



**GESTIÓN DE RECURSOS Y SERVICIOS  
BIBLIOTECARIOS**

**Código**

FO-SB-  
12/v0

**ESQUEMA HOJA DE RESUMEN**

**Página**

**1/1**

**RESUMEN TRABAJO DE GRADO**

**AUTOR(ES):**

**NOMBRE(S):** RAMÓN ANTONIO      **APELLIDOS:** VÁSQUEZ GUTIÉRREZ

**NOMBRE(S):** BRYAN JULIÁN      **APELLIDOS:** MORA ANDRADE

**FACULTAD:** CIENCIAS EMPRESARIALES

**PLAN DE ESTUDIOS:** COMERCIO INTERNACIONAL

**DIRECTOR:**

**NOMBRE(S):** ÁLVARO ENRIQUE      **APELLIDOS:** GARCÍA GARCÍA

**TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS):** PLAN DE INTERNACIONALIZACION DE SILLAS BAR (PRODUCTO FABRICADO EN MADERA) PARA LA EMPRESA “MUEBLES LA PRIMAVERA” HACIA PANAMA

**RESUMEN**

La empresa MUEBLES LA PRIMAVERA (M.L.P.) ha tenido la necesidad de buscar nuevos mercados para enviar sus mercancías, ya que su socio comercial Venezuela, se encuentra en una crisis que se ha venido profundizando y afectando casi todas las actividades en este país, Es por eso que se quiere crear un plan de internacionalización del producto sillas bar, para la empresa en donde se busque investigar todas la ventajas y desventajas en cuanto a los trámites requeridos en el mercado objetivo (Panamá), envío de la mercancía; y analizar cuál será la mejor solución posible para poder llevar acabo dicho plan, las necesidades y requerimientos para producir este dicho producto, se tocan temas de la empresa para conocer como conocer su infrestructura y capacidad instalada, un análisis financiero, conociendo a su vez, si la empresa tiene la capacidad de responder a las oportunidades en el exterior, lo anteriormente mencionado, llevó a realizar un estudio de inteligencia de mercado, de la cual se justifica el mercado objetivo y se da toda una información coherente y necesaria para conocer mas a fondo las necesidades en este lugar. Se procedió a realizar un plan exportador para ejecutar la exploración del mercado estudiado, agregando una ficha técnica del producto a exportar y terminando luego con las estrategias que se recomiendan a la empresa, estrategias de distribución, promoción y aprovisionamiento que la ayudarán a posicionarse en Panamá.

**PALABRAS CLAVE:** Plan de internacionalización, sillas bar, estrategias, análisis financiero, socio comercial, oportunidades, mercado.

**CARACTERÍSTICAS:**

**PÁGINAS:** 85      **PLANOS:**           **ILUSTRACIONES:**           **CD ROOM:** 1

<b>Elaboró</b>		<b>Revisó</b>		<b>Aprobó</b>	
Equipo Operativo del Proceso		Comité de Calidad		Comité de Calidad	
<b>Fecha</b>	24/10/2014	<b>Fecha</b>	05/12/2014	<b>Fecha</b>	05/12/2014

PLAN DE INTERNACIONALIZACION DE SILLAS BAR (PRODUCTO FABRICADO EN  
MADERA) PARA LA EMPRESA “MUEBLES LA PRIMAVERA” HACIA PANAMA

RAMÓN ANTONIO VÁSQUEZ GUTIÉRREZ

BRYAN JULIÁN MORA ANDRADE

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIOS COMERCIO INTERNACIONAL

SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2017

PLAN DE INTERNACIONALIZACION DE SILLAS BAR (PRODUCTO FABRICADO EN  
MADERA) PARA LA EMPRESA “MUEBLES LA PRIMAVERA” HACIA PANAMA.

RAMÓN ANTONIO VÁSQUEZ GUTIÉRREZ.

BRYAN JULIÁN MORA ANDRADE.


Trabajo de grado presentado como requisito para obtener el título de:  
Profesional en Comercio Internacional.

Director:

ÁLVARO ENRRIQUE GARCÍA GARCÍA

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
PLAN DE ESTUDIOS COMERCIO INTERNACIONAL  
SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2017

	FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL ACTA DE SUSTENTACIÓN TRABAJO DE GRADO	Versión:	1/2013
		Página	1

SAN JOSÉ DE CÚCUTA, 31 de enero de 2017

Acta N° 01

PLAN DE ESTUDIOS: Comercio Internacional

LUGAR: Laboratorio Empresarial

**TITULO DEL PROYECTO:** “Plan de Internacionalización de Silla Bar (Productos Fabricados En Madera) para la Empresa Muebles la Primavera Hacia Panamá”

MODALIDAD: Trabajo Investigativo

**JURADOS:**

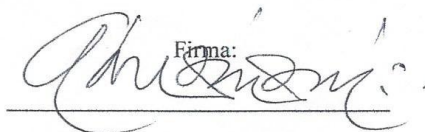
Nathalie Claire Raynaud Prado ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

Liliana Marcela Bastos Osorio ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

Nelson Emilio García Torres ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander


**DIRECTOR:**

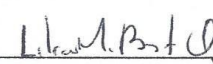
Álvaro Enrique García García

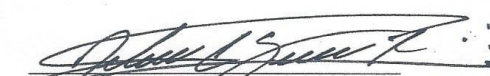
Firma: 

**NOMBRE DEL ESTUDIANTE**

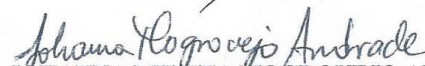
	CODIGO	CALIFICACIÓN		
		LETRA	NÚMERO	A-M-L
<u>Bryan Julián Mora Andrade</u>	1260479	Tres Punto Ocho	3.8	X
<u>Ramón Antonio Vázquez Gutiérrez</u>	1260391	Tres Punto Ocho	3.8	X

  
 Nathalie Claire Raynaud Prado

  
 Liliana Marcela Bastos Osorio

  
 Nelson Emilio García Torres

V°B°

  
**JOHANNA MILENA MOGROVEJO ANDRADE**  
 Coordinadora de Comité Curricular Comercio Internacional

## Contenido

	<b>pág.</b>
Introducción	14
1. Problema	15
1.1 Título	15
1.2 Planteamiento del Problema	15
1.3 Formulación del Problema	16
1.4 Sistematización del Problema	16
1.5 Objetivos	16
1.5.1 Objetivo general	16
1.5.2 Objetivos específicos	16
1.6 Justificación	17
2. Marco Referencial	19
2.1 Antecedentes	19
2.2 Bases Teórica	20
2.3 Marco Conceptual	25
2.4 Marco Espacial	27
2.5 Marco Temporal	27
3. Diseño Metodológico	28
3.1 Tipo de Estudio	28
3.2 Método de Investigación	28
3.3 Tipo de Investigación	28
3.4 Población y Muestra	29
3.5 Tratamiento de la Información	29

3.5.1	Técnica para la recolección de la información	29
3.5.2	Técnica procesamiento de la información	29
3.5.3	Presentación de la información	29
4.	Análisis del sector	30
4.1	Desarrollo Tecnológico e Industrial del Sector	31
4.2	Cadena Productiva	32
5.	Necesidades y requerimientos	34
5.1	Identificación del Producto a Exportar	34
5.2	Características Físicas, Químicas y Mecánicas del Producto a Exportar	34
5.3	Materia Prima	35
5.4	Insumos	35
5.5	Equipos y Máquinas	36
5.6	Control de Calidad	36
5.6.1	Higiene, seguridad y sanidad en planta.	37
3.7	Capacidad Instalada	38
5.8	Localización y Ubicación de la Empresa	38
5.9	Infraestructura	38
5.10	Precio del Producto en el Mercado Nacional	38
4.	Análisis Financiero	40
4.1	Plan de Producción	40
4.2	Consumos por Unidad de Producto	41
4.3	Capital del Trabajo	41
4.4	Proyección de Ventas	42
4.5	Gastos del Producto	42

4.6 Costos del producto	43
5. Matriz de Inteligencia de Mercado	45
5.1 Estructura Actual del Mercado	45
5.2 Mercado Objetivo	46
5.3 Justificación del Mercado Objetivo	47
5.4 Oferta Exportable	47
5.5 Perfil del Consumidor o Cliente	47
5.6 Productos Sustitutos	48
5.7 Productos Complementarios	48
6. Estudio de Mercado Internacional	49
6.1 Análisis del Mercado Objetivo	49
6.2 Identificación de Tratados Internacionales	52
6.3 Análisis de Países Productores	56
7. Plan exportador	58
7.1 Identificación del Tipo de Carga	58
7.2 Embalaje	58
7.3 Análisis de Transporte Nacional y Puerto de Embarque	58
7.4 Diseño de Modelo de DFI	59
7.5 Puertos de arribo a Mercado Destino	61
7.6 Análisis de Transporte local en Mercado Objetivo	61
7.7 Canales de Distribución en Mercado Objetivo	62
7.8 Documentos Comerciales, Logísticos, Normativo de la Operación	64
7.9 Etiquetados y Marcas	65
7.10 Lead time de la Exportación	65

7.11 Agentes directo e Indirectos que Intervienen	66
7.12 Determinación de Precios Internacionales (EXW, FOB, CIP, DDP)	67
7.13 Análisis de Precios en Destino	68
7.14 Ficha técnica del producto diagramas de la operación	69
7.15 Diagrama Logístico de DFI	70
7.16 Diagrama Documental	71
8. Plan Estratégico de Internacionalización	73
8.1 Estrategias de Distribución	73
8.2 Estrategias de Promoción	74
8.3 Estrategias de Aprovisionamiento	76
9. Análisis DOFA	77
9.1 Organismos de Apoyo	77
10. Balances Proyectados de Inversion	79
11. Conclusiones	80
12. Recomendaciones	81
Referencias Biligráficas	82



## Lista de Figuras

	<b>pág.</b>
Figura 1. Estadísticas del sector de muebles, volúmen de exportaciones y meta al 2018	30
Figura 2. Variación de las exportaciones de sillas bar en Norte de Santander	31
Figura 3. Cadena productiva	32
Figura 4. INCOTERM 2010 DDP	60
Figura 5. Puertos de Colombia y Panamá	61
Figura 6. Proceso de producción	70
Figura 7. Proceso de distribución física internacional	71
Figura 8. Proceso documental	72
Figura 9. Canal de distribución	74