

**COLOMBIA 2013: DESCRIPCION DEL CONFLICTO EXISTENTE ENTRE
EMPRESAS QUE MANUFACTURAN Y EMPRESAS QUE IMPORTAN Y/O
COMERCIALIZAN VEHICULOS Y/O AUTOPARTES**

Ensayo

PRESENTADO POR

JORGE AUGUSTO CÁRDENAS ACOSTA

CÓDIGO DIPLOMADO: 4005725 - CODIGO ALUMNO: 0100646



**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA (FAEDIS)
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
DIPLOMADO EN ALTA GERENCIA**

Bogotá, D.C.

2013

INTRODUCCIÓN

La apertura económica se inició en Colombia en el período 1990 – 1994, cuando un grupo importante de economistas nos presentaron esta opción como la panacea que se materializaría en altas tasas de crecimiento, pleno empleo, inserción internacional, mejoría de salarios, etc. En lo transcurrido desde allí hasta el año 2013, muchos acontecimientos desafortunados para la sociedad nuestra siguieron a la apertura; entre otros, crecimiento económico bajo, desempleo con tasa alta, índices de equidad de la sociedad colombiana destruidos y crecimiento de pobreza.

Dos sectores importantes han visto afectación en la actualidad, el sector que ensambla vehículos y el sector que manufactura autopartes, estos dos sectores perciben pérdida de terreno frente a los productos importados quienes han infiltrado el mercado colombiano con una altísima oferta de productos a unos precios favorables ofrecidos a los clientes colombianos que demandan este tipo de bienes.

BREVE HISTORIA DEL SEGMENTO VEHICULAR EN COLOMBIA

Tímidamente vemos que el primer automóvil o vehículo automotor que llegó a Colombia, fue traído a la ciudad de Medellín; el automotor perteneció al empresario antioqueño Carlos Coroliano Amador Fernández (Medellín, 1835 – octubre 13 de 1919) quien el 19 de Octubre de 1899 cerca del medio día salió, a la calle a mostrar esta maravilla tecnológica importada de Francia y con marca Dion-Bouton Tipo D. (wradio, 2013).

La industria automotriz propiamente dicha hace su aparición en los años 60 del siglo XX, su evolución hasta finales de este siglo presenta un comportamiento con crecimiento regular. A partir de 1955 se instalaron en Colombia fábricas de vehículos y un sin número de fábricas que proporcionan autopartes para el ensamble de los mismos.

Los primeros intentos por desarrollar fábricas de automotores fueron en Barranquilla, la planta creada para esta operación se llamó "Dugand Hermanos y Cía. Ltda." en 1951 y fue dirigida por el ingeniero Jack Mocacin. Estaba situada en la carrera

44 entre calles 43 y 44 de Barranquilla donde se montaron automóviles Volkswagen y Studebaker pero la planta la cerró el gobierno por falta de divisas. (Eltiempo.com, 2011)

El 27 de julio de 1956 inicia en Bogotá la obra para dar origen a la Fábrica Colombiana de Automotores S.A. – Colmotores con una inversión de 5 millones de pesos. (Gmcolmotores, 2012).

A finales de 1961 el empresario Leónidas Lara, había comenzado a ensamblar los populares camperos Jeep CJ5, Wagoneer, Gladiator y Commando en su planta de Bogotá. (Proexportcolombia, 2012).

La ensambladora Fábrica Colombiana de Automotores S.A. – Colmotores inicia operaciones el 1 de febrero de 1962. (Gmcolmotores, 2012).

En 1969 entra en funcionamiento la ensambladora SOFASA, ubicada en Envigado Antioquia. (Proexportcolombia, 2012).

La hechura del primer carro auténtico colombiano, el Cacique Tayrona, nace en 1971. (Eltiempo.com, 2011).

La CCA entra en funcionamiento en Colombia el año 1973. (Andi, 1973).

Industria Vehicular Colombiana Periodo 2000 a 2013

En este período debemos destacar el año 2008 cuando Hino abre en Colombia su planta para ensamble de camiones; en el mes julio de 2009 celebró el ensamble de su unidad número mil. (Hinocolombia, 2012).

Con el fin de ilustrar al lector la evolución de la venta de vehículos en Colombia para los primeros trece (13) años del siglo XXI, en términos generales se observa crecimiento en venta para el período 2000 a 2012. (Proexportcolombia, 2012).

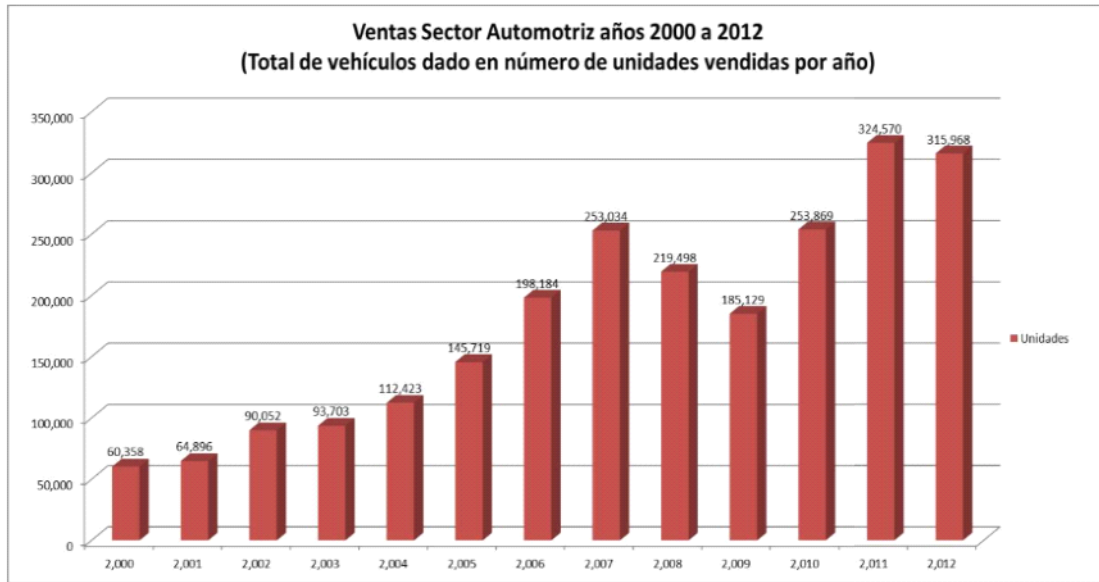


Ilustración 1 Ventas sector 2000 a 2013. (Proexportcolombia, 2012).

Se analiza de la ilustración anterior el período 2000 a 2007 donde se percibe un crecimiento incremental en la venta de vehículos, siendo el 2007 el año en que se vendió más vehículos durante el transcurso de estos ocho años. En el cuadro que sigue a continuación se extrae el período 2007 a 2009 donde se observa una disminución en la venta de vehículos usando como referencia el año 2007. (Proexportcolombia, 2012).

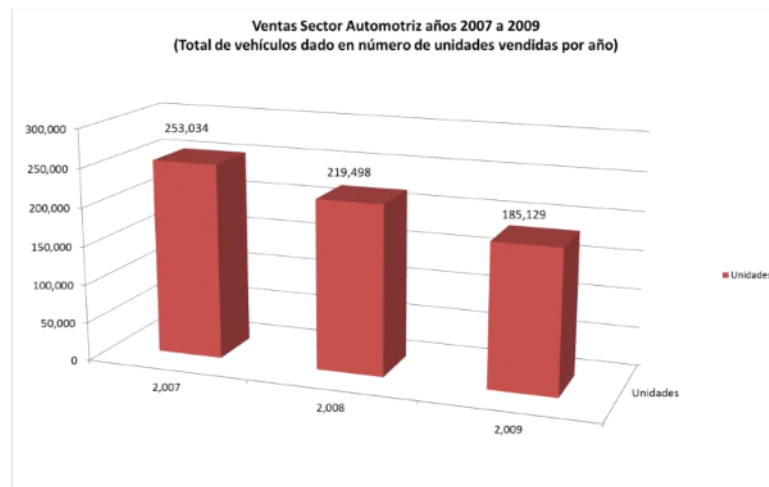


Ilustración 2 Ventas sector 2007 a 2009. (autor, 2013)

Por último se extracta los años 2010, 2011 y 2012 donde se resalta un crecimiento importante si comparamos las ventas anuales de vehículos con el año 2007 (hasta el momento el año de mayor venta de vehículos en Colombia) todos estos años superan la cifra de venta de este año referencia en un número significativo. (Proexportcolombia, 2012).

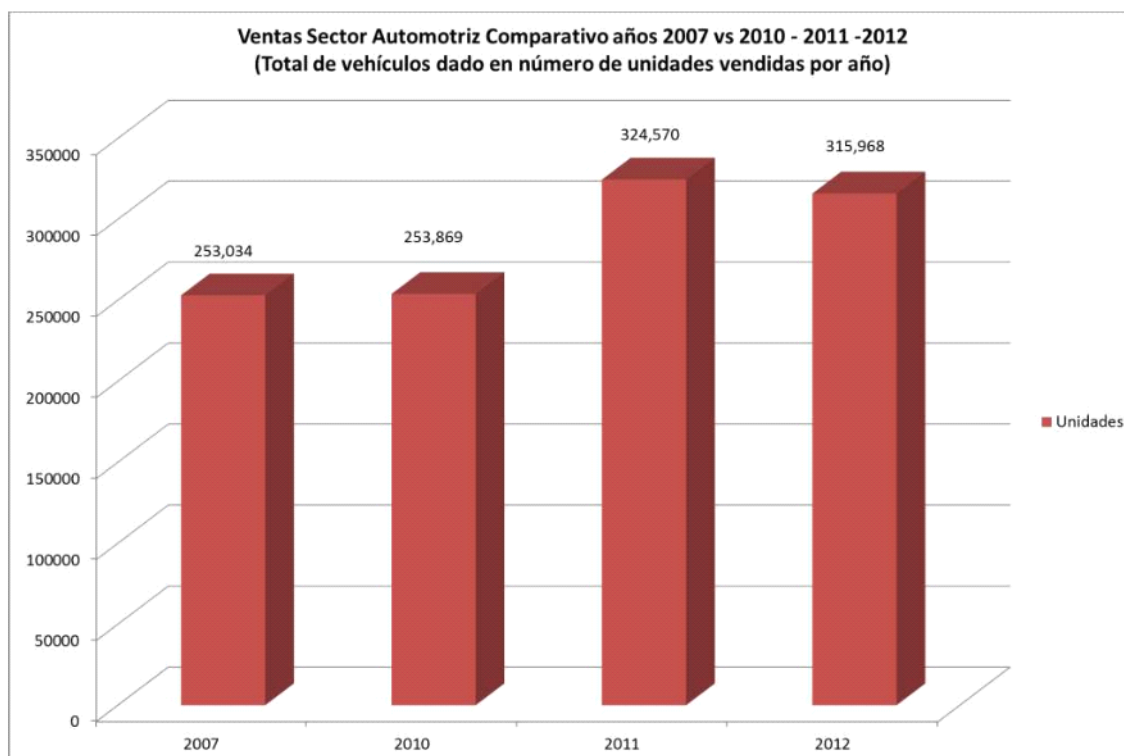


Ilustración 3 Ventas sector 2007 vs 2010 a 2012. (autor, 2013)

En el cuadro que continua, se analizan las cifras correspondientes a los primeros trimestres para los años 2011 a 2013; en la información suministrada por Econometría se puede observar que en el acumulado de ventas enero a marzo de 2013 se vendieron al detal en Colombia 66.433 vehículos nuevos a los usuarios finales de las diferentes marcas, la cifra evidencia un decrecimiento del -23,1% con respecto a lo que se vendió en el mismo periodo del año 2012 (81.802); analógicamente comparando la venta de 2013 (66.433) con las realizadas en 2011 (78.618), las cifras nos muestran también un decrecimiento de -18.3%.

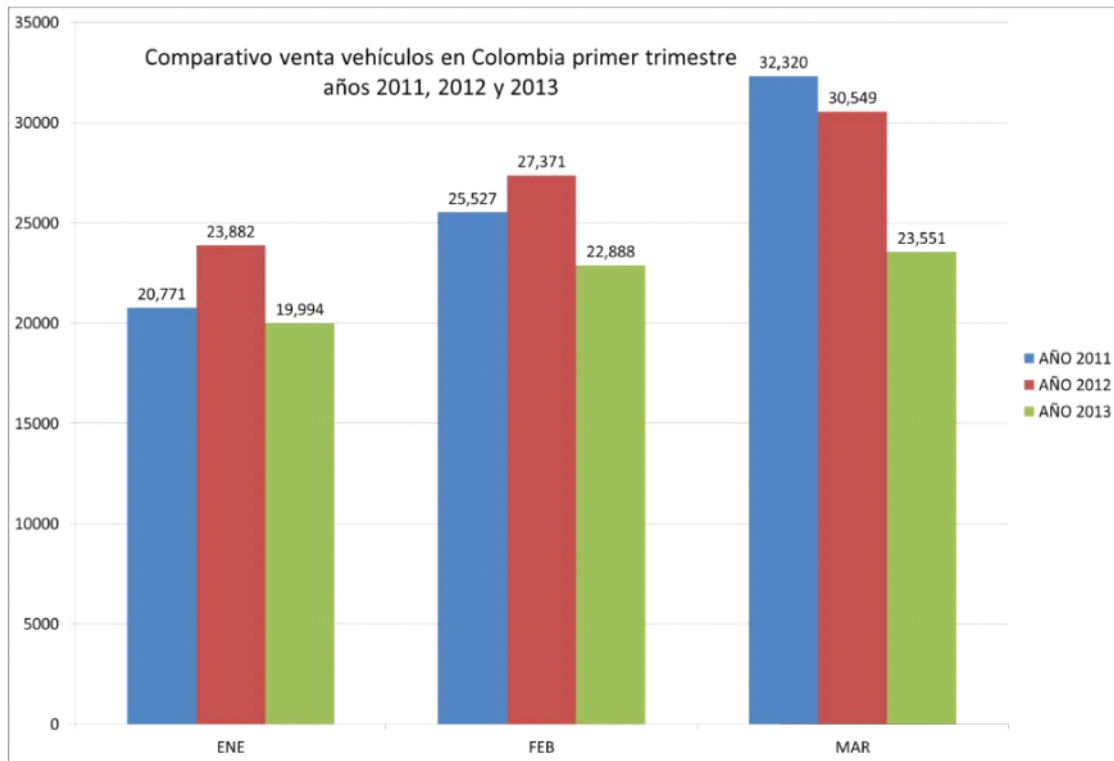


Ilustración 4 Ventas Primer Trimestre 2011 a 2013 (autor, 2013)

Atendiendo a la información expuesta anteriormente inferimos según muestra la primera ilustración que la tendencia de la venta de automóviles en Colombia durante el siglo XXI siempre va al alza, en esa ilustración se destaca un primer pico en altas ventas para el año 2007 el cual tomo como referencia, en la segunda ilustración a partir de este año se ve un decrecimiento reiterado en ventas durante los años 2008 a 2009 lo cual se explica en la explicación que expresa “La crisis de la industria automotriz de 2008-2010 se enmarca en la crisis financiera global en la industria automotriz que comenzó durante la segunda mitad de 2008” (Wikipedia.es, 2013).

Siguiendo el orden de ideas, en la ilustración 3 comparo el año 2007 con los periodos completos hasta el año 2012 donde se muestra un tímido crecimiento en ventas para el año 2010, un aumento importante en ventas para el año 2011 con un posterior decrecimiento en ventas para el año 2012 respecto al año 2011.

Se cierra el ciclo con la ilustración 4 donde se toman los años 2011 a 2013 haciendo un comparativo para los meses Enero a Marzo donde observamos que la venta de vehículos para el año 2013 se hace inferior comparativamente con sus mese homólogos para los años anunciados.

Como comentario final podemos concluir que efectivamente en el período Enero a Marzo de 2013 las ventas han disminuido lo que hace mucho más complicado el comercializar vehículos en nuestro país debido a la disminución de la demanda, también hacen más competida la venta de automotores por la existencia de muchas marcas y comercializadores que están apuntando a tomar una mejor parte de la torta del mercado nacional.

BREVE ANÁLISIS DEL CONFLICTO MANUFACTURA VS IMPORTADOR COMERCIALIZADOR

Según vimos en el apartado anterior, debemos resaltar los datos que muestran el primer trimestre para cada uno de los años 2011, 2012, 2013 con un destacado descenso en las ventas de vehículos para 2013; también se observa que las ventas de los años 2010, 2011, 2012 comparadas con el primer pico alto en ventas en Colombia del año 2007 siempre han crecido. Partiendo de lo expuesto anteriormente, allí evidencio la existencia de un conflicto el cual traigo a colación en este ensayo al analizar que Colombia viene desde hace años sufriendo una perdida en la venta de vehículos ensamblados localmente la cual se observa en el mercado por la afectación que han sufrido las ensambladoras quienes han cedido terreno desde los comienzos de la apertura económica decretada por el expresidente Cesar Gaviria y declarada 1991. Desde ese momento se han suscrito diferentes acuerdos comerciales internacionales que merecen ser conocidos, estos acuerdos de una u otra manera han impactado la fabricación local de vehículos y acto reflejo han causado desconcierto en el segmento autopartista.

Acuerdos Comerciales Internacionales

A partir de esta apertura, Colombia ha firmado o negociado otros acuerdos comerciales, los cuales se relacionan a continuación.

Acuerdos Comerciales Vigentes. Se destacan los siguientes:

COMUNIDAD ANDINA. (Andi, 2013)

G-3 (MÉXICO), integrado por México, Colombia y Venezuela, donde las importaciones son libres desde 2003. (Andi, 2013).

CHILE, las importaciones son libres desde 1998. (Andi, 2013).

MERCOSUR, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, donde el período de desgravación está en curso. (Andi, 2013).

Triángulo Norte Centroamérica, integrado por El Salvador, Guatemala, Honduras, Fue puesto en vigencia en 2010. (Andi, 2013).

SUIZA (parte de EFTA), en vigencia junio 2011. (Andi, 2013).

Acuerdos Comerciales Ya Negociados. Con vigencia reciente:

CANADÁ, se anunció vigencia a partir de agosto 15 de 2011. (Andi, 2013).

ESTADOS UNIDOS – TLC, el proceso culmina con la publicación del Decreto 993 del 15 de mayo de 2012, mediante el cual se promulga el "Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América", sus "Cartas Adjuntas" y sus "Entendimientos", la Proclama es un requisito necesario para la entrada en vigor del Tratado.EFTA (Islandia, Liechtenstein, Noruega). (Andi, 2013).

UNION EUROPEA, ya se cerró la negociación. El 26 de junio de 2012 tuvo lugar en Bruselas la firma del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea (UE), Perú y Colombia. (Andi, 2013).

COREA, Colombia y Corea del Sur firmaron en Seúl el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre ambos países fecha de firma Febrero 21 de 2013. "Trataremos de que el acuerdo entre en vigor antes de finales de este año", declaró el ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, Sergio Díaz-Granados, que junto con su homólogo surcoreano, Bark Tae-ho, firmó el texto definitivo del TLC en la capital surcoreana. (Semana, 2013).

Acuerdos Comerciales En Negociación. Tenemos los siguientes:

PANAMÁ, luego casi tres años de suspendidas las negociaciones entre Colombia y Panamá para la firma del Tratado de Libre Comercio, se está muy cerca de cerrar el acuerdo. Entre 28 y 31 de Mayo de 2013 se inicia la séptima ronda de negociación y se espera que allí culmine con éxito el proceso. (Dinero.com, 2013).

TURQUÍA, en el acuerdo entre Colombia y Turquía se han adelantado seis rondas de negociación, pero el pasado mes de agosto, el ministro de Comercio, Sergio Díaz-Granados, señaló que este acuerdo “está en un punto crítico” porque no se ha encontrado un balance entre ambos países. (Andi, 2013).

El TLC de la Alianza del Pacífico, fue planteado por Perú y acogido por los países que la integran (Chile, Colombia, Perú y México), para asegurar que haya libertad en la circulación de bienes, servicios capitales y personas. Las negociaciones iniciaron en junio del año pasado y se firmó el 22 de Mayo de 2013. (Elespectador.com, 2013).

ISRAEL, ya se concluyeron cuatro rondas de negociación, para abril de 2013 se espera la quinta (Dinero.com, 2013).

Acuerdo de Asociación Económica (EPA), Japón y Colombia iniciaron las negociaciones para la firma de un futuro. La primera ronda se realizó el 17 de diciembre de 2012 y se espera que este año se le dé continuidad. (Dinero.com, 2013).

COSTARICA, en el marco de la VII cumbre de países de la Alianza del Pacífico, los presidentes de Colombia, Juan Manuel Santos, y de Costa Rica, Laura Chinchilla, firmaron en la noche del miércoles 22 de Mayo de 2013 el documento que le da vida al tratado de libre comercio entre los dos países.

La intención es fomentar el intercambio comercial entre las dos naciones, dándole facilidades a quienes busquen inyectar capital en productos que se producen en ambos territorios. (Portafolio.com, 2013).

Sobre lo expuesto anteriormente se puede concluir que es debido a estas negociaciones donde se origina la inconformidad expresada por el sector que manufactura vehículos y/o autopartes en Colombia, este segmento de la industria ha sentido afectación lo que reafirma la existencia de un conflicto al interior del país, la inconformidad se radica en la firma de estos tratados comerciales donde las empresas dedicadas a la manufactura han sufrido consecuencias negativas.

Para poner en contexto al lector, a continuación presento mi inferencia originada en diferentes posiciones presentadas por los diferentes actores del conflicto de las cuales al final comparto un resumen y una posterior conclusión donde se analiza cada posición.

Diferentes Actores

Lo Que Muestran Las Estadísticas. Ofrezco mi punto de vista basado en estadísticas tomadas Proexport Colombia, Cálculos Econometría S.A, cifras reportadas por empresas, estadísticas de la DIAN y sobordos de importación, en donde además se tiene en cuenta que los números comprenden a todos los modelos ensamblados en Colombia y que los valores incluyen vehículos importados por GM Colmotores, C.C.A. y Sofasa. Podemos observar un gráfico comparativo entre ventas de vehículos importados y las ventas de los vehículos ensamblados en Colombia para el año 2012 y el primer trimestre de 2013. (Proexportcolombia, 2012).

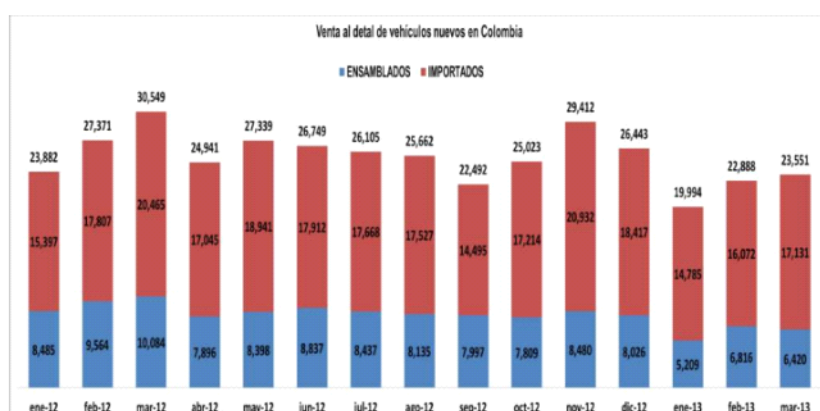


Ilustración 5 Ventas al Detal Vehículos Enero 2012 a Marzo 2013. (proexportcolombia, 2012)

De la ilustración anterior se infiere que durante el año 2012 el comportamiento al detal siempre reportó ventas más altas por parte de los vehículos importados, las ventas siempre están mostrando un mínimo donde las ventas de importados duplican las de los ensamblados en Colombia. Para el primer trimestre de 2013 se ve consolidado un bajón en ventas, pero a su vez se conserva la tendencia que evidencia que los importados duplican y hasta triplican las ventas de los ensamblados en el país. Lo anterior confirma la molestia que sienten los ensambladores nacionales debido a que los importados en estos momentos son líderes en el mercado nacional.

Sobre el cuadro siguiente es bueno aclarar que en este se fusiona la información suministrada por la ANDI para el período 2000 a 2008 y la información de ASOPARTES para el período 2009 a 2012. Las barras en rojo son producción nacional y las barras en verde son vehículos importados.

La siguiente ilustración hace un comparativo anual comunicado por la ANDI donde se presenta a las ensambladoras e importadores de vehículos desde el año 2000 hasta el año 2012 (ANDI – ASOPARTES, 2012).

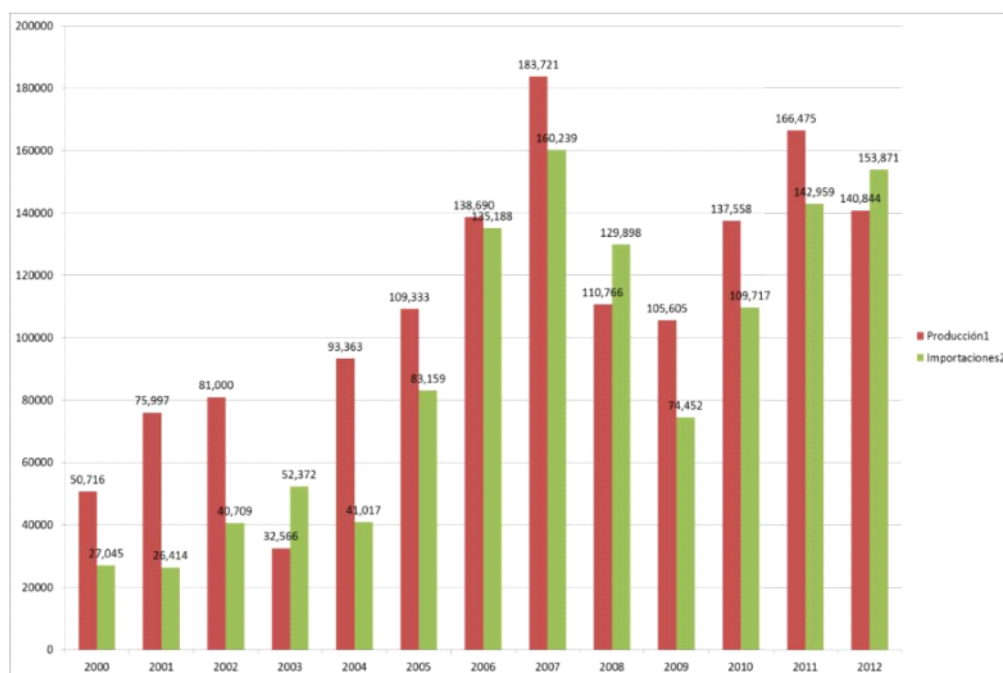


Ilustración 6 Comparativo Ventas Nacionales vs Importados. (andi-asopartes, 2012).

Del anterior cuadro se puede concluir que son 13 los años de los cuales se presenta información, esta inicia el año 2000; la información nos muestra que durante 10 años ha sido mayor la producción nacional de vehículos en relación con la competencia de importados; los tres años restantes 2003, 2008, 2012 se caracterizan porque fueron más los vehículos importados que los producidos localmente. Lo expresado anteriormente destaca que los vehículos producidos localmente han liderado durante trece años su participación en el país, esta acción se ve reflejada en el éxito que también ha experimentado la industria autopartista durante el mismo período.

A continuación se presentan las empresas que ofertan vehículos hasta finales de 2012, recordemos que para el periodo 1980 a 1990 la oferta de vehículos para nuestro país era realizada por GM COLMOTORES, CCA y SOFASA; para el año 2012 además de las citadas anteriormente, el mercado presenta oferta de los siguientes 29 importadores:

HYUNDAI COLOMBIA	COLITALIA AUTOS S.A
METROKIA S.A.	HARBIN MOTOR COLOMBIA
DISTRIBUIDORA NISSAN	SUBARU DE COLOMBIA
TOYOTA DE COLOMBIA	CHANEME COMERCIAL
FORD MOTOR DE COLOMBIA	PARRA ARANGO Y CIA
DISTOYOTA	CHINA AUTOMOTRIZ
AUTOMOTRIZ INTERAMERICANA	DERCO COLOMBIA
PRACO DIDACOL	JIANGLING MOTOR COLOMBIA
VAS COLOMBIA	DIPROMURO COLOMBIA
CHRYSLER COLOMBIA S.A.	CIVETCHI DE COLOMBIA
SSANGYONG MOTOR COLOMBIA	RENAULT TRUCKS
DAIMLER COLOMBIA S.A.	PORSCHE COLOMBIA S.A.S.
CINASCAR	SKBERGÉ COLOMBIA S.A.S.
MOTORYSA	SCANIA DE COLOMBIA S.A.S.
FANALCA S.A.	

Ilustración 7 Importadores y/o Comercializadores de vehículos. (econometría, 2013).

La oferta local y la de los importadores para el año 2012 permitieron a los clientes escoger entre 58 marcas de vehículos, las cuales cito a continuación:

MARCA	MARCA	MARCA
CHEVROLET	SSANGYONG	CHANA
RENAULT	DFM/DFSK	JMC
KIA	FIAT	PORSCHE
HYUNDAI	HINO	JBC
NISSAN	MITSUBISHI	DONG FENG
FORD	GREAT WALL	DAEWOO
TOYOTA	HAFEI	IVECO
VOLKSWAGEN	PEUGEOT	ZNA
MAZDA	MINI	MACK
GRUPO CINASCAR	JEEP	ALFA ROMEO
JAC	SUBARU	LIFAN MOTORS
HONDA	CITROEN	YUTONG
DODGE	GEELY	HAIMA
INTERNATIONAL	SEAT	RAM
BMW	LAND ROVER	GOLDEN DRAGON
MERCEDES BENZ	SCANIA	XINKAY
FREIGHTLINER	VOLVO	AGRALE
KENWORTH	BYD	JAGUAR
FOTON	SKODA	
AUDI	DAIHATSU	

Ilustración 8 Marcas de vehículos ofrecidas. (econometría, 2013).

Al finalizar el primer trimestre de 2013 se incrementa la oferta llegando a 65 marcas; para tal efecto se agregan a las citadas anteriormente las marcas siguientes:

MARCA
SUZUKI
MAHINDRA
MG
DFAC
NPU
CHRYSLER
DFA

Ilustración 9 Marcas que completan oferta en 2013. (econometría, 2013).

Como conclusión a lo expuesto anteriormente se confirma que efectivamente existe un incremento para la venta y/o comercialización de autopartes y/o vehículos importados en Colombia, lo cual reafirma que existe muy poca oferta por parte de los vehículos fabricados localmente.

Inconformidad Expuesta Por Hyundai. Continuo con la posición manifestada por Hyundai expresada por Carlos Mattos presidente de Hyundai Colombia; donde es bastante crítico con la ensambladora de vehículos Colmotores, en sus palabras “Con TLC con Corea, a Colmotores lo dejó el bus”. (Elheraldo, 2013).

Los acuerdos comerciales han mostrado un esperado incremento en la venta de vehículos; en contraposición a lo expuesto anteriormente, la manufactura de vehículos y/o autopartes ha experimentado anualmente un decrecimiento inesperado en la venta de sus productos. Es allí donde se ha generado inconformidad por parte del sector manufacturero del país.

Mattos enfatiza que Colmotores es muy ineficiente porque en 52 años no han dado para hacer una planta realmente grande, tienen una planta de 40 mil vehículos que no es competitiva. Para que una planta sea realmente competitiva a nivel mundial debe producir mínimo 150 o 200 mil vehículos. Manifiesta que el fisco la subsidia en \$87 millones por trabajador al año y destaca que al fisco colombiano le sale más barato decir a Colmotores: no produzca nada y se le paga mejor los \$87 millones por empleado. (Elheraldo, 2013).

Sobre la posición de Hyundai se puede concluir que existe una confianza enorme en los importadores y dan por sentado el crecimiento de su venta en Colombia, además se aprecia una enorme molestia por parte de Hyundai hacia Colmotores y se evidencia con la confirmación estadística que muestra que el ensamble local ha cedido y seguirá otorgando mercado a los importados.

Posición Autopartistas Colombianos. Para conocer un poco más del presente y del futuro de la industria autopartista en Colombia presento a continuación mi opinión nacida en la entrevista efectuada por Metalmecánica Internacional realizada al Presidente Ejecutivo de Acolfa, Camilo Llinás Angulo en Agosto de 2012, denominada Autopartistas colombianos: en la lucha. (Metalmecánica, 2013).

Manifiesta que en Colombia hay actualmente 60 proveedores fabricantes de autopartes que les venden a las tres principales ensambladoras colombianas. Sin embargo, hay todo tipo de empresas autopartistas que en nuestro país producen todo tipo de autopartes de pequeña, mediana y alta complejidad, informa que estamos exportando productos a más de 50 países en el mundo y enfatiza que se exporta más para reposición. Hace saber que Acolfa estudia mecanismos frente a una eventual avalancha de autopartes importadas de China, Corea, Estados Unidos y de otros

países que puedan afectar la producción nacional, destacando que con China casi ningún país puede competir y que con ellos vivimos a la defensiva porque es el país que más demandas de dumping recibe anualmente, nuestro gobierno es consciente de que todavía no es posible ni factible empezar un TLC con ellos; sobre Corea percibe que sus vehículos han penetrado el mercado colombiano porque tienen muchas ayudas del gobierno coreano en política y subsidios y frente a ellos se le ha solicitado al gobierno que se debe actuar a la defensiva; ni México ni Brasil han querido firmar TLC con Corea, porque antes que nada es obligación que la nación asiática invierta en esos países para después empezar a firmar tratados, como hizo Estados Unidos que la obligó primero a invertir, se ha pedido al gobierno colombiano el mismo mecanismo.

Sobre lo expuesto anteriormente se puede concluir que los proveedores de autopartes que ofrecen sus productos a las ensambladoras son aproximadamente 60; pero que a la par, en la industria colombiana existe cualquier cantidad de empresas autopartistas. Comenta que la Asociación Colombiana Fabricante de Autopartes (ACOLFA) estudia acciones frente a la posible avalancha en la importación de autopartes originada en los acuerdos TLC.

Sentir De Importadores Coreanos. Mi apreciación se origina en el artículo importadores de corea acusan a ensambladoras de comercio desleal, allí los importadores colombianos de automóviles de Corea del Sur rechazaron las críticas que les formularon las industrias ensambladoras locales donde les acusaron de comercio desleal y de promover una guerra desinformativa. Allí el presidente de Hyundai Colombia Automotriz, Carlos Mattos, dice que estudia una demanda contra General Motors Colmotores, ensambladora de vehículos Chevrolet y a la Sociedad de Fabricación de Automotores (Sofasa), que produce en Colombia las marcas Renault y Toyota. Esa posición la toma porque los ensambladores colombianos denunciaron que la industria automotriz local atraviesa por una grave crisis advirtiendo que en enero pasado se produjo un drástico descenso en las ventas que obligó a despedir trabajadores y atribuyeron la situación al impacto de las importaciones. Los importadores de coches coreanos, especialmente Hyundai y Daewoo, registran importantes ventas, pese a la recesión del mercado colombiano, pero han sido

acusados de vender sus automóviles a precios de dumping (precio inferior al que tiene en su país de origen). Mattos dice que la guerra desinformativa orquestada por las ensambladoras de Chevrolet y Renault tendrá sus consecuencias legales, pues en breve habrá una demanda penal por comercio desleal. Mattos fue contundente y acusó a los productores colombianos de beneficiarse de subsidios estatales y dijo que lo peor es que los ensambladores le entregan al consumidor un producto atrasado tecnológicamente y a unos precios excesivamente costosos, además subrayó que las importaciones de Corea son limpias, ya que están vigiladas por la Organización Mundial de Comercio (OMC) y agregó que la actividad de los importadores genera empleos y aporta impuestos para el desarrollo del país.

Sobre lo expuesto anteriormente se pueda concluir que los importadores sustentan su crecimiento en que no engañan a sus consumidores ofreciendo productos atrasados y costosos como lo hacen los ensambladores, que ellos no reciben subsidios por parte del estado y que los productos ofrecidos por los importadores no están por debajo de su costo además que están trabajando para presentar una demanda por comercio desleal.

Postura De Sofasa. La acotación siguiente se basa en entrevista realizada por el periódico el colombiano a Luis Fernando Peláez Gamboa titulada Sofasa no le cederá mercado a los carros coreanos, donde el director General del Grupo Renault en Colombia y presidente de Sofasa presenta de manera clara el sentir de esta ensambladora. (Elcolombiano.com, 2012). Allí hace referencia a la desgravación arancelaria para los vehículos importados de Corea del Sur que hace sentir amenaza por parte de las ensambladoras locales donde anuncian el cierre de sus plantas, esto desde hace algún tiempo lo afirma la Coalición por una Industria Automotriz Colombiana de Exportación. Se reclama una política automotriz que acompañe los desafíos del (TLC) Tratado de Libre Comercio con Corea, porque con las nuevas condiciones, los ensambladores locales no serán capaces de sostener ese enfrentamiento. Hacen un llamado para que el gobierno brinde soporte creando políticas que concedan garantías al ensamblar producto local porque con las circunstancias actuales se hace complicado y duro competir. Comunica que corea es

un país produce más de 7 millones de vehículos al año y es por esto que puede comercializar unos 20 mil o 25 mil vehículos en Colombia con precios muy competitivos, contra un mercado colombiano de 340 mil carros, donde hay tres ensambladoras trabajando.

Como conclusión de la postura anterior se ratifica la apreciación de Colmotores y Hyundai donde los ensambladores locales perciben que sus ventas bajan y los importadores de manera opuesta observan que sus ventas suben. Lo expuesto anteriormente apoya el manifiesto de este ensayo donde se pretende mostrar el conflicto interno que se ha generado entre empresas que manufacturan y empresas que importan y/o comercializan vehículos y/o autopartes.

Acciones Ejecutadas Por Colmotores. Donde el presidente de la empresa, Jorge Mejía González, consideró normal la reducción temporal del proceso del ensamble de la planta, debido a que se da en un momento de desaceleración en las ventas de carros nuevos en el país, el primer turno de la planta seguirá operando con unos 600 trabajadores, un número igual al que se va de vacaciones pendientes. Lo anterior busca un ajuste de la producción de la factoría a la realidad del mercado, que en 2012 presentó una disminución respecto al 2011. Según el Registro Único Nacional de Tránsito (Runt), se matricularon 311.920 carros, contra 325.931 en 2011, es decir 4,3 por ciento menos. (Portafolio.com, 2013)

De lo escrito anteriormente concluyo que Colmotores hace ajustes en su producción y que para ello a desplazado personal; los analistas consideran normal este hecho debido a la apertura de la economía y lo justifican refiriendo que el país ha estado acostumbrado una participación históricamente alta por parte de los criollos.

La Competencia Con China. El siguiente análisis de basa en el artículo así se hace / colmotores quiere competir con china. (Portafolio.com, 2013). Allí Colmotores informa que la planta va a evolucionar del ensamblaje a la producción, espera que la adaptación de la planta esté finalizada a mitad de este año. Describe la evolución en que van a producir una buena parte de las latas de los vehículos y eso incrementará el uso de partes elaboradas en Colombia; refiere que cuando se creó la empresa había

otro modelo económico sobre el cual se había montado el ensamble, hoy día no pueden producir siete plataformas en una misma línea, compitiendo con China, que elabora cinco millones de carros al año con plataformas totalmente dedicadas; están en la aventura de pasar a productores y tal vez en el futuro produzcan uno o dos vehículos, totalmente focalizados para competir con China, Corea y México.

De lo escrito anteriormente se concluye que Colmotores quiere evolucionar del ensamble a la producción de vehículos en Colombia, para esto adapta su planta de producción pero es consciente que no puede competir con China y es por esto que se dedicará a la producción de uno o dos tipos de vehículos pero fabricados con el objetivo de hacerlos competitivos en los mercados de China, Corea y México.

Consecuencias En Ensambladoras. La siguiente información es basada en la presentada por el diario la república, presentada por Vanessa Pérez Díaz donde manifiesta que la ensambladora de la marca Chevrolet en Colombia, GM Colmotores, estaría presentado problemas en el stock de vehículos, ella revela que los trabajadores de la compañía confirmaron que hay un exceso de inventario en la planta, habría cerca de 11 mil vehículos en patio, por lo que GM Colmotores debió despedir a 500 trabajadores. Éstos representarían entre el 35% y 40% de los trabajadores de la planta. La compañía aclaró que no fue un despido masivo sino un Plan de Retiro debido a que no hay suficiente demanda en el mercado automotor. (Kienyke.com, 2013).

De la información anterior puedo concluir que se confirma la salida de personal de la ensambladora Colmotores, 500 trabajadores han salido con la figura de un plan de retiro voluntario y sustentan esa disminución de personal en el hecho de que no existe demanda suficiente de vehículos en el mercado colombiano.

Despidos De Personal. Para los siguientes párrafos, me baso en el artículo llamado ¿qué sucede en GM colmotores?. Allí se recuerda a GM Colmotores como el líder del sector de automóviles en Colombia y se enmarca que sus cifras para los dos primeros meses del 2013 en ventas, según el Runt indican que en los dos primeros meses del año se colocaron 12.632 vehículos, un monto que los deja con el 30,51% del mercado. Los trabajadores aseguran que Colmotores tiene un exceso de inventario o

stock al mantener 11.000 vehículos en patio. Los mismos empleados aseguraron que esta situación obligó a la compañía a despedir a 500 trabajadores de la planta en Bogotá y a reducir los turnos de ensamblaje de vehículos de dos a una sola jornada. Jorge Parra, presidente de Asotracol, señaló que los trabajadores despedidos en GM Colmotores representan entre 35% y 40% de la nómina total de la planta. Parra destacó que a estos 500 empleados despedidos se les canceló parte de su liquidación con la entrega de un vehículo cero kilómetros (Spark). Los voceros de GM Colmotores explicaron que lo ofrecido fue un “plan de retiro” y no se ejecutó la figura de “despido”, resaltaron que el volumen de producción que se está manejando está alineado a las necesidades del mercado, asegurando la entrega de los vehículos con las mejores condiciones de calidad, el tema, más allá de los inventarios, tiene que ver con la demanda que ha bajado, comentan que el mercado cayó 5% en enero; 13% en febrero y 26% en marzo, para un total de 16% en el trimestre”. (Larepublica.com, 2013)

Lo expuesto anteriormente nos permite concluir que efectivamente ha salido 500 personas de la empresa GM Colmotores con la figura de plan de retiro, a ellos se les canceló parte de su liquidación con un Spark cero kilómetros. Se evidencia que 8 empleados del sindicato fueron despedidos sin justa causa, además que el stock de inventario está del orden de 11.000 vehículos en patio, que la demanda ha bajado y que la salida del personal es consecuencia del mercado.

Sentir De Empresario Colombiano. El siguiente texto muestra mi inferencia de la posición presentada por industrial colombiano que entre sus múltiples empresas posee varias dedicadas al segmento de las autopartes, se basa en el artículo ofrecido al periódico la república denominado "TLC deben renegociarse para que sean equitativos, dice Presidente de Chaid Neme". (Larepublica.com, 2013). Medellín. Allí el presidente de Chaid Neme Hermanos Nayib Neme, habló sobre el descenso de la producción nacional en el mercado de carros a raíz de la cantidad de TLC aprobados, manifiesta que es una realidad absoluta, y que no es coyuntural sino estructural, el sector automotor ha llevado la mayor carga con la aprobación de estos acuerdos donde la participación de la producción nacional en el mercado interno se ha reducido desde aproximadamente el 70% en 2003 hasta menos del 30% en los últimos meses; expresa

que le gustan los tratados de libre comercio equitativos, que realmente fomenten las exportaciones de Colombia y no aquellos acuerdos que solo promueven las importaciones de mercancías y de desempleo. Propone renegociar los tratados de libre comercio para llegar a acuerdos sobre comercio equilibrado y aplazar la entrada en vigencia de otros tratados, además manifiesta que el gobierno debe tomar partido y exige que se adopten medidas que fomenten las exportaciones, además expresa que a lo largo y ancho del mundo; por ejemplo, Estados Unidos, Europa, México, los países del Lejano Oriente, Brasil y Argentina vienen luchando a capa y espada para defender su sector automotor. (Larepublica.com, 2013).

Del escrito anterior se concluye que la industria de las autopartes ha sentido su afectación por la suscripción de los acuerdos TLC y propone que sean renegociados porque no son buenos los acuerdos que promueven las importaciones y el desempleo, además propone que el Gobierno tomar partido y el fomentar las exportaciones e invoca que en el mundo los países siempre han luchado defendiendo el sector automotor.

Inferencia Del Contenido Expuesto. Colombia en el sector automotriz (Manufactura y/o Fabricación), viene experimentando en el presente siglo una disminución en la participación de ventas de en el mercado nacional. Lo descrito anteriormente genera un conflicto por la pérdida de mercado por parte de unos (ensambladoras y manufactura autopartista) comparado con la ganancia de mercado por parte de los otros (importadores y comercializadores). Para entender el conflicto, se puede decir que existen cuatro actores que muestran las posturas que se han analizado.

La posición representada por los importadores y/o comercializadores de vehículos quienes defienden la oportunidad que brinda el país en esta materia para la comercialización de vehículos y/o autopartes.

La posición presentada por ensambladoras y/o empresas que manufacturan vehículos y/o autopartes a nivel local, quienes han perdido varios puntos en la participación del mercado nacional y por lo tanto se encuentran efectuando ajustes en

costos operativos con el fin de hacer rentable su operación en el país, ellos han cedido mucho terreno a los importadores.

La afectación que sufren los empleados de las plantas ensamble los cuales están sufriendo despidos o están siendo invitados a suscribir planes voluntarios de retiro con dichas compañías.

La posición de los clientes quienes de una forma directa pero sin ser conscientes de ello, son los determinantes del mercado y por ende del futuro de las empresas importadoras, comercializadoras, manufactureras y ensambladoras en nuestro país.

¿QUÉ QUIERE LA SOCIEDAD DE LOS GERENTES Y DE LAS EMPRESAS?

Durante el siglo XX muy buena parte de las organizaciones sofocaron las capacidades de sus empleados y los desmotivaron valorándolos como si fueran máquinas irracionales. La tecnología ha cambiado la vida de todos, los gerentes y empleados del siglo XXI pueden realizar las labores a su propio ritmo y desde cualquier lugar, el gerente, administrador o gestor de empresas de este nuevo siglo debe mantenerse actualizado no existen teorías panaceas o mágicas ya que para cada nueva teoría con el tiempo se manifiestan nuevos problemas, además debe poseer capacidad para detectar oportunidades de inversión donde la inmensa mayoría no ve, por otro lado el gerente de este siglo debe conocer cómo hacer pronósticos altamente confiables de lo que sucederá en el futuro (Prospectiva) y complementariamente el gerente moderno debe ser experto en prognosis (Conocimiento anticipado del acaecimiento de un hecho).

El gerente debe pasar menos tiempo revisando lo ocurrido y pasar más tiempo diseñando lo que desea que ocurra. Planear el futuro solo se puede hacer si se tiene información de calidad del futuro, al poseer mayor calidad de información mayor visión y por ende a menor calidad de información mayor riesgo. Las empresas que quieran competir en el siglo XXI deben ser capaces de tomar decisiones y hacer cambios velozmente, las empresas y los gerentes deben recordar que desde hace varios años, (aproximadamente 1980) las empresas iniciaron a hacer recortes de personal en los mandos medios administrativos y esto ha desembocado en que los gerentes cada vez

tienen menos control o no conocen las actividades que realizan todos los funcionarios bajo su línea de mando, lo que hace complicado el control. Es allí donde los gerentes de esta nueva época, deben otorgar facultades a su personal porque es imposible que cada gerente conozca todos los sistemas de datos y todas las políticas que siguen sus subalternos para actuar. Realizando un símil, el gerente debe cumplir el papel de un entrenador deportivo, quien plantea las estrategias de juego para realizar en un partido y tiene conciencia de que él no puede participar en el campo como jugador; los jugadores son los encargados de ejecutar el plan de juego y la intervención del entrenador (gerente) hace aparición dependiendo de cómo se encuentre funcionando el desarrollo del plan.

INFLUENCIA QUE TIENEN EL SERVICIO, EL PRECIO Y LA CALIDAD

Servicio por parte de una organización es la manera en que ella con su personal y medios se encarga de realizar un trabajo que satisface determinadas necesidades de una comunidad o persona, al depender de los clientes las empresas deben lograr que los empleados den el mejor esfuerzo para complacer los clientes. Muchas empresas han fracasado porque sus empleados no complacieron a sus clientes.

El término cliente no se refiere exclusivamente a las personas externas a la compañía que adquieren productos o servicios que la empresa ofrece, se refiere también a las personas al interior de la organización quienes interactúan y sirven a otros integrantes de la organización. Es allí donde refiero el buen servicio en una organización, el cual se logra cuando la gerencia crea una cultura donde los empleados son amables, serviciales, accesibles, informados, rápidos para responder a las necesidades de los clientes y con disposición para realizar el mejor esfuerzo para complacerlos. El servicio es algo que va más allá de la amabilidad y la gentileza, servicio NO significa servilismo.

El precio es entendido como la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio.

La calidad es una propiedad inherente de cualquier cosa que permite que esta sea comparada con cualquier otra de su misma especie. La calidad del servicio se ha convertido en un factor fundamental en la decisión de compra. La actitud del cliente con respecto a la calidad del servicio cambia a medida que va conociendo mejores productos que mejoran su nivel de vida. En un principio, suele contentarse con el producto base, sin servicios y, por lo tanto, más barato. Poco a poco, sus exigencias en cuanto a la calidad aumentan para terminar deseando lo mejor.

En el segmento automotriz, el servicio, el precio y la calidad son determinantes que influyen enormemente en el cliente. La industria automotriz a nivel mundial es altamente competitiva y ha evolucionado paralelamente a la tecnología del producto, del proceso y de los materiales con los que se fabrican los automóviles. Los fabricantes, al utilizar normas estandarizadas de producción, hacen más eficiente la utilización de los espacios y las adiciones de seguridad y confort al vehículo. El servicio al cliente, que incluye el proceso de venta, el mantenimiento y la reparación, constituye una nueva forma de competitividad, siendo la calidad en el servicio una variable crítica para poder competir en el mercado. Los importadores saben que el servicio al cliente es un factor importante debido a que el producto que se vende necesariamente requiere servicio durante su periodo de vida. El dar un buen servicio se convierte en un negocio atractivo porque representa un ingreso adicional para la empresa. Las empresas automotrices han orientado muchos de sus esfuerzos para mantener satisfecho al cliente. Tradicionalmente sobresale el servicio que se le proporciona al automóvil en el taller mecánico, pero también han considerado la función de atender las quejas de los clientes insatisfechos.

LA EMPRESA MANUFACTURERA, EL CAMBIO MENTAL, SUS AJUSTES E IMPACTO SOCIAL

La industria automotriz colombiana está conformada por la actividad de ensamble de vehículos, de producción de autopartes y de ensamble de motocicletas. (Andi.com, 2013).

Según últimas cifras del DANE (Encuesta Anual Manufacturera) esta industria contribuyó con el 4% del total de la producción industrial del país, del cual el 1.1% corresponde a la actividad de ensamble de motocicletas.

En Colombia operan de manera activa las siguientes ensambladoras de vehículos:

1. Compañía Colombiana Automotriz (marcas Ford, Mazda y Mitsubishi)
2. General Motors Colmotores (marcas Isuzu, Suzuki, Volvo y Chevrolet)
3. Sofasa (marca Renault)
4. Hino Motors Manufacturing S.A. (marca Hino - grupo Toyota)
5. Carrocerías Non Plus Ultra (marca propia, CKD Volkswagen)
6. Compañía de Autoensamble Nissan (marca Nissan)
7. Navitrans (marca Agrale)
8. Praco Didacol
9. Daimler (marcas Mercedes-Benz y Thomas Built Buses)

Las cuatro primeras empresas concentran el 99% de la producción, en términos de unidades fabricadas. (Andi.com, 2013).

En Colombia se producen diversos tipos de autopartes, Las empresas proveedoras de equipo original tienen certificados sus procesos de gestión con normas internacionales como la TS-16949. Los bienes se fabrican bajo normas de producto como ISO, ASTM, CE y JIS, además de las normas privadas de las casas matrices mundiales de vehículos para las cuales la industria autopartista es proveedor en Colombia, Venezuela y Ecuador, entre otros.

La merma en las ventas de vehículos en el país ha comenzado a hacerse sentir en la industria que le abastece de piezas y partes, pues están previendo que esta situación se prolongue durante el 2013.....Va a ser un año difícil, apretado y vemos que

las ensambladoras que vayan a 'levantar cabeza' deberán hacer una serie de cambios internos para volver a crecer de manera importante. (Portafolio.com, 2012).

No somos competitivos, nos hemos quedado rezagados y otros países han logrado mayor eficiencia, les cuesta menos producir que a nosotros. Cierto que una equivocada política cambiaria ha contribuido, desde hace muchos años, a erosionar nuestra competitividad. Mientras las monedas de los países exportadores se deprecian, la nuestra se revalúa. (Elnuevosiglo.co, 2013).

La producción industrial bajó 3 por ciento en el primer trimestre del año 2013, según la encuesta de opinión de la Andi y otros gremios. (Bancodelarepublica.com, 2013)

Concluyo que las empresas que manufacturan vehículos y autopartes en Colombia, deben ajustar la forma para realizar los productos e ingresar al proceso de venta ofreciendo artículos diferenciales e innovadores con nuevas propuestas en diseño y con mejor tecnología. De no realizarse estos ajustes, lo más seguro es que las empresas que fabrican partes y vehículos, sigan perdiendo terreno en el mercado colombiano pues existen empresas a nivel mundial con producción de grandes lotes a más bajos costos, estas empresas auspiciadas por los acuerdos comerciales a nivel internacional son las llamadas cada vez más a posesionarse del mercado de nuestro país.

Lo expresado en el párrafo anterior sin duda derivaría en una impactación social que orientaría la disminución de personal en las empresas que manufacturan partes y autopartes en Colombia con todo el problema social que viene adjunto. Son aproximadamente 24783 empleos derivados del segmento autopartista colombiano concentrado en un 80% en Bogotá, seguida por otras ciudades como Medellín, Cali y Bucaramanga. Si por las circunstancias coyunturales las empresas manufactureras de autopartes colombianas sacaran a su personal porque deciden cerrar, la consecuencia social se mostraría inicialmente en las personas que dependen de estos empleos, repercutiendo en sus familias (promediando 4 personas por familia), los colegios, las

tiendas, los supermercados, los almacenes, el transporte, los colegios, las universidades, etc.

En la actualidad se requiere de una política de estado que minimice los despidos del personal que trabaja para las empresas que manufacturan vehículos y autopartes al igual que inversión en tecnología y nuevos procesos para hacer competitivas nuestras empresas a nivel mundial que ofrezcan vehículos diferenciales e innovadores.

EL CLIENTE COMO INFLUENCIA SOCIAL EMPRESARIAL

Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios.

Un cliente es un factor muy importante en la empresa ya que él puede determinar si la empresa se mantiene en el juego empresarial o no, para ello se necesita conocer a los clientes actuales y a los posibles clientes del futuro. Hay que mantener comunicación con los clientes para poder tener bases en la elaboración de nuestro producto. Hoy en día ya no se pueden sacar al mercado productos sin antes hacer una respectiva investigación ya que si esto se hace así el producto probablemente fracase.

El mercado ya no se asemeja en nada al de los años pasados, donde la preocupación era producir más y mejor, porque había suficiente demanda para atender. Hoy la situación ha cambiado en forma dramática. La presión de la oferta de bienes y servicios y la saturación de los mercados obliga a las empresas de distintos sectores y tamaños a pensar y actuar con criterios distintos para captar y retener a esos clientes escurridizos que no mantienen lealtad ni con las marcas ni con las empresas. El principal objetivo de todo empresario es conocer y entender bien a los clientes, que el producto o servicio pueda ser ajustado a sus necesidades para poder satisfacerlo, teniendo en cuenta las ofertas de la competencia.

Los clientes en últimas determinan si están satisfechos o no. Cuando las expectativas de los clientes coinciden o son inferiores al desempeño percibido por el producto, habrá satisfacción. En caso contrario, cuando las expectativas se quedan cortas en relación con el desempeño del producto habrá insatisfacción. Los consumidores almacenan las evaluaciones de los productos en su memoria y se refieren a ellas en decisiones futuras. Si el consumidor está satisfecho, las decisiones de compra se hacen más breves y a los competidores se les hace mucho más difícil tener acceso a las mentes y procesos de decisión de consumidores satisfechos. Porque estos tienen tendencia a comprar la misma marca y en la misma tienda, mientras sigan siendo satisfechos. Pero los consumidores insatisfechos son un buen grupo para llegarles con estrategias de mercado que ofrezcan algo mejor.

Los clientes ahora esperan que hagamos las cosas a su manera y no que las hagamos a nuestra manera. Es decir, se debe permitir que los clientes influyan en la organización, en vez de buscar la forma en que la organización puede influir en el cliente.

Concluyo afirmando que si los importadores de vehículos siguen ofreciendo mejores vehículos que los manufacturados en Colombia, con buena calidad, buen servicio, buen precio y buenas facilidades de pago, muy seguramente en el país se seguirá observando la tendencia de crecimiento en participación de ventas por parte de las autopartes y vehículos importados. Es allí donde el cliente sin ser consciente se convierte en el que de manera final determina si son las empresas importadoras de vehículos y/o autopartes o las empresas manufactureras de vehículos y/o autopartes las llamadas a prosperar o fracasar en nuestro país.

CONCLUSIONES

La reflexión presentada ha mostrado una breve historia del segmento vehicular en Colombia donde se destaca el siglo XX en la década de los sesenta como inicio formal del ensamble de automotores, a partir de ese momento se instalan en nuestro país diferentes ensambladoras de vehículos como General Motors Colmotores, Compañía Colombiana Automotriz, Sofasa, Hino Motors Manufacturing S.A, Carrocerías Non Plus Ultra, Compañía de Autoensamble Nissan, Navitrans, Praco Didacol y Daimler. A la par de estas industrias se fueron formando otras industrias del sector autopartes que se volvieron a su vez proveedoras para las ensambladoras de partes de alta calidad, a buen precio y con un servicio acorde a las circunstancias.

Desde los años sesenta hasta el año 2007 se observó un incremento reiterado de las ventas de vehículos ensamblados en Colombia; a partir de 1991 con el inicio de la apertura económica, los vehículos importados incrementaron su presencia en la torta de ventas vehicular en nuestro país. Al describir las ventas de la industria vehicular colombiana para el periodo 2000 a 2013 se destaca el primer pico de altas ventas en el año 2007, nuevamente se presenta pico de altas ventas en 2010, 2011 y 2012. Cuando se habla de datos de ventas de vehículos para los años 2012 y 2013 se expresa que hubo altas ventas de vehículos, pero no se tiene claridad que esas cifras en su sombra ocultan que las ventas de las ensambladoras de vehículos analizadas desde Enero de 2012 a marzo de 2013 están siendo duplicadas y en casos triplicadas por la venta de vehículos importados.

Los importadores y/o comercializadores de vehículos importados presentan una excelente oferta de equipos, con buen servicio, atractiva calidad y excelente precio; con las características mencionadas, los clientes colombianos han recibido una oferta diferencial de productos que les ha cambiado su mentalidad de compra. Lo expuesto anteriormente a su vez ha influido en que las empresas ensambladoras de vehículos y las empresas que manufacturan autopartes deban sufrir un cambio mental haciendo

ajustes necesarios tendientes a generar un impacto social y recuperar la nueva forma de pensar y sentir de los clientes porque la sociedad quiere nuevos gerentes y nuevas empresas evolucionadas.

La agresiva oferta de importados ha influido negativamente en las ensambladoras y empresas que fabrican autopartes porque en la medida que ellas captan mercados, los nacionales pierden terreno y para conseguir punto de equilibrio han tenido que ejecutar malabares que incluso los ha llevado a despedir personal o cerrar sus instalaciones por conflicto existente entre empresas que manufacturan y empresas que importan y/o comercializan vehículos y/o autopartes para el 2013.

Es muy importante para Colombia que desde el gobierno nacional se garantice por medio de políticas de estado la generación de acciones tendientes a minimizar los riesgos que sufre en la actualidad la industria nacional que manufactura autopartes y/o ensambla vehículos buscando además disminuir el despido de personal que trabaja para este tipo de empresas y también maximizar la inversión en tecnología y mejorar los procesos formando empresas competitivas y preparadas para combatir con productos diferenciales e innovadores que presenten nuevas propuestas en diseño y con mejor tecnología ofertando excelentes productos dignos de mostrarse en una economía globalizada; lo anterior debido a que en la actualidad el servicio, la calidad y el precio son factores cada vez menos diferenciadores entre los diferentes fabricantes de vehículos a nivel mundial ya que los clientes entienden estas como cualidades que hacen parte del producto que las empresas les ofertan.

BIBLIOGRAFÍA

- Andi. (1973). *Revista Trimestral*. Recuperado el 2013, de http://www.andi.com.co/Archivos/file/Biblioteca/ANDI_REVISTA-11.pdf
- Andi. (2013). *Acuerdos Comerciales*. Recuperado el 2013, de http://www.andi.com.co/pages/proyectos_paginas/proyectos_detail.aspx?pro_id=139&Id=15&clase=8&Tipo=2
- Andi.com. (2013). *Cámara Automotriz*. Recuperado el 2013, de <http://www.andi.com.co/pages/comun/infogeneral.aspx?Id=76&Tipo=2>
- Bancodelarepublica.com. (2013). *La Crisis Externa Le Pasa Factura A Industria Nacional*. Recuperado el 2013, de <http://quimbaya.banrep.gov.co/documentos/sala-prensa/Emisor/nacionales.pdf>
- Dinero.com. (2013). *Colombia, a la conquista del mercado mundial*. Recuperado el 2013, de <http://www.dinero.com/Imprimir.aspx?idItem=169344>
- Dinero.com. (2013). *El comercio volverá a unir a Colombia y Panamá*. Recuperado el 2013, de <http://www.dinero.com/actualidad/economia/articulo/el-comercio-volvera-unir-colombia-panama/172149>
- Elcolombiano.com. (2012). *Sofasa no le cederá mercado a los carros coreanos*. Recuperado el 2012, de http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/S/sofasa_no_le_cedera_mercado_a_los_carros_coreanos/sofasa_no_le_cedera_mercado_a_los_carros_coreanos.asp
- Elespectador.com. (2013). *Colombia firma acuerdo marco de la Alianza del Pacífico y TLC con Costa Rica*. Recuperado el 2013, de <http://www.elespectador.com/noticias/economia/articulo-423567-colombia-firma-acuerdo-marco-de-alianza-del-pacifico-y-tlc-costa>
- Elheraldo. (2013). *“Con TLC con Corea, a Colmotores lo dejó el bus”: presidente de Hyundai Colombia*. Recuperado el 2013, de <http://www.elheraldo.co/noticias/economia/con-tlc-con-corea-a-colmotores-lo-dejo-el-bus-presidente-de-hyundai-colombia-101280>
- Elnuevosiglo.co. (2013). *La destrucción creativa*. Recuperado el 2013, de <http://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/5-2013-lionel-moreno-guerrero.html-1>
- Eltiempo.com. (2011). *El ensamble colombiano cumple 60 años y existió un auto 100 por ciento nacional*. Recuperado el 2013, de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-8988177>

- Gmcolmotores. (2012). *http://www.chevrolet.com.co/mundo-chevrolet/empresa/nuestra-compania.html*. Recuperado el 2013
- Hinocolombia. (2012). *Toyota es dueño del 50,1% de las acciones de Hino*. Recuperado el 2013, de <http://www.pracodidacol.com/Noticias/Toyota-Hino/tabid/562/Default.aspx>
- Kienyke.com. (2013). *Despido a Empleados en GM Colmotores*. Recuperado el 2013, de <http://www.kienyke.com/confidencias/plan-de-retiro-para-empleados-en-gm-colmotores/>
- Larepublica.com. (2013). *¿Qué sucede en GM Colmotores?* Recuperado el 2013, de <http://www.ecbloguer.com/elbauldevanessa/?p=174>
- Larepublica.com. (2013). *TLC deben renegociarse para que sean equitativos, dice Presidente de Chaid Neme*. Recuperado el 2013, de http://movil.larepublica.com.co/automotores/tlc-deben-renegociarse-para-que-sean-equitativos-dice-presidente-de-chaid-neme_31816
- Metalmecánica. (2013). *Autopartistas colombianos: en la lucha*. Recuperado el 2013, de http://www.metalmecanica.com/mm/secciones/MM/ES/MAIN/IN/ARTICULOS/doc_88946_HTML.html?idDocumento=88946
- Portafolio.com. (2012). *El 2013 será difícil para los ensambladores de vehículos*. Recuperado el 2012, de <http://www.portafolio.co/negocios/el-2013-sera-dificil-las-ensambladores-vehiculos>
- Portafolio.com. (2013). *Así se hace / Colmotores quiere competir con China*. Recuperado el 2013, de <http://www.portafolio.co/negocios/asi-se-hace-colmotores-quiere-competir-china>
- Portafolio.com. (2013). *Colmotores mantendrá un solo turno durante las vacaciones*. Recuperado el 2013, de <http://www.portafolio.co/negocios/colmotores-trabajara-solo-turno-bogota>
- Portafolio.com. (2013). *Colombia y Costa Rica firman TLC en cumbre del Pacífico*. Recuperado el 2013, de <http://www.portafolio.co/negocios/colombia-y-costa-rica-firman-tlc>
- Proexportcolombia. (2012). *Industria Automotriz en Colombia*. Recuperado el 2013, de [http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/Perfil%20Automotriz_%20Septiembre%202012%20Final%20\(2\).pdf](http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/Perfil%20Automotriz_%20Septiembre%202012%20Final%20(2).pdf)

Semana. (2013). *Colombia y Corea del Sur firman TLC*. Recuperado el 2013, de <http://www.semana.com/economia/articulo/colombia-corea-del-sur-firman-tlc/334089-3>

Wikipedia.es. (2013). *Crisis de la industria automotriz de 2008-2010*. Recuperado el 2013, de http://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_de_la_industria_automotriz_de_2008-2009

Wradio. (2013). *El primer carro que hubo en Colombia rodó en Medellín, la ciudad más innovadora del mundo*. Recuperado el 2013, de <http://www.wradio.com.co/noticias/sociedad/el-primer-carro-que-hubo-en-colombia-rodo-en-medellin-la-ciudad-mas-innovadora-del-mundo/20130301/nota/1851391.aspx>