

**Proceso de Internacionalización**

**HC FERROCAUCHO S.A.S.**

**Por:**

**Jhon Fray Jaramillo Mazo**

**Asesor:**

**Rosa Jannet Restrepo Restrepo**

**Universidad Católica Luis Amigó**

**Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables**

**Negocios Internacionales**

**2021 02**

## **Tabla de Contenido**

Abstract.....	4
Resumen.....	5
Introducción.....	8
1. Antecedentes.....	7
2. Información General de la Empresa .....	8
3. Proceso Productivo .....	13
4. Descripción del Producto.....	18
5. Plan de Mercado .....	20
6. Proceso Internacionalización .....	28
7. Plan de Inversión y Gastos.....	30
8. Conclusiones.....	33
9. Recomendaciones .....	34
10. Webgrafía.....	38

## Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Logo .....	8
Ilustración 2. Análisis DOFA .....	11
Ilustración 3. Mapa de Procesos .....	15
Ilustración 4. Ficha Técnica.....	18
Ilustración 5. Referencia Interna.....	19
Ilustración 6. Artículo Doblado .....	19
Ilustración 7. Situación Actual de las Exportaciones de Colombia Hacia CostaRico.....	20
Ilustración 8. Ingreso Percápita Colombia.....	21
Ilustración 9. Ingreso Percápita Costa Rica .....	21
Ilustración 10. Ingreso Percápita Ecuador .....	22
Ilustración 11. Bandera de Costa Rica.....	23
Ilustración 12. Portal Web .....	26
Ilustración 13. Soporte de Motor Par.....	27
Ilustración 14. Soporte para Motor .....	27
Ilustración 15. Descripción del proceso de Exportación .....	36
Ilustración 16. Precio FOB .....	37

## **Abstract**

With this Project I intend to develop a strategic exportation plan, based on the international market, studying the adversities in the nowadays businesses to achieve the international trade barriers. The main target is to promote Colombian product from HC FERROCAUCHO S.A.S., directed to vehicle spares, which has been growing from previous years, the main goal of this study is getting the local product to the international market at a competitive price and time, making it more attractive to the foreign consumer based on the most reachable country economically speaking. We are going to study the international barriers to overcome the possible scenarios that the product and the international freight can go through. It is going to be analyzed also the actual conjuncture in the international trade, specifying if its profitable making the decision of exporting or even procrastinate on the decision based on the changing international market environment which has led the company to rethink its strategy and analyze at detail all circumstances which affects the whole making decision process that ensures successful decisions which can approach to our main goals to the international market.

## **Resumen**

Con este Proyecto se tiene la intención de construir desarrollar un plan estratégico exportador, basado en el mercado internacional, estudiando las adversidades de las barreras de comercio internacional en los negocios de hoy en día. El objetivo principal es promover el producto colombiano de HC FERROCAUCHO S.A.S., dirigido a los repuestos de vehículos, el cual ha estado creciendo desde años anteriores, la meta principal de este estudio es llevar el producto local al mercado internacional a un precio y tiempo competitivo, haciendo de este uno más atractivo para el consumidor extranjero basado en el país más alcanzable económicamente hablando. Vamos a estudiar las barreras internacionales para superar los posibles escenarios por los que el producto y la carga internacional pueden pasar. Va a ser analizada también la coyuntura en el comercio internacional actual, especificando si es rentable tomar la decisión de exportar o incluso procrastinar en la decisión basado en el cambiante ambiente de mercado internacional el cual ha llevado a la compañía a repensar su estrategia y analizar a detalle todas las circunstancias las cuales afectan el proceso de toma de decisión que asegura el éxito en la toma de decisiones las cuales se acercan a nuestros principales objetivos con respecto al mercado internacional.

## **Introducción**

El desarrollo de este proyecto comprende los siguientes temas: descripción de la situación de la empresa, para ilustrar la gestión administrativa y desarrollo en el sector, así como su estructura física, equipo humano que la conforma, objetivos y estrategias que persigue, luego la selección del mercado objetivo, ya que después de un minucioso estudio de los países, es el país que más se adaptó a las condiciones del producto fue Costa Rica. Continuando con la descripción de manera clara y real todo el costeo en que incurre la empresa, su margen de contribución y precio de venta, para encontrar el punto de equilibrio y así determinar su capacidad de exportación y respuesta frente a los requerimientos del mercado externo. Después se expone todo el Plan de Acción que se recomienda llevar a cabo, con las recomendaciones necesarias para alcanzar los objetivos de penetrar nuevos mercados en el extranjero y aumentar la competitividad y productividad de la empresa HC FERROCAUCHO S.A.S.

## **1. Antecedentes**

HC FERROCAUCHO S.A.S., es la prolongación de HC CAUCHOS, la cual nació en año 1975 con el sueño, la tenacidad y el amor del señor Henry Cifuentes y la Señora Fabiola Hernández de crear una empresa líder en el sector automotriz.

Sueño que se pudo materializar gracias a Dios, al amor, la constancia, la disciplina y al apoyo de un equipo de personas que han estado presentes en la evolución de nuestra empresa, que con un gran sentido de patriotismo ha acompañado el crecimiento de los diferentes procesos. Dichos procesos que no ha sido nada fácil implementar, pero nos ha permitido crecer en calidad, presentación y productividad a lo largo de estos años. Ya contando desde hace más de 25 años con el apoyo y la incondicionalidad de sus tres hijos Henry JR Natalia y Juliana Cifuentes. El ejemplo y la enseñanza de sus padres a trabajar y dar lo mejor de ellos para ser quien es hoy día HC FERROCAUCHO S.A.S. la empresa Líder y pionera en el sector automotriz. Siempre orgullosos de crear y sostener esta empresa en este SU PAÍS.

Calidad, fuerza, resistencia y tecnología, son las palabras con las que HC FERROCAUCHO S.A.S., se ha posicionado durante más de 40 años; en un mercado competitivo y exigente en el sector automotriz, se adapta a estos cambios para ofrecer a sus clientes productos de avanzada, especializados, convirtiéndonos en una compañía con visión internacional y siempre preparada para los retos y los avances que el mundo nos ofrezca.

## **2. Información General de la Empresa**

### **2.1 Logo**

Ilustración 1. Logo



Tomado de: Archivo HC FERROCAUCHO

### **2.2 Misión**

Somos una empresa familiar que fabricamos autopartes, que satisfagan las necesidades del mercado cumpliendo con los estándares de calidad, servicio y que el mercado demanda, producimos y comercializamos eficientemente para el mercado nacional e internacional partes y piezas de recambio en caucho para el sector automotriz e industrial. En HC FERROCAUCHO S.A.S., garantizamos la satisfacción de nuestros clientes, proveedores, y accionistas, con un equipo de colaboradores comprometido, motivado y calificado, para contribuir al crecimiento y la competitividad de nuestra organización, con el respaldo de nuestra experiencia, brindarles a

nuestros clientes la confianza y seguridad de tener productos de calidad y garantía que cumplan con sus expectativas.

### **2.3 Visión**

En el corto plazo consolidarnos como una compañía competitiva en nuestro país, lograr posicionamiento de nuestra marca HC en los mercados internacionales, desarrollo de nuevos productos certificados, diseñados con los más altos estándares de calidad, el crecimiento de nuestra empresa y colaboradores, continuamente trabajando con el mismo compromiso y calidad, cumplimiento y responsabilidad constante de aumentar la satisfacción de nuestros clientes.

### **2.4 Marca**

#### **HC FERROCAUCHO**

Creación el Señor Henry Cifuentes crea la empresa HC provenientes de las letras iniciales de su nombre y apellido respectivamente, a mediados de los años 80's, inicia con la manufactura del caucho para autopartes, de manera muy artesanal para zapatos, ideas que venían desde sus familiares quienes estuvieron envueltos en el negocio del caucho toda su vida; con el pasar de los años se ha convertido en una empresa familiar, en la cual se involucraron sus hijos, quienes actualmente dirigen la empresa y la han ayudado a llegar sosteniblemente al éxito que es ahora. Después de iniciar con autopartes solo caucho, el negocio evoluciona a usar la combinación de caucho-metal esto dio paso a la fabricación de soportes de motor, soportes de caja de cambios y de transmisión, soportes de muelles en el área de suspensión para actualmente llegar a producir en variedad más de 1400 referencias dentro de catalogo y sumando productos nuevos de las nuevas marcas y autopartes que ya se pueden producir por los avances tecnológicos en los que la

empresa viene haciendo para actualizar maquinaria, mejorar costos y tiempos de fabricación, incrementar la calidad del producto final y la realización de pruebas que garanticen que el producto cumple con los requerimientos tanto del mercado actual, así como del mercado internacional.

A través del tiempo HC FERROCAUCHO S.A.S., se ha reconocido por su gran calidad y duración de producto de allí su éxito como empresa. Satisfacer las necesidades del usuario final y permitir que sea un negocio rentable para toda la cadena desde la producción hasta el usuario final es un reto, HC FERROCAUCHO S.A.S., se da la tarea de realizar estudios de prueba de cada uno de sus productos, sumando las necesidades que el usuario final requiere para realizar las correcciones a los diferentes parámetros de exigencias; también se enfrenta a la exigencia de la cadena de distribución con exigencias en calidad ya que los negocios con este tipo de productos requieren rotación del mismo para que pueda ser rentable y se exigen en algunas ocasiones reducir la calidad de los productos para alcanzar los requerimientos del “Mercado”.

## **2.5 Análisis DOFA**

Ilustración 2. Análisis DOFA

**PAGINA PRINCIPAL**      **CUADRO DE MANDO INTEGRAL (CMI)**

ANÁLISIS DOFA				
ANÁLISIS INTERNO		ANÁLISIS DEL ENTORNO		
Fortalezas		Debilidades	Oportunidades	Amenazas
<b>FINANZAS</b>	Musculo financiero para afrontar los cambios actuales debido a la crisis internacional de trasporte de carga	Cierres temporales debido a contingencia COVID 19	Pan de contingencia para hacer frente a la situación sanitaria	Cambios en el área impositiva
	Posee descuentos a clientes para recaudo de cartera por pronto pago	Tiempos de recaudo		Costos en los precios de la materia prima debido a la escasez
<b>CLIENTES / MERCADO</b>	EL Good Will de la compañía hace renombre a los más de 45 años de experiencia el mercado	Tiempos de transporte sujetos a agentes exógenos	Generar contratos con las transportadoras que permitan establecer mejores precios por volumen y continuidad	Existe producto extranjero chino con precios inferiores
	Cuenta con presencia en la mayor parte del país	Cuenta con gran cartera estancada debido a la crisis de salubridad actual se reducen del cuartil de Cartera 2 a 3 ya que superan algunos de ellos hasta los 7 meses de no pago	El mercado interno requiere ca vez más producto nacional debido al desabastecimiento de producto extranjero	Escasez en el suministro de materias primas

	Es un producto imprescindible para el funcionamiento de los vehículos		incrementar el stock de producto importado que no se produce para cubrir la demanda de los mismos	No se tienen acuerdos escritos con proveedores
			Se ha de buscar y tener opciones de plan de contingencia	proveedores enfrentan crisis de transporte internacional
<b>PROCESOS INTERNOS</b>	Gran capacidad productiva que satisface a cabalidad el mercado nacional	Algunos procesos aún son manuales	Inversión en maquinaria para mejorar estos procesos	
	Adaptabilidad a las exigencias de calidad	Procedimientos no están certificados		En el mercado hay competidores que cuentan con tecnología de punta en su producción
		Tiempos en la modernización de maquinaria	Establecer cronogramas que permitan hacer seguimiento planeado a los procesos de modernización para evitar demoras	que no se logre la satisfacción del consumidor final y opte por otras opciones del mercado
<b>PERSONAS: APRENDIZAJE Y DESARROLLO</b>	Cuenta con equipo capacitado y especializado en las diferentes áreas tanto productivas como de diseño y mercadeo	parte de personal no está certificado (empírico)	Contratación de empleado con experiencia previa en los procesos	Regulaciones Estatales de Primer empleo, personas sin experiencia laboral
	Adaptabilidad a las necesidades de los consumidores para productos más especializado	El sistema de capacitación no está	Incentivos Por logros académicos a los empleados	La oferta la de personas son poco arraigadas

		debidamente documentado		en trabajos a largo plazo	
	Personal motivado con sentido de pertenencia			Que se pierda el sentido de pertenencia del equipo de trabajo	

Fuente: elaboración propia

Algunas de las mayores dificultades que hemos encontrado dentro de la DOFA es la del abastecimiento, la gran dependencia del mercado chino que es quien nos provee de una de nuestras principales materias primas que es el hierro. Esta dependencia y ha llevado a buscar otros productores de esta materia prima debido a que en interior del país no se cuenta con siderúrgicas que provean de este elemento vital para el funcionamiento de la empresa, adecuado modo internacional cierras exporta y comercializar producto.

Las exportaciones que se han hecho antiguamente se han realizado a través de aliados como exportación indirecta. Así mismo contamos con la experiencia y la calidad que el mercado internacional exige para continuar proveyendo repuestos en el sector automotriz con gran calidad y concordando con los requerimientos del mercado extranjero, por ello nos planteamos la toma de decisión de realizar este proceso internacional de forma propia sin pasar por terceros haciendo nuestro producto más competitivo para todos los diferentes mercados.

### **3. Proceso Productivo**

A Continuación, se hará un breve resumen vía diagrama del proceso productivo que realiza la compañía con el fin de cumplir con el registro de procesos y continuar con el proceso de calidad que cada día se hace más exigente.

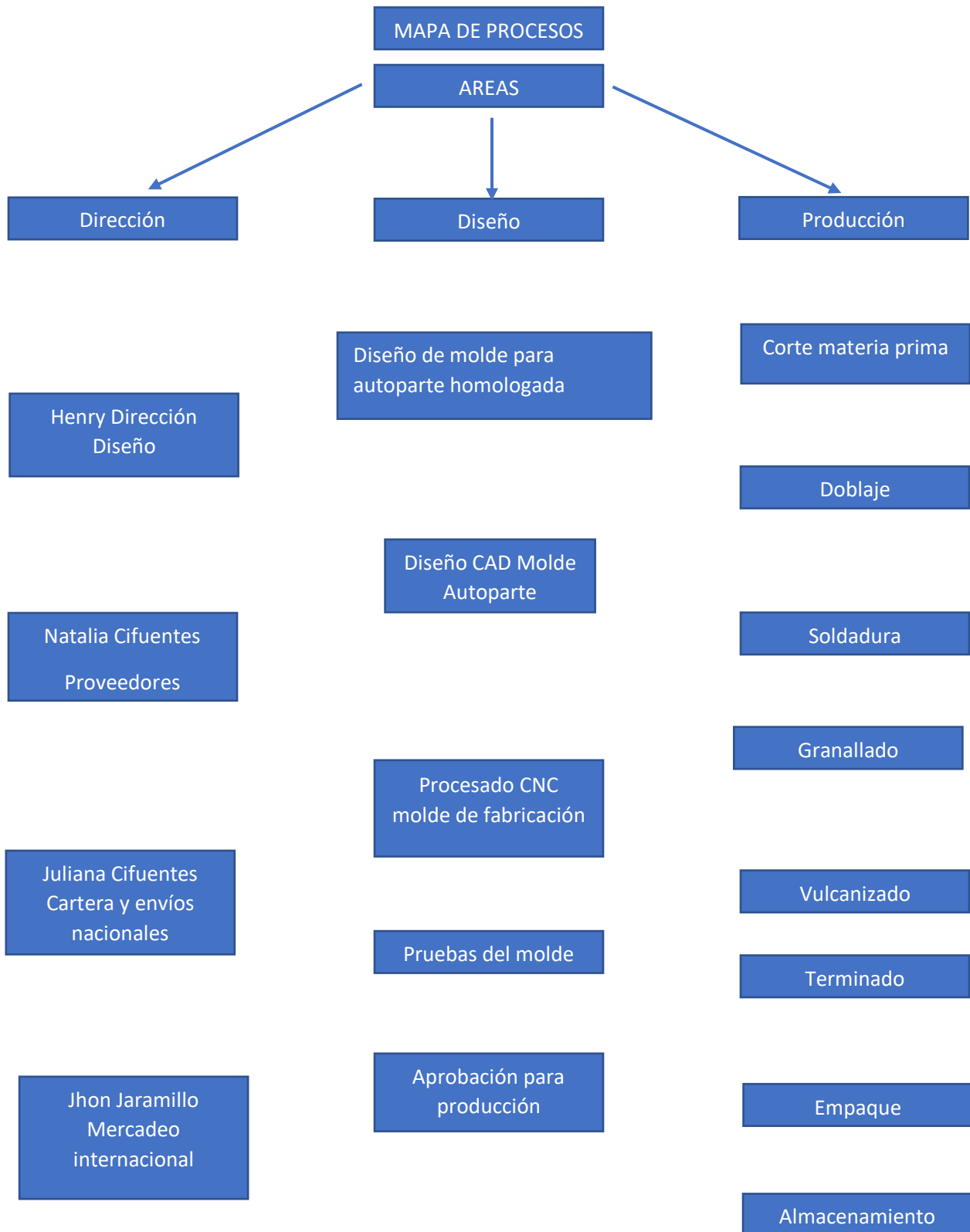
El proceso empieza con la necesidad de implementar o producir un repuesto nuevo ya sea porque no estaba en el portafolio de producto o porque ha salido un vehículo nuevo o un modelo nuevo donde la autoparte anterior no ha sido heredada al siguiente modelo debido al desarrollo del mismo, la empresa compra el repuesto OEM de parte original al fabricante inicial y se toman las medidas de este, se analiza la composición de materiales dobles, tipo de pintura y una de las partes más importantes el desarrollo tecnológico empleado en la producción del repuesto para determinar si es viable o no producirlo y si los costos serán acertados para dar el rendimiento que la empresa permite y establece desde las políticas internas en costos y beneficios.

Cuando el repuesto ha sido aprobado para ser replicado en el área de producción se realiza el presupuesto de materia prima necesaria para la puesta en marcha del proceso.

Posteriormente se realiza el diseño de modelado CAD y se ingresan los datos en la máquina CNC para modelar el molde que contendrá ya sea la autoparte completa en caucho o la pieza que ayudará a la vulcanización metal caucho.

Una vez terminado el molde, se realizan las diferentes pruebas de holgura elasticidad y resistencia ya que el caucho es un material que se puede malear a gusto en el proceso de vulcanizado y es necesario que mantenga las propiedades necesarias para cumplir con los requerimientos tanto de uso como de estética y calidad.

Ilustración 3. Mapa de Procesos



Fuente: elaboración propia

### **3.1 Especialidad de Producción**

La compañía se especializa en la fabricación de diferentes tipos de repuestos. Enunciando algunos de ellos tenemos: Las mangueras de paso de aire, los soportes de motor soportes de motor y cajas de cambios, soportes de suspensión y/o muelles y demás repuestos para vehículos que incluyen caucho metal. Sumado a ello se suman los repuestos que, por su complejidad productiva o facilidad de adquisición, se importan. Dado que, el trabajo de micro fundición en Colombia es difícil y costoso de realizar, los repuestos que están hechos con esta tecnología se importan. Este proceso garantiza que se logre cubrimiento de la producción de repuestos de las diferentes marcas que se usan a nivel nacional y en las regiones cercanas, en este caso Centroamérica y Sudamérica, estén cubiertas por la producción nacional de HC FERROCAUCHO S.A.S., y aprovechando la cadena de distribución, puestos de venta y vendedores con los que la empresa cuenta a nivel nacional se pueda vender los repuestos importados como producto complementario en el catálogo de la empresa, prevaleciendo el producto propio que es el que genera mayor rentabilidad al negocio de autopartes.

### **3.2 Materia Prima Importada**

La mayoría de la materia prima es importada y se utilizan productos de diferentes países, en primera instancia encontramos el hierro que en su mayoría se importa desde el territorio asiático más comúnmente desde china que es el tercer productor de este producto a nivel mundial y provee este material a precios muy competitivos comparados con los demás proveedores internacionalmente.

### **3.3 Capacidad Productiva HC FERROCAUCHO S.A.S.**

La capacidad productiva está siendo tomada en cuenta de acuerdo al incremento de producción

Actualmente la planta de producción cuenta con un aproximado de 60 empleados en la planta debido a diferentes factores:

Existe gran cantidad de producto terminado que se acumuló durante el final del confinamiento, mientras la economía estaba completamente detenida, la empresa sostuvo a la mayor cantidad de empleados produciendo hasta que el estado ordenó cierre total.

La reactivación económica no se ha reestablecido completamente

La planta de producción se encuentra en ampliación de espacios que permitirán mayor empleabilidad y mejor distribución del espacio productivo y bodega.

Se está realizando actualización de maquinaria tradicional.

Se implementará maquinarias nuevas al proceso productivo para garantizar la demanda proyectada tanto nacional como del mercado internacional.

#### **3.3.1 Capacidad Productiva Volumen**

La planta de producción está dotada con capacidad para trabajar a demanda, actualmente solo se realiza trabajos de 1 jornada laboral de 10 horas semanales y cuando se hace necesario se acude a los empleados para que realicen producción los días sábado a solicitud de la demanda.

#### **3.3.2 Cantidad de Producto**

Tradicionalmente se han usado moldes y máquinas de un solo repuesto por molde y por operación. Con la entrada en funcionamiento de las nuevas maquinarias, no solo se mejoran los

tiempos de salida de producto, sino que se está implementando para fin de año 2021 el uso de moldes que permitan desde 4 hasta 6 unidades por molde. Todo ello lleva a un incremento en eficiencia de un 700% tomando en cuenta la cantidad de producto y los tiempos de salida, sumado a ello se ahorra reprocesos finales debido al uso de tecnología de punta la cual no requiere de pulido final.

Actualmente se realiza el 100% de las actividades productivas dentro de la planta de producción, caso contrario al actual, cuando la producción alcanza picos de demanda y la planta no cuenta con la capacidad de respuesta, se ha acudido a realizar algunos procesos tercerizados como satélites para cumplir con estos picos de demanda de producto.

#### 4. Descripción del Producto

##### 4.1 Clasificación Arancelaria

8708409000 Soporte para bastidores

Ilustración 4. Ficha Técnica



Tomado de Catalogo de producto HC FERROCAUCHO

En catalogo se encuentra la referencia de la parte original que se le asigna a cada repuesto, esta se puede encontrar el manual de taller de cada vehículo.

En el Catálogo esta separados por marca, también se puede encontrar el número interno de repuesto HC y los demás vehículos a los que el repuesto le es compatible.

Producto Estrella de la Compañía

Soporte derecho de motor

Ilustración 5. Referencia Interna

Referencia interna	H1-114
Referencia de parte Original	BG1239060
Composición Principal	
Hierro	60%
Caucho	39%
Pegamento/ pintura	1%

Fuente: elaboración propia

Articulo doblado, pintado en color negro con pintura electrostática y vulcanizado con caucho de alta calidad.

*Ilustración 6. Articulo Doblado*



Fuente: Tomado de Catalogo de producto HC FERROCAUCHO

## 5. Plan de Mercado

### 5.1 Preselección de Mercados

Ilustración 7. Situación Actual de las Exportaciones de Colombia Hacia Costa Rico - Crecimiento 2016

HS6	Product Code	Product Label	Colombia's exports to Costa Rica						
			Value in 2020, USD thousand	Annual growth in value between 2016-2020, % p.a.	Share in Colombia's exports, %	Equivalent ad valorem tariff faced by Colombia	Quantity exported in 2020	Quantity unit	Unit value (USD/unit)
	8714	Parts and accessories for motorcycles and bicycles and for carriages for disabled persons, . . .	432	-16	8	3	40	Tons	10,800
	8703	Motor cars and other motor vehicles principally designed for the transport of persons, incl. . . .	238	-25	0	0	22	Tons	10,818
	8708	Parts and accessories for tractors, motor vehicles for the transport of ten or more persons, . . .	211	-8	1	4	15	Tons	14,067
	8704	Motor vehicles for the transport of goods, incl. chassis with engine and cab	85		0	1	24	Tons	3,542
	8716	Trailers and semi-trailers; other vehicles, not mechanically propelled (excluding railway and . . .	50	-33	0	0	21	Tons	2,381

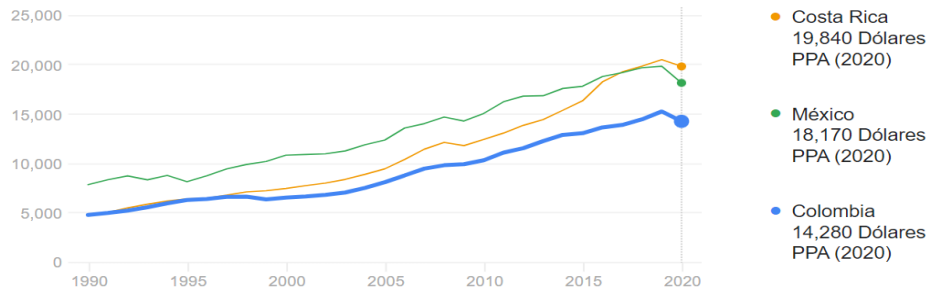
Fuente: Trade Map

Para el año 2020 se ha realizado proceso de exportación del producto en cuestión incluyendo la subpartida arancelaria 8708 partes de motor y bastidores desde Colombia hacia Costa Rica, pero no dadas diferentes factores bajaron drásticamente. El objetivo es tomar provecho de este mercado que ya existe y cubrir la necesidad actual con el producto de HC FERROCAUCHO quien en el pasado ya ha exportado a dicho país.

Establecer una relación duradera y mutuamente benéfica es de vital importancia, ya que no se pretende realizar exportaciones esporádicas sino crear un puente continuo de comercio entre ambos países que reactiven la economía.

Ilustración 8. Ingreso Percápita Colombia

### 14,280 Dólares PPA (2020)

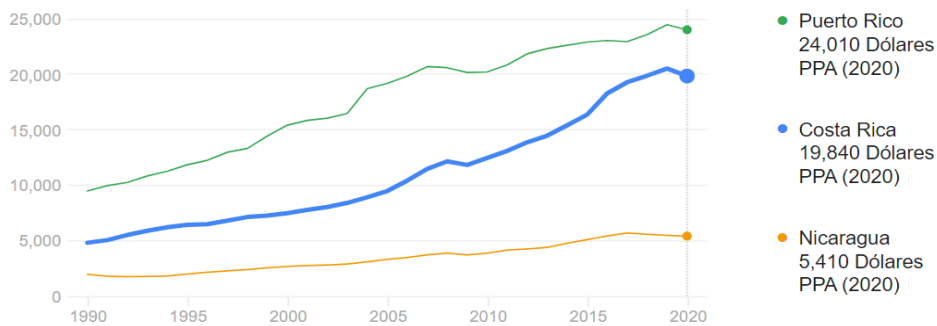


Las fuentes incluyen: Banco Mundial

Com

Ilustración 9. Ingreso Percápita Costa Rica

### 19,840 Dólares PPA (2020)

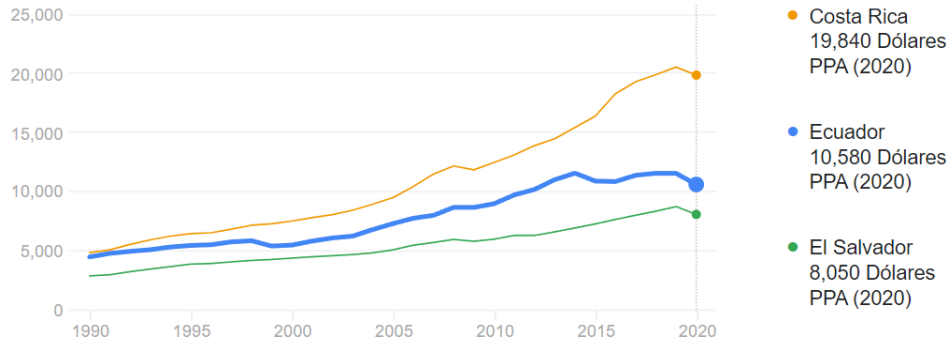


Las fuentes incluyen: Banco Mundial

Com

Ilustración 10. Ingreso Percápita Ecuador

## 10,580 Dólares PPA (2020)



Las fuentes incluyen: Banco Mundial

Comt

Todos los países mencionados presentan incremento constante en el ingreso Per cápita con una curva de descenso a juzgar por la situación económica mundial debido a la pandemia COVID 19. Dentro de estos países ha destacado Costa Rica con un crecimiento constante.

Es el tercer país con mayor densidad vehicular de Latinoamérica, según estudios del periódico La Republica 231 carros por cada 1000 personas

Ecuador según cifras de 2021 hay un promedio de 63 vehículos por cada 1000 personas

En Perú hay 5.4 vehículos por cada 1000 habitantes Según la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (Sunarp)

Adicionalmente a ello se toma en cuenta la situación actual del transporte internacional de transporte marítimo de contenedores. En contexto debido a la contingencia internacional, gran parte de los contenedores de carga se han quedado estancado en los diferentes puertos del mundo, especialmente en Los Estados Unidos donde reposan la mayor cantidad de ellos, esto genera un efecto de bola de nieve al cual se le suman los diversos factores que impiden que la

reactivación económica internacional fluya como se espera. El hecho de que haya pocas personas trabajando tanto en el comercio internacional hace que se encarezcan la mayoría de los diferentes tipos de cargas debido a que el transporte internacional se hace al mejor postor que pueda pagar porque la mercancía sea embarcada. Se tiene en cuenta la inflación internacional de los productos, los tiempos de espera extendidos para recibir los productos y la opción que se hace más atractiva para algunas cargas es el transporte aéreo en cual ha sido más costoso pero que gracias a la crisis actual provee tarifas más asequibles para algunos tipos de carga comparado con los costos actuales de una carga marítima y sumado a ello, se entiende que los tiempos del transporte aéreo son muchísimo más eficientes.

Aunque se haya tomado la decisión de exportar al país Costa Rica, se toma en cuenta esta coyuntura actual para realizar las conclusiones finales sobre exportar y también cuando realizarlo.

## **5.2 País Seleccionado – Mercado Objetivo**

Costa Rica

Ilustración 11. Bandera de Costa Rica



Fuente: <https://images.visitarcostarica.com/thumbs/bandera-de-costa-rica.jpg>

### **5.2.1 Ubicación Geográfica**

Ubicado en Centro América cuenta con gran biodiversidad y atracciones turísticas gracias sus hermosas playas y vistas.

### **5.2.2 Lenguaje**

Español

### **5.2.3 PIB Percápita**

1.840D anales superando por mucho a Ecuador y Perú en este estudio.

1.841

### **5.2.4 TLC**

Costa Rica en relación con Colombia Cuenta con tratado de libre comercio desde el 2013. Con tan solo una población de 4.6 millones de habitantes y produce más de 4500 productos para 146 países.

### **5.2.5 Forma de Negociar**

Las negociaciones han de ser lo más formales posibles, con Costa Rica si quieres establecer una relación más fuerte se ha de empezar con pie derecho y respetar la cultura. Son muy arraigados a que se cumplan los tiempos, para ellos la puntualidad es esencial ya que están muy arraigados desde la cultura estadounidense. Las citas deben ser acordadas para realizarse en la empresa y se debe confirmar con algunos días de antelación al encuentro como acto de cortesía. Normalmente se hace en los tiempos más cálidos y se usan horarios de 8:00 am hasta las horas de la tarde 15:30 de lunes a viernes.

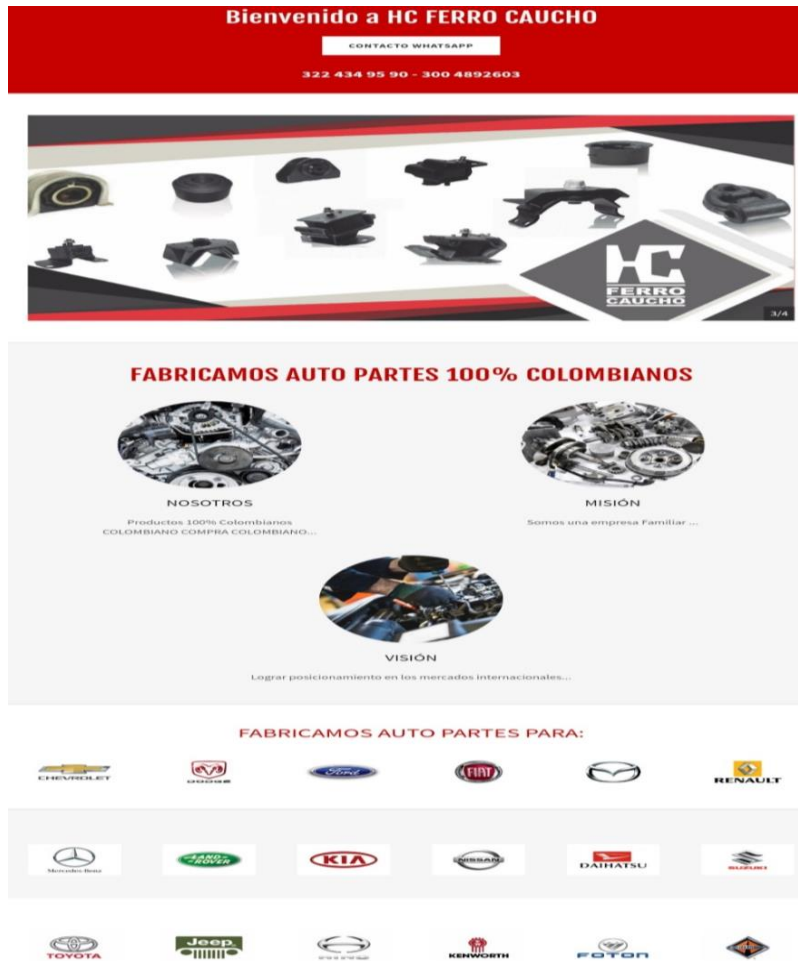
Para realizar las reuniones, en cuanto la vestimenta se suele ser muy formal, esto se hace para mantener un perfil de negocios mientras se establecen mejores relaciones, el trato con los costarricenses es de Don y Doña respectivamente para los más altos mandos. Los mandos consiguientes se tratan de señor y señora, es importante recalcar que el trato es formal pero cuando ya se tiene confianza se saluda a los hombres de abrazo y a las mujeres de beso en la mejilla.

También acordando la hora de la reunión se puede agendar un almuerzo para estrechar lazos y no hablar inicialmente de negociaciones. Primero se conoce con quien estás hablando y posteriormente cuando ya hay confianza se empieza a hablar de negociaciones.

### **5.3 Portal Web**

Donde puede encontrar catalogo completo de repuesto para las diferentes marcas de vehículos desde pequeños para personas hasta vehículos pesados de transporte de carga. Se tiene en cuenta las marcas más comercializadas y también se ofrecen otros tipos de soluciones que involucran otros productos provenientes del caucho como lo son los tapetes de desinfección que han sido de gran utilidad durante la contención sanitaria y de salud.

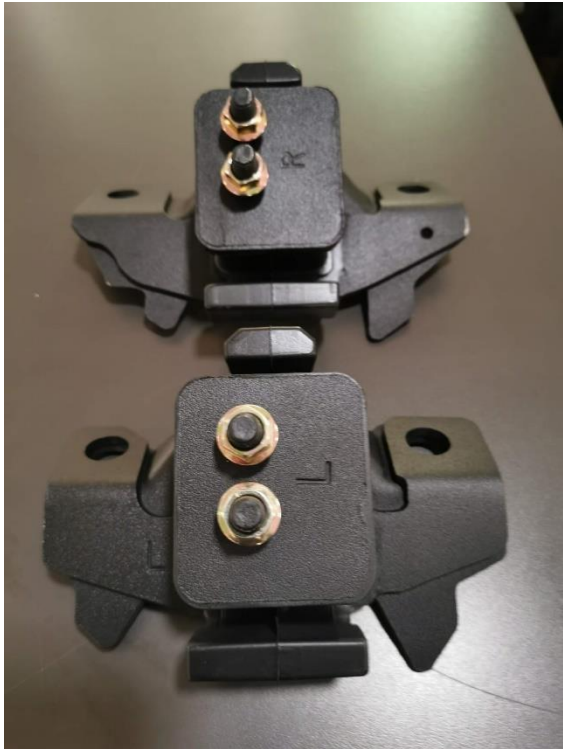
Ilustración 12. Portal Web



Captura Tomada de la página web principal de HC FERROCAUCHO

Aquí presentamos algunas fotografías de los repuestos.

Ilustración 13. Soporte de Motor Par



Fuente: [www.hcferrocaucho.com](http://www.hcferrocaucho.com)

Soporte de Motor Par soportes izquierdo y derecho con su respectiva señalización.

Productos basados en el repuesto original U homologado

Ilustración 14. Soporte para Motor



Fuente: [www.hcferrocaucho.com](http://www.hcferrocaucho.com)

Soporte para motor y para caja de cambios bielas compuestas con metal caucho y bujes internos

Sumado a ello la empresa cuenta con la introducción al mercado de la línea de cauchos para motocicletas. De los cuales se ha iniciado con las marcas más comerciales y el repuesto en cuestión es el caucho sprocket el cual se ubica en la parte final de la transmisión de la motocicleta entre el piñón final de transmisión y el rin de la motocicleta para garantizar que la conducción sea segura, que la transmisión sea suave, reducir el desgaste del conjunto de transmisión de la motocicleta y evitar la pérdida de energía en el proceso de transmisión.

Este repuesto se tomará como segunda línea de producción ya que solo se está distribuyendo en el territorio antioqueño y teniendo un costo aproximado final al público de 12.000 \$ COP

Aplicando la ley de Pareto la entro de los productos de mayor venta y mejor rentabilidad tenemos los soportes de motor y de caja en conjunto los soportes de suspensión y con las mangueras de paso de aire representan el 80% de los ingresos de la compañía y el otro 20% se obtiene de la venta de productos importados, y los demás productos como lo son topes de suspensiones, bujes de jera, barras estabilizadoras de suspensión, tapetes para vehículos , o rings, mangueras de paso hidráulico y otro tipo de soluciones para empresa y hogar que la empresa tiene como línea complementaria.

## **6. Proceso Internacionalización**

En la coyuntura de mercado internacional actual existe variedad de dificultades que instan detener el crecimiento de las economías y otras que alientan al crecimiento de las mismas he aquí algunas de estas dificultades y facilidades con las que la empresa colombiana y por consiguiente HC FERROCACUHO S.A.S atraviesa en el momento.

## **6.1 Documentación y Trámites requeridos para Realizar la Exportación**

Facturas comerciales firmadas por el expedidor.

Debe contener: Nombre completo y dirección del expedidor y del consignatario, fecha y lugar del envío, estación de salida y destino, país de origen, fecha del envío, cantidad y clase de paquetes.

Licencia de importación para determinados bienes.

Se realizará el envío de producto por el área de mayor comercio que es Buenaventura y se realizara entrega en Puerto Caldera con el termino FOB.

## **6.2 Transporte Internacional**

El transporte de estos productos se realiza vía marítima para países que lo permitan, para los países más cercanos se utiliza el transporte carretero únicamente como lo es en el caso de Ecuador, para el caso específico de Costa Rica se realiza transporte internacional marítimo debido a que no se presenta una vía directa de transporte carretero desde Colombia hasta Costa Rica, no una que resulte viable para el transporte de carga. Se toma en cuenta el transporte aéreo pero este producto no cumple con los requerimientos del mismo, debido a alto peso por unidad y poco volumen se hace necesario que se realice vía marítima, todo esto guiado desde el ahorro en costos de transporte.

La modalidad de exportación y experiencia nos ha dejado un abrebocas de solo vender a los proveedores con el termino de comercio Incoterm FOB para hacer el proceso más eficiente para ambas partes. Así de cada parte del transporte nacional se encargará la parte que corresponde a

cada país. La responsabilidad de la carga se termina para el exportador una vez el producto se encuentra estibado en el buque y en ese momento la recibe el comprador.

## **7. Plan de Inversión y Gastos**

### **7.1 Presupuesto de Exportación**

En las reuniones que se han realizado con la Junta Directiva de HC FERROCAUCHO S.A.S Liderada por el Sr Henry Cifuentes Jr., se ha presentado un presupuesto de inversión para el área internacional de la siguiente forma para garantizar la demanda proyectada tanto como nacional como internacional:

Se tiene un estimado para la inversión inicial en la cual se ha empezado con la adecuación de la planta de producción sacando de funcionamiento 2 máquinas de vulcanización que ya no son lo suficientemente eficientes en tiempo ni cantidad, estas 2 maquinarias serán reemplazadas por maquinas automatizadas que permitan en primera instancia reducir costos de fabricación. Como parte adicional la empresa fabrica sus máquinas a partir de maquinaria francesa para el procesado del caucho en la vulcanización con el metal e integra los sistemas para lograr la automatización del proceso, todo esto para garantizar control de temperatura del proceso, seguridad para el operario ya que se reduce al más mínimo la interacción del mismo, producto final sin necesidad de pulir ahorrándose una operación dentro del proceso productivo.

Realizara inversión en nuevas contrataciones para garantizar mayor cobertura en horarios laborales para pasar de un turno de trabajo a 2 jornadas de lunes a sábado con 48 horas semanales. El personal previsto a contratar seria de 15 personas más para lograr la eficiencia de los procesos, la mayor utilización de la maquinaria con tecnología de punta que permita a su vez

lograr una mejor administración de los recursos y reducir el desperdicio energético y de materia prima.

Se realizará adecuación completa del sistema eléctrico de la compañía, en la misma operación de tiempo se prevé cambiar el tejado de la planta de producción para garantizar tanto la seguridad de los operarios como del control de ambiente de los materiales de materia prima como de producto en proceso. Ello debido a que en la el área donde se encuentra la empresa el clima es frio y los materiales se pueden llegar a oxidad más fácilmente y perder calidad.

Por último, debido a que habrá nuevas máquinas se plantea ayudar al progreso de los empleados en plan carrera para pasar de tareas simples a procesos más especializados, para ello se prevé aportar el 80% del valor de capacitación en el área requerida para la operación de las maquinarias y procesos nuevos y así pasar del salario básico de la compañía a tener 1.5 veces el salario actual al operar maquinaria con mejores procesos y mayor responsabilidad.

Se destinará en esta primera etapa un aproximado de 250 millones de pesos y en segunda etapa se establecerá según la demanda de inicio del proyecto 100 millones de pesos más en materia prima para lograr el abastecimiento oportuno del mismo.

### **7.1 Gastos proyectados**

Realizar visita a la feria internacional vehicular en china para conseguir nuevos proveedores, tecnología de punta para el desarrollo de nuevos productos. Este viaje par 2 personas de la junta directiva con una duración de 7 días y un presupuesto de gastos de 15 millones de pesos colombianos para el mes de enero.

## 7.2 Estado de Resultados

Estado de resultados no proveídos por la empresa, se toman los valores presentados de crecimiento anual proyectado y realizado que la empresa permite. Alrededor de 10% de crecimiento anual se ha llevado a cabo desde el 2019 hasta ahora 2021 que se ha ralentizado la economía y para este año solo fue del 7.5 %. Aunque la empresa fue golpeada fuertemente por la situación de salubridad internacional, se ha mantenido a flote.

Las exportaciones indirectas que se venían realizando en la compañía desde el año 2020 han pasado del porcentaje 6% de la producción total anual

Se prevé con la entrada de la estabilización de la economía nacional y sumando la proyección internacional y la reinserción este mercado se proyecta para el año 2020 que se llegue a un estimado de 4% para el año 2022 tomando como base el país Costa Rica como oportunidad de negocio, una vez se hayan establecido mejores y mayores relaciones internacionales con este país y los demás países mencionados como Ecuador y Perú se proyecta llegar a un 8% para el año 2023 y 13% para el año 2024. Todo ello con la inversión que se tiene planeada.

## 8. Conclusiones

Dentro del proceso de investigación tomando en cuenta la diferentes variables tanto de factores externos e internos se toma la decisión de que el país más cercano a realizar exportación gracias a las oportunidades que presenta el país es Costa Rica, se ha determinado que las variable que componen este mercado generan mayor asertividad para lograr el éxito de la exportación de este producto y que se hace fácil el ingreso al mismo, basado en las experiencias antiguas en las diferentes negociaciones estudios de la coyuntura actual, estadísticas e ingreso per cápita del país, la facilidad de ingreso a éste, su agilidad y confianza al negociar y acordar precios, la certeza que ofrece este país a generar relaciones comerciales más estables en el largo plazo y de beneficio mutuo, de allí, se obtiene un panorama de mayor beneficio en este país el cual define la mayor parte de su economía en el turismo. Contando con gran variedad de vehículos para transporte de personas y que basados en la experiencia de la compañía consumen mayormente los repuestos que HC FERROCAUCHO S.A.S produce. También se toma en consideración algo muy importante con lo que la compañía cuenta y es la “intuición de negocio” del área directiva que el señor Henry Cifuentes Jr. ha expresado en la selección país.

## **9. Recomendaciones**

Para la fecha se recomienda a la compañía realizar la inversión de exportación a mediados del año 2022 cuando se haya estabilizado el transporte internacional de carga por el cual pasa el mundo entero; se toma en consideración que dentro del tiempo de la realización del proyecto se ha recibido proforma de pedido inicial de 18.000 USD en producto de parte de uno de los mayores distribuidores de Ecuador con los que ya se había tenido negociaciones anteriores, se recomienda utilizar este presupuesto para garantizar el volumen de producción de repuestos para los países más cercanos comercialmente hablando debido al tan cambiante mercado internacional que suele consumir producto de la fábrica mundial china y que gracias su desabastecimiento de materia prima genera beneficio para fortalecer los lazos de negociaciones comerciales con los países vecinos.

## 10. Webgrafía

<https://www.trademap.org> Proporciona información para estudio de mercado y estadísticas de comercio internacional

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/46656-logistica-internacional-pospandemia-analisis-industrias-aerea-transporte>

earrieta@larepublica.net | miércoles 14 noviembre, 2018 (Estudio Periódico la republica Costa Rica)

<https://procolombia.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-costa-rica>

<https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/quito/1/en-quito-hay-174-vehiculos-por-cada-1000-personas>

Fuente investigación Productores internacionales Hierro

<https://es.statista.com/estadisticas/600165/paises-lideres-en-la-produccion-de-mineral-de-hierro-a-nivel-mundial/>

Fuente Investigación mercado Internacional Caucho

<https://www.fiducentral.com/images/files/informeseconomicos/Informe%20caucho%20y%20caao%20final.pdf>

## 8 Anexos

### 8.1 Diagrama del Proceso Exportador

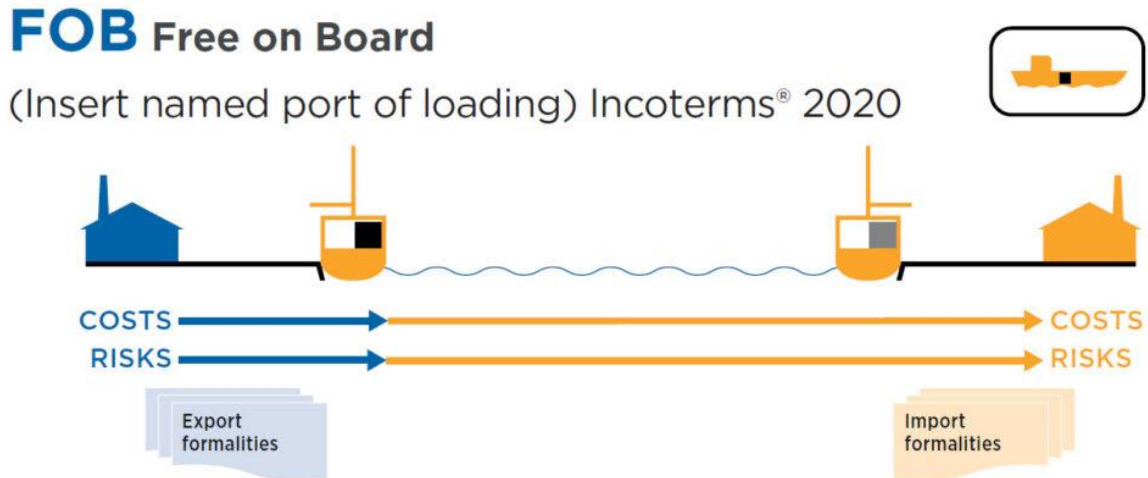
Ilustración 15. Descripción del proceso de Exportación



Fuente: <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/logistica-exportacion>

## 8.2 Plantilla de Costeo de la Exportación en Término FOB

Ilustración 16. Precio FOB



Fuente: <https://www.international-arbitration-attorney.com/es/icc-incoterms-in-international-trade/>