN PRECIO POR BARRIL%</i>	-9,62	-8,21	-10,14	-5,06
<i>producción de barriles (1000m/b)</i>	9.712,70	10.221,10	1.399,00	8.662,70
<i>crecimiento de la producción del sector %</i>	0,78	0,73	1,24	13,87
<i>capacidad de refinación (1000 b/cd)</i>	2.907,00	6.004,00	2.049,70	17.859,00
<i>crecimiento capacidad de refinación %</i>	13,76	1,25	0,00	0,19
<i>numero de barriles exportados (1,000 b/d)</i>	7.153,00	4.487,00	2.266,00	345,00
<i>crecimiento número de barriles exportados %</i>	-5,84	-4,97	9,18	64,35

nota: elaboración propia

Apéndice C Indicadores preselección de países de América latina

INDICADORES	MEXICO	ECUADOR	VENEZUELA	BRASIL
<i>DOING BUSINESS CALIFICACIÓN PAIS</i>	39	115	182	120
	BBB+	B	B-	BBB-
<i>PIB MILES USD</i>	1.282.719.954,80	100.543.173,00	509.964.084,00	2.346.118.175,00
<i>Crecimiento PIB %</i>	1,60	6,04	27,18	-1,96
<i>PIB PER CAPITA</i>	10.361,30	6.290,80	16.529,70	11.612,50
<i>CRECIMIENTO PIB PER CAPITA %</i>	0,42	4,58	26,12	-2,81
<i>PIB SECTOR PETROLERO %</i>	6,10	16,20	23,60	2,30
<i>CRECIMIENTO PIB SECTOR PETROLERO %</i>	-11,48	-8,02	-0,85	-8,70
<i>IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA MILES USD</i>	914.416,00	1.884.349,00	1.986.938,00	1.622.413,00
<i>INFLACIÓN %</i>	3,60	2,50	48,60	6,90
<i>PRECIO POR BARRIL USD</i>	93,65	87,31	86,88	98,94
<i>VARIACIÓN PRECIO POR BARRIL%</i>	-12,29	-11,95	-11,26	-10,01
<i>producción de barriles (1000m/b)</i>	2.428,90	556,60	2.682,60	2.254,60
<i>crecimiento de la producción del sector %</i>	-5,08	5,43	-3,98	10,23
<i>capacidad de refinación (1000 b/cd)</i>	1.690,00	190,80	1.890,60	2.208,00
<i>crecimiento capacidad de refinación %</i>	0,00	0,00	1,88	5,21
<i>numero de barriles exportados (1,000 b/d)</i>	1.220,00	422,00	1.965,00	516,80
<i>crecimiento número de barriles exportados %</i>	-4,26	8,06	22,24	26,47

nota: elaboración propia

Apéndice D. Detalles categoría C.P.C 83.14.1 según preselección de países

Indicador	Países	EEUU	CANADA	MEXICO	ECUADOR
<i>Importaciones de la categoría MILL USD</i>		5.716,00	12.245	95,60	110,00
<i>% Crecimiento de las importaciones</i>		-3,15	1,04	-2.300	-13,64
<i>% Concentración 4 principales proveedores</i>		70	67,19	84,90	46,70
<i>Importaciones desde Colombia MILL USD</i>		66,30	11,79	0,191	9,26

nota: elaboración propia

Indicador	Países	<i>EEUU</i>	<i>CANADA</i>	<i>MEXICO</i>	<i>ECUADOR</i>
	<i>Importaciones de la categoría MILL USD</i>		25.176,00	4.985	366,00
<i>% Crecimiento de las importaciones</i>		4,13	1,38	11,48	3,66
<i>% Concentración 4 principales proveedores</i>		53	67,14	80,00	40,00
<i>Importaciones desde Colombia MILL USD</i>		58,12	4,8	0,732	6,90

nota: elaboración propia

	<i>EEUU</i>	<i>CANADA</i>	<i>MEXICO</i>	<i>ECUADOR</i>
Países				
Indicador				
<i>Importaciones de la categoría MILL USD</i>	2.026,00	3.944	147,39	10,00
<i>% Crecimiento de las importaciones</i>	13,92	12,15	-8,87	-30,00
<i>% Concentración 4 principales proveedores</i>	51	67	82,00	34,00
<i>Importaciones desde Colombia MILL USD</i>	15,39	3,8	0,295	0,840

nota: elaboración propia

Apéndice G. Indicadores base matriz de selección de mercados Canadá

<i>periodo</i>	<i>DOING BUSINESS</i>	<i>CALIFICACIÓN PAIS</i>	<i>PIB USD</i>	<i>PIB PER CAPITA</i>	<i>PIB SECTOR PETROLERO %</i>	<i>IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA MILES USD</i>	<i>INFLACIÓN %</i>
2010	16	AAA	1.614.013.783.731,30	47.463,60	3,20	532.126,00	2,60
2011			1.788.796.361.798,90	52.086,50	4,20	614.416,00	3,40
2012			1.832.715.597.431,70	52.733,50	4,10	466.978,00	1,50
2013			1.838.964.175.409,40	52.305,30	4,00	390.152,00	1,40
2014			1.786.655.064.509,50	50.271,10	x	664.785,00	1,80

nota: elaboración propia

Apéndice H. Indicadores base matriz de selección de mercados EEUU

<i>periodo</i>	<i>DOING BUSINESS</i>	CALIFICACIÓN PAIS	PIB USD	PIB PER CAPITA	PIB SECTOR PETROLERO %	IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA MILES USD	INFLACIÓN %
2010	7	AA+	14.964.372.000.000,00	48.374,10	0,70	17.143.277,00	1,20
2011			15.517.926.000.000,00	49.781,40	0,90	21.948.535,00	2,10
2012			16.163.158.000.000,00	51.456,70	0,90	22.216.238,00	1,80
2013			16.768.053.000.000,00	52.980,00	0,90	18.692.895,00	1,50
2014			17.419.000.000.000,00	54.629,50	x	14.387.219,00	1,50

nota: elaboración propia

Apéndice I. Indicadores base matriz de selección de mercados Ecuador

<i>periodo</i>	<i>DOING BUSINESS</i>	<i>CALIFICACIÓN PAIS</i>	<i>PIB USD</i>	<i>PIB PER CAPITA</i>	<i>PIB SECTOR PETROLERO %</i>	<i>IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA MILES USD</i>	<i>INFLACIÓN %</i>
2010	115	B	69.555.367.000,00	4.636,70	16,20	1.824.535,00	7,50
2011			79.276.664.000,00	5.199,70	19,70	1.908.592,00	5,70
2012			87.623.411.000,00	5.655,90	17,50	1.910.498,00	5,00
2013			94.472.680.000,00	6.002,90	16,20	1.974.770,00	3,00
2014			100.543.173.000,00	6.290,80	x	1.884.349,00	2,50

nota: elaboración propia

Apéndice J. Indicadores base matriz de selección de mercados México

<i>periodo</i>	<i>DOING BUSINESS</i>	<i>CALIFICACIÓN PAIS</i>	<i>PIB USD</i>	<i>PIB PER CAPITA</i>	<i>PIB SECTOR PETROLERO %</i>	<i>IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA MILES USD</i>	<i>INFLACIÓN %</i>
2010	39	BBB+	1.051.128.600.823,10	8.916,50	6,00	638.215,00	4,50
2011			1.171.187.518.614,20	9.812,10	7,10	704.938,00	5,30
2012			1.186.659.478.340,10	9.819,50	6,80	835.104,00	3,30
2013			1.262.248.825.555,90	10.318,20	6,10	863.806,00	1,70
2014			1.282.719.954.861,80	10.361,30	x	914.416,00	3,60

nota: elaboración propia

Apéndice K. Análisis variables por países preseleccionados

<i>variables sujetas a la investigación de mercados</i>	<i>EEUU</i>	<i>CANADA</i>	<i>MEXICO</i>	<i>ECUADOR</i>
<i>PIB MILES USD</i>	17.419.000.000,00	1.786.655.064,50	1.282.719.954,80	100.543.173,00
<i>Variación PIB sector</i>	0,00	-2,50	-11,48	-8,02
<i>Histórico producción de barriles</i>	13,87	1,24	-5,08	5,43
<i>Capacidad de refinación</i>	0,19	0	0,00	0,00
<i>Facilidad de hacer negocios</i>	7	16	39	115
<i>Acuerdos comerciales</i>	TLC	TLC	TLC	CAN
<i>Costo mano de obra USD</i>	1.257	1.300	136	354
<i>Mecanismo De Promoción de la inversión Extranjera</i>	posee mecanismo	posee mecanismo	posee mecanismo	posee mecanismo
<i>Índice de corrupción</i>	17	10	103	110
<i>Normatividad y legislación</i>	Alta regulación	Media regulación	Baja regulación	Baja regulación

nota: elaboración propia