

CAPACIDAD COMERCIAL DE LAS PYMES DEL SECTOR DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METALÚRGICOS BÁSICOS

LASCARRO NIEBLES BEYERIS VICTORIA

CC 1193553107

Código estudiantil: 20181495052

Correo: beyeris.lascarro@unisimon.edu.co

MERLANO ARROYO LUDYS ESTHER

CC 1002231750

Código estudiantil: 20181493478

Correo: ludys.merlano@unisimon.edu.co

PINEDA PADILLA WALDIR JOSE

CC 1046816739

Código estudiantil: 20181494581

Correo: waldir.pineda@unisimon.edu.co

ROJAS PATERNINA DEIGNA

CC 1002231750

Código estudiantil: 201812093897

Correo: deigna.rojas@unisimon.edu.co

Trabajo de Investigación del Programa **Administración de Empresas**

Tutor:

PhD. Eduardo José Salazar Araujo

El comercio internacional ofrece un sin número de oportunidades de expandir a las pequeñas y medianas empresas, dándole una oportunidad de crecimiento económico, donde la apertura comercial en el ámbito de exportaciones genera un beneficio significativo para la economía del país. Pero actualmente las pymes presentan bajos niveles de inserción en los mercados internacionales, debido a que se encuentran en desventaja competitiva frente a los grandes productores.

Considerando lo anterior, la presente investigación analiza la capacidad comercial de las Pymes del sector de fabricación de productos metalúrgicos básicos, localizadas en el departamento del Atlántico, buscando presentar alternativas de solución que permitan a estas unidades de negocio, a través de procesos de innovación, mejorar su capacidad comercial para acceder de manera gradual a los mercados internacionales, se por ello que este estudio busca dar respuesta a esta problemática a través de los siguientes objetivos.

Objetivo General.

Analizar como las pymes metalúrgicas de la ciudad de barranquilla podrían abrirse al mundo de las exportaciones e importaciones, donde el objetivo sea reducir las limitaciones comerciales y organizacionales.

Objetivos Específicos.

Identificar el comportamiento comercial de las pymes del sector metalúrgico localizadas en la ciudad de barranquilla Colombia, durante los años 2020 y 2021.

Analizar la capacidad comercial de las pymes metalúrgicas de la ciudad de barranquilla.

Proponer estrategias para que las pymes metalúrgicas puedan mejorar su capacidad comercial para atender mercados internacionales.

El diseño metodológico de esta investigación se enmarca en el paradigma positivista, a través de un estudio cuantitativo de corte transversal, no experimental, para ello se empleó encuesta cerrada a una muestra de 30 empresas del sector objeto de estudio, empleando la técnica de muestreo por conveniencia. Como herramientas para el procesamiento de datos se empleó el software SPSS a través del cual se realizó un análisis de correlaciones bivariadas entre la capacidad comercial y el grado de internacionalización de las pymes del sector metalúrgico ubicadas en la ciudad de Barranquilla.

Dentro de los principales hallazgos se resalta que la capacidad comercial de las Pymes Manufactureras del sector de fabricación de productos metalúrgicos básicos ubicadas en el departamento del Atlántico presenta las siguientes características mecanismos de distribución eficientes, perdurabilidad y vida útil de los artículos metálicos , como conclusión el departamento del Atlántico brinda a las pymes la oportunidad de crecer es la introducción de mejoras innovativas y capturar nuevas oportunidades en el mercado internacional que a su vez por el acuerdo de libre comercio se puede lograr conexiones de escalas en el abastecimiento de materia prima, nuevos equipamientos y modelos de producción.

Al mismo tiempo unas de las barreras que se presenta en el desarrollo de las pymes metalúrgicas es la dificultad de acceder a la financiación, en ocasiones por la desconfianza de los bancos frente a las pymes debido a la falta de información respecto al volumen de ventas, potencial de crecimiento, inasistencia o manipulación de información contable y deficientes manejos administrativos, para acceder a los mercados internacionales, la capacidad comercial de las pymes estudiadas es buena, ya que el 60% de las empresas

metalúrgicas cuenta con la capacidad de producción para atender de forma consistente nuevos mercados nacionales como internacionales.

Finalmente, este estudio concluye que la capacidad comercial de las Pymes del sector metalúrgico para acceder a mercados internacionales es deficiente, ya que la mayoría de estas organizaciones no cuenta con una capacidad de producción suficiente para atender de manera constante los mercados internacionales, así mismo, no cuentan con canales de distribución apropiado ni experiencia logística, lo que dificulta su acceso al mercado global.

Palabras clave: Capacidad Comercial, Internacionalización, Pymes, Negocios Internacionales

COMMERCIAL CAPACITY OF SMES IN THE METALWORKING SECTOR

ABSTRACT

International trade offers several opportunities to expand small and medium-sized enterprises, giving it an opportunity for economic growth, where trade openness in the field of exports generates a significant benefit for the country's economy. But currently SMEs have low levels of insertion in international markets, because they are at a competitive disadvantage compared to large producers.

Considering the above, this research analyzes the commercial capacity of SMEs in the manufacturing sector of basic metallurgical products, located in the Atlántico department, seeking to present alternative solutions that allow these business units, through innovation

processes, to improve their commercial capacity to gradually access international markets,

That is why this study seeks to respond to this problem through the following objectives.

General Objective.

Analyze how the metallurgical SMEs of the city of Barranquilla could open up to the world of exports and imports, where the objective is to reduce commercial and organizational limitations.

Specific Objectives.

Identify the commercial behavior of SMEs in the metallurgical sector located in the city of Barranquilla Colombia, during the years 2020 and 2021.

Analyze the commercial capacity of metallurgical SMEs in the city of Barranquilla.

Propose strategies so that metallurgical SMEs can improve their commercial capacity to serve international markets.

The methodological design of this research is framed in the positivist paradigm, through a quantitative study of cross-sectional, not experimental, for this purpose a closed survey was used to a sample of 30 companies in the sector under study, using the technique of sampling for convenience. SPSS software was used as tools for data processing through which an analysis of bivariate correlations between the commercial capacity and the degree of internationalization of SMEs in the metallurgical sector located in the city of Barranquilla was carried out.

Among the main findings it is highlighted that the commercial capacity of the Manufacturing SMEs of the manufacturing sector of basic metallurgical products located in the department of the Atlantic presents the following characteristics mechanisms of efficient

distribution, durability and useful life of the metallic articles, as a conclusion the department of the Atlantic offers SMEs the opportunity to grow is the introduction of innovative improvements and capture new opportunities in the international market that in turn by the free trade agreement can achieve connections of scales in the supply of raw materials, new equipment and production models.

At the same time, one of the barriers that arises in the development of metallurgical SMEs is the difficulty of accessing financing, sometimes due to the distrust of banks in front of SMEs due to the lack of information regarding the volume of sales, growth potential, non-attendance or manipulation of accounting information and poor administrative management, to access international markets, the commercial capacity of the SMEs studied is good, since 60% of metallurgical companies have the production capacity to consistently serve new national and international markets.

Finally, this study concludes that the commercial capacity of SMEs in the metallurgical sector to access international markets is deficient, since most of these organizations do not have sufficient production capacity to constantly serve international markets, likewise, they do not have appropriate distribution channels or logistics experience, which hinders their access to the global market.

Keywords: Commercial Capacity, Internationalization, SMEs, International Business

REFERENCIAS

1. Aguilera Saborit, G. y Aguilera Saborit, G. (2008). El proyecto educativo de la brigada de 2do año de contabilidad y finanzas en el instituto superior minero metalúrgico. Algunas indicaciones para su perfeccionamiento. Pedagogía

Universitaria V 13, N. 2, 2008. Ciudad de la Habana, Cuba: Editorial Universitaria.

Recuperado

de

<https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/22521?page=8>.

2. Banco mundial. (2019) comercio: entendiendo a la pobreza. Recuperado de:
<https://www.bancomundial.org/es/topic/trade/overview>
3. Casanova, F. (2009). Anotaciones a partir de una conferencia internacional de sindicatos metalúrgicos. Montevideo, Switzerland: Organización Internacional del Trabajo. Recuperado de
<https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/8971?page=2>.
4. Castro Pérez, B. y Castro Pérez, B. (2014). Promociones en espacios comerciales. IC Editorial.
<https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/44540?page=12>
5. Antúnez, A. M. C., Fernández, A. B. M., & Araujo, E. J. S. (2020). La situación financiera de las agencias de viaje en Córdoba (España). *Revista Ibérica de Sistemas e Tecnologías de Informação*, (E36), 56-70.
6. Chávez Méndez, Y. Serrano Galindo, J. J. y Ramírez González, J. (2014). Gestión y formación de PyMEs tecnológicas. Grupo Editorial Éxodo. Recuperado de
<https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/130325?page=36>.
7. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN - DANE. Encuesta Nacional de Micro establecimientos de Comercio, Servicios e Industria. 2000,2001 y 2002.page=5 <https://www.redalyc.org/pdf/1002/100220350006.pdf>
8. Domínguez Garrido, M. C. (Coord.), López-Gómez, E. (Coord.) y Cacheiro-González, M. L. (Coord.) (2021). Investigación e internacionalización en la formación basada en competencias. Dykinson. Recuperado de
<https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/182217?page=72>.
9. Gutiérrez Delgado, J. B. (2018). Ley de los impuestos generales de importación y exportación. México, D.F, Mexico: Tax Editores Unidos. Recuperado de
<https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/40302?page=326>.
10. J. Gelmetti, C. (2012). Pymes globales: estrategias y prácticas para la internacionalización de Pymes (2a. ed.). Buenos Aires, Argentina, Argentina:

- Ugerman Editor. Recuperado de <https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/78907?page=20>.
11. J. Gelmetti, C. (2012). Pymes globales: estrategias y prácticas para la internacionalización de Pymes (2a. ed.). Buenos Aires, Argentina, Argentina: Ugerman Editor. Recuperado de <https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/78907?page=78>.
12. J. Gelmetti, C. (2012). Pymes globales: estrategias y prácticas para la internacionalización de Pymes (2a. ed.). Buenos Aires, Argentina, Argentina: Ugerman Editor. Recuperado de <https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/78907?page=28>.
13. Martínez Carazo, P. C. (2009). Pyme: estrategia para su internacionalización. Barranquilla Colombia, Colombia: Universidad del Norte. Recuperado de <https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/69795?page=21>.
14. Pardina Carranco, M. P. Internacionalización de pymes. Madrid: Ministerio de Educación y Formación Profesional de España, 2015. p. <https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/49401?page=15>
15. Pardina Carranco, M. P. Internacionalización de pymes. Madrid: Ministerio de Educación y Formación Profesional de España, 2015. p. <https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/49401?page=15>
16. Pardina Carranco, M. P. Internacionalización de pymes. Madrid: Ministerio de Educación y Formación Profesional de España, 2015. p. <https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/49401?page=15>
17. Pardina Carranco, M. P. Internacionalización de pymes. Madrid: Ministerio de Educación y Formación Profesional de España, 2015. p. <https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/49401?page=15>
18. Paz, H. R. y Rodolfo Paz, H. (2008). Canales de distribución: gestión comercial y logística (3a. ed.). U, German Editor. <https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/76765?page=5>
19. Pérez Romagnoli, E. (2009). Aproximaciones comparativas sobre los talleres metalúrgicos para la vitivinicultura moderna: los pioneros Antonio Baldé, Gil Miret y Carlos Berri en Mendoza. Buenos Aires, Argentina, Argentina: Red Mundo

<https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/20853?page=6>.

20. Puyana Silva, D. (2005). EXPANSION E INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES AGROINDUSTRIALES COLOMBIANAS. *Civilizar: Ciencias Sociales Y Humanas*, 5(8), 93-107. <https://doi.org/10.22518/16578953.802>
21. Rodríguez, R. (2006). Los residuos minero-metalúrgicos en el medio ambiente. Madrid, Spain: Instituto Geológico y Minero de España. Recuperado de <https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/52567?page=128>.
22. Salazar-Araujo, E. (2021) Internacionalización de Pymes, La inserción de PYME'S del departamento del Atlántico (Colombia) en los mercados internacionales. ESEADE
23. Salazar-Araujo, E. J., Pozzo, D., & Cazallo-Antunéz, A. M. (2020, June). Innovation capacity vs. internationalization capacity: The case of Colombian manufacturing SMEs of the Atlantic region. In *2020 15th Iberian Conference on Information Systems and Technologies (CISTI)* (pp. 1-6). IEEE.
24. Salazar-Araujo, E. J., Trujillo, K. A. M., & Solano, J. M. M. (2020). Análisis de las exportaciones del sector manufacturero en los departamentos con mayor índice de desarrollo industrial en Colombia. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(90), 564-578.
25. Sistema único de información jurídica (2015). Consejo Superior de comercio Exterior: <http://suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/30019997>
26. Vega Rodríguez, R. A. (2011). PYMES: reflexiones para la pequeña y mediana empresa en Colombia. Editorial Politécnico Grancolombiano. <https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/70783?page=1>