

Informe Práctica Empresarial – Industrias LAVCO S.A.S

Briggith Yesenia Santander Bohórquez

**Informe de la práctica empresarial para optar por el título de Profesional en
Negocios Internacionales**

Tutor

Edgar Gerardo Cuellar Hernandez

Especialista en Gerencia de Exportaciones y Docencia Universitaria

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2021

Contenido

	pág.
Introducción	8
Justificación	9
1. Objetivos	9
1.1. Objetivo general	9
1.2. Objetivos específicos	10
2. Información de la Empresa	10
2.1. Perfil de la Empresa	10
2.1.1 Razón social de la Empresa.....	10
2.1.2 Objeto social de la Empresa	10
2.1.3 Información general.....	11
2.1.4 Misión de la Empresa	11
2.1.5 Visión de la Empresa.....	11
2.2 Estructura Organizacional.....	12
2.3 Portafolio de productos y servicios	12
2.3.1 Línea industrial.....	12
2.3.2 Línea automotriz.....	16
2.3.3 Metrología y ensayos no destructivos	18
2.3.4 Fundición.....	19
6. Cargo y funciones	21

3.1 Cargo	21
3.2 Funciones	22
3.2.1 Realizar un seguimiento de las bases de datos establecidas para mercados internacionales (USA y Centroamérica) con el fin de generar posibles futuras negociaciones	22
3.2.2 Desarrollar Investigaciones De Mercado	26
3.2.3 Determinar la situación de la compañía frente a la competencia internacional en lo referente a los precios de los productos.....	27
3.2.4 Registro en marketplace	28
3.2.5 Realizar seguimiento a las bases de datos del sector industrial en Colombia.....	30
4. Aportes	32
4.1 Aportes del estudiante	32
4.2 Aportes de la Empresa	32
5. Marco referencial	33
5.1 Marco conceptual	33
5.2 Marco Normativo	33
6. Conclusiones	34
Referencias	35

Lista De Figuras

	pág.
Figura 1. <i>Organigrama Industrias LAVCO S.A.S.</i>	12
Figura 2. <i>Fabricación de camisas para motores grandes.</i>	13
Figura 3. <i>Fabricación de partes para compresores.</i>	14
Figura 4. <i>Reparaciones de cilindros motrices y cilindros compresores reciprocantes.</i>	15
Figura 5. <i>Camisas secas para motores a gasolina.</i>	16
Figura 6. <i>Camisas para motores diesel (húmedas y ceja).</i>	17
Figura 7. <i>Barras centrifugadas para asientos de válvulas.</i>	18
Figura 8. <i>Metrología Industrias LAVCO.</i>	18
Figura 9. <i>Fundición en Hierro Gris.</i>	19
Figura 10. <i>Fundición en Hierro Nodular.</i>	20
Figura 11. <i>Fundición en Bronce.</i>	20
Figura 12. <i>Fundición en Aluminio.</i>	21
Figura 13. <i>Tambor de Freno Trasero Carro de Golf Club Car en LINIO.</i>	29
Figura 14. <i>Tambor de Freno Trasero Carro de Golf YAMAHA en LINIO</i>	29
Figura 15. <i>Camisa para Motor Cummins 155 Fosfatada en LINIO.</i>	30

Glosario

Camisa para motor: Partes cilíndricas usadas en los motores que hacen que el desgaste no se genere con tanta facilidad. (EcuRed, s.f.)

Compresor: Una maquinaria usada aumentar la presión de los gases. (Mundo Compresor, s.f.)

Fundición: Proceso por el cual se fabrican piezas metálicas haciendo uso de un molde para posteriormente se dejan enfriar y solidificar las piezas. (EcuRed, s.f.)

Hierro: Elemento químico metálico muy presente en la corteza terrestre al cual se le da bastante uso en la industria. (Real Academia Española, s.f.)

Industria automotriz: Sector dedicado a la fabricación, diseño y desarrollo de vehículos y sus autopartes, así como también la reparación de estos. (Prucomercialre, s.f.)

Investigación de mercados: Estrategia de mercadeo que por medio de la búsqueda, recopilación y análisis de datos permite facilitar la toma de decisiones. (Promonegocios, s.f.)

Mercados: Operaciones económicas enfocadas en un sector en específico que se relaciona con la oferta y demanda. (Real Academia Española, s.f.)

Metrología: Ciencia de la medida que hace uso de instrumentos y métodos que permiten expresar mediciones para una futura trazabilidad dependiendo del ámbito en el que se use. (Equipos y Laboratorios, s.f.)

Motores: Parte que permite convertir la energía como la de los combustibles en energía mecánica para producir movimiento. (EcuRed, s.f.)

Resumen

Industrias LAVCO S.A.S es una empresa que cuenta con una amplia experiencia en el sector metalmecánico. El desarrollo de sus partes para motores los ha llevado a abarcar tanto el mercado nacional como a incursionar en distintos países, especialmente Estados Unidos y países de Latinoamérica. Sin embargo, siempre se está en miras de buscar nuevas oportunidades de negocio.

Para ello es indispensable la realización de actividades que permitan hacer seguimiento y descubrimiento de dichas oportunidades. A lo largo de este informe se verán reflejadas las acciones llevadas a cabo en el transcurso de la práctica empresarial con el fin de dar cumplimiento a este objetivo.

Palabras Clave: Automotriz, Motores, Internacionalización, Mercados, Seguimiento, Investigación.

Abstract

LAVCO Industries is a company that has extensive experience in the metalworking industry. The development of their engine parts has led them to cover both, the domestic market and to venture into different countries, especially the United States and Latin American countries. However, it is always in sight to look for new business opportunities.

For this reason, it is essential to carry out activities that allow the monitoring and discovery of these opportunities. This report will reflect the actions carried out in the course of the internship in order to accomplish this objective.

Key Word: Automotive, Engines, Internationalization, Markets, Monitoring, Research.

Introducción

En el presente informe se verán reflejadas las actividades desarrolladas a lo largo de la práctica empresarial realizada en Industrias LAVCO S.A.S. Así como también es posible observar la información general de la compañía, su organigrama y el portafolio de productos y servicios que manejan.

En cuanto a las actividades realizadas se encontrará el seguimiento realizado a los países de Estados Unidos, Guatemala, Costa Rica y República Dominicana y las acciones llevadas a cabo para optimizar el tiempo invertido en estas. El cuál es el mismo caso de la base de datos para empresas industriales ubicadas en Colombia. De igual forma, se observarán las actividades de investigación realizadas para descubrir que tan potenciales son unos nuevos mercados para la empresa y las estrategias de digitalización de los productos LAVCO.

El cargo que se tuvo durante las prácticas empresariales pertenecía al área comercial y de mercadeo, por lo cual, las actividades y acciones descritas en el presente documento cuentan con un enfoque comercial.

Justificación

Una de las mejores formas de aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera de Negocios Internacionales y de entrar en contacto con personas que ya tienen experiencia en el mundo de los negocios es por medio de las prácticas empresariales. Al ser Industrias LAVCO una empresa que ya cuenta con trayectoria internacional y que siempre anda en busca de nuevas oportunidades de negocios con el fin de establecerse en el mercado global, considero que esta es una oportunidad de enfrentar la realidad del día a día en una compañía, de hacer uso del aprendizaje que obtuve en la universidad, específicamente en el área de mercadeo y de complementarlo con la experiencia que se adquiera durante el desarrollo de las prácticas. De esta forma, yo estaré brindando mi conocimiento a la compañía por medio del desarrollo y acompañamiento en sus actividades con la guía de su talento humano calificado para entrar en una nueva etapa de mi vida profesional. El ambiente empresarial de LAVCO me permite enfrentar la realidad de un negociador internacional, estando en constante contacto con empresas a nivel internacional y realizando investigaciones para abarcar nuevos mercados.

1. Objetivos

1.1. Objetivo general

Identificar nuevas oportunidades de mercado tanto en países con los que ya se tiene contacto como mercados a los que no se ha llegado todavía, por medio de investigaciones y acercamientos a los prospectos de clientes.

1.2. Objetivos específicos

- Realizar un seguimiento de las bases de datos establecidas para mercados internacionales (USA y Centroamérica) con el fin de generar posibles futuras negociaciones.
- Desarrollar investigaciones de mercado del sector automotriz para el país de Haití con el fin de determinar si dichos mercados son favorecedores para la empresa.
- Determinar la situación de la compañía frente a la competencia internacional en lo referente a los precios de los productos.

2. Información de la Empresa

2.1. Perfil de la Empresa

2.1.1 Razón social de la Empresa

Industrias LAVCO SAS

2.1.2 Objeto social de la Empresa

Producimos y comercializamos camisas en fundición gris centrifugada para la gran mayoría de automotores Diésel y Gasolina. También producimos en la línea industrial, camisas para motores estacionarios industriales, compresores y bombas reciprocantes en gran variedad de rangos; así mismo, prestamos el servicio de reparación de cilindros compresores reciprocantes. Fabricamos entre otras partes, pistones en hierro gris y aluminio, fundimos piezas en bronce, hierro

nodular, piezas moldeadas como rejillas y parrillas para plantas industriales y hacemos reparaciones de partes para equipos del sector industrial.

2.1.3 Información general

Dirección: Km. 4 Autopista Floridablanca - Piedecuesta, Bucaramanga

Teléfono: (057) 7 638-1921

Correo electrónico: marketing@lavco.com.co

Jefe inmediato en la empresa: Andrea Puentes Manrique – Directora de Marketing

2.1.4 Misión de la Empresa

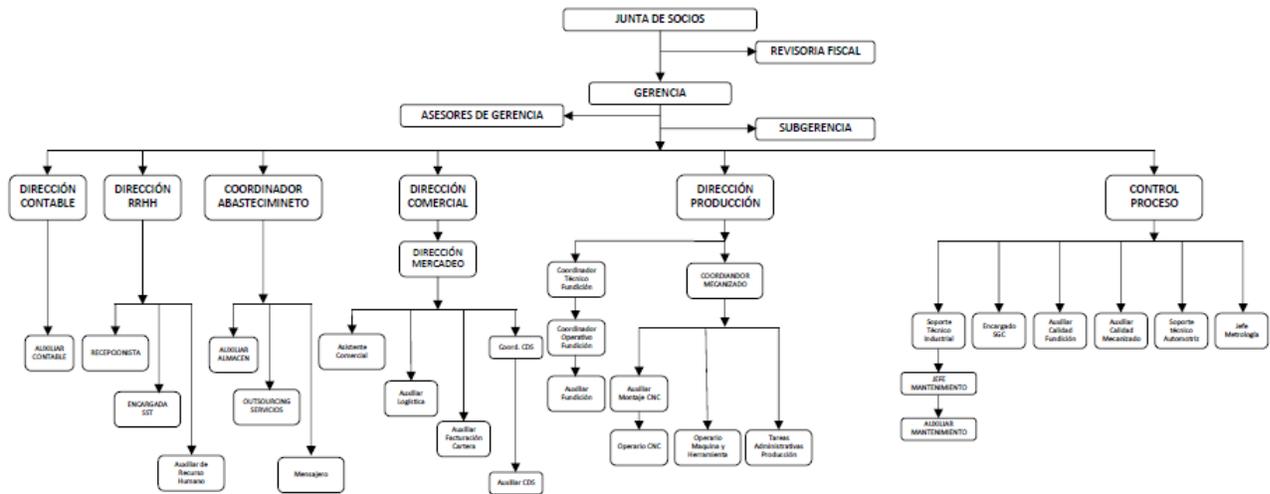
Asegurar la permanencia, progreso e innovación permanente, generando utilidad y rendimiento económico que esperan los accionistas para cumplir a todas las partes interesadas.

2.1.5 Visión de la Empresa

En el 2022 ser un proveedor líder en el mercado colombiano, reconocido en Latinoamérica por la calidad de los productos fabricados y comercializados, así como un ofertante de servicios metalmecánicos consolidando en los sectores industriales y energéticos que cuente con aliados estratégicos a nivel nacional e internacional.

2.2 Estructura Organizacional

Figura 1. Organigrama Industrias LAVCO S.A.S



Fuente: Industrias LAVCO S.A.S

2.3 Portafolio de productos y servicios

2.3.1 Línea industrial

- Fabricación de partes para la industria de extracción de palma
- Fabricaciones y reparaciones para empresas del sector de alimentos y bebidas
- Fabricación de camisas para grandes motores: camisas en fundición de Hierro Gris centrifugado para grandes motores y compresores estacionarios. Industrias LAVCO SAS cuenta con la experiencia y tecnología requeridas para la fabricación de camisas en fundición gris centrifugada para motores y compresores CATERPILLAR®, INGERSOLL RAND®, SUPERIOR®, WAUKESHA®, AJAX®, ARIEL®, SULZER®, WARTSILA®, WORTHINGTON® entre otros.

Figura 2. *Fabricación de camisas para motores grandes*



Fuente: Industrias LAVCO S.A.S

- Fabricación de partes para compresores: partes para compresor, como pistones, vástagos, ejes, crucetas, entre otros. Industrias LAVCO SAS fabrica pistones en hierro gris y aluminio. Además, produce camisas y pistones para bombas INGERSOLL RAND®, WORTHINGTON®, GARDNER DENVER®.

Figura 3. *Fabricación de partes para compresores*



Fuente: Industrias LAVCO S.A.S

- Ensamble y mecanizado de piezas industriales: cuentan con tecnología de punta para el ensamble y mecanizado de gran variedad de piezas del sector industrial. En Industrias LAVCO se especializa en el ensamble y mecanizado de: canastas y tornillos sinfín para extractoras de aceite de palma, piñones para elevadores de cangilones, placa para filtro prensa, cajas de termostatos para motoniveladoras y tubos de aluminio para combustible.
- Reparaciones de cilindros motrices y cilindros compresores reciprocantes. Cuenta con experiencia certificada en la reparación de Cilindros Motrices y Cilindros Compresores Reciprocantes para plantas de extracción de crudo y gas siguiendo las normas API 618 con una amplia trayectoria de éxito. Lavco ha realizado más de 500 reparaciones en Cilindros compresores y motrices en marcas como AJAX®, SUPERIOR®, INGERSOLL RAND®, JOY®, NUOVO PIGNONE® y GARDNER DENVER®. En Colombia se encuentran entre las empresas de mayor trayectoria y experiencia en la reparación de cilindros motrices y cilindros compresores reciprocantes para la industria de extracción y transporte de

petróleo y gas natural, industria petroquímica y de generación de Energía. LAVCO es la única empresa colombiana que produce además sus propias camisas industriales para estas reparaciones.

Figura 4. *Reparaciones de cilindros motrices y cilindros compresores reciprocantes.*



Fuente: Industrias LAVCO S.A.S

- Reparaciones de piezas industriales: Industrias LAVCO SAS en las últimas décadas ha incursionado en la reparación de piezas industriales para la industria palmicultora, energética, cementera, petrolera y de gas. Las reparaciones abarcan desde crucetas de compresor, culatas de motores, ejes, cojinetes, bielas de motor, pivote de turbina, entre otros.
- Desarrollo de soluciones: LAVCO cuenta con un departamento de diseño especializado en desarrollar soluciones para la industria metalmeccánica.
- Operación y mantenimiento: Industrias LAVCO SAS cuenta también con el personal calificado para realizar labores de operación y mantenimiento en campo gracias a la

experiencia adquirida durante los últimos 15 años en la reparación de cilindros motrices y compresores recíprocos.

2.3.2 Línea automotriz

- Camisas secas para motores a gasolina: Aplica para la totalidad de automóviles y motocicletas. Este tipo de camisa se entrega con el diámetro exterior terminado y el diámetro interior semiterminado siguiendo los espesores y longitudes requeridos por el cliente.

Figura 5. Camisas secas para motores a gasolina



Fuente: Industrias LAVCO S.A.S

- Camisas para motores diésel (húmedas y ceja): Las camisas húmedas poseen ranuras de sellado para los “o” rings y siempre están en contacto directo con agua o líquido refrigerante. Se entregan terminadas completamente, siguiendo las especificaciones técnicas del producto original. Su trazabilidad se garantiza con la marca de nuestro logo y

la etiqueta con la referencia del producto y código interno de producción. Algunas referencias que manejamos son: *Cummins * Kamatsu * Caterpillar * International * Nissan * Volvo * John Deere * Mack. Aplica para la fabricación de camisas para todo tipo de vehículos movidos por Diesel y con refrigeración directa.

Figura 6. Camisas para motores diésel (húmedas y ceja)



Fuente: Industrias LAVCO S.A.S

- Bujes o barras centrifugadas para asientos de válvulas: Lavco suministra lingotes producidos directamente en fundición centrifugada, para fabricación de asientos de válvulas para trabajar en admisión y escape de gasolina y admisión de Diésel.

Figura 7.*Barras centrifugadas para asientos de válvulas*



Fuente: Industrias LAVCO S.A.S

2.3.3 *Metrología y ensayos no destructivos*

Figura 8.*Metrología Industrias LAVCO*



Fuente: Industrias LAVCO S.A.S

- Tintas Penetrantes
- Partículas Magnéticas

- Metrología – Dimensional
- Rugosidad
- Durometría
- Hidrostáticas

2.3.4 Fundición

- *Hierro Gris*: Industrias LAVCO se especializa en la fundición de hierro gris centrifugado para la fabricación de camisas y asientos de válvula para motores a gasolina, gas y Diésel. También para la fabricación de camisas para cilindros motrices y compresores de gas de la industria petrolera.

Figura 9. Fundición en Hierro Gris.



Fuente: Industrias LAVCO S.A.S

- *Nodular*: En Industrias LAVCO se funden piezas en Hierro Nodular para la Industria Palmicultora, Energía y Petrolera, basados en la norma ASTM A247.

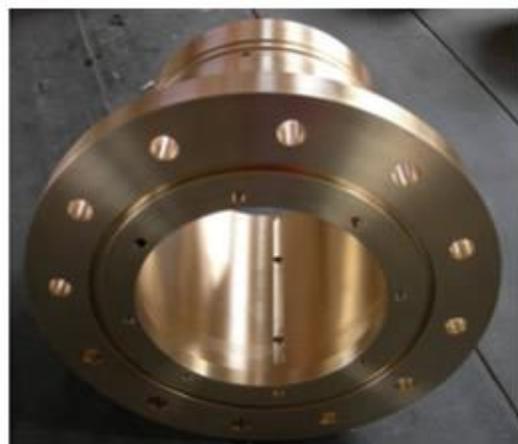
Figura 10. *Fundición en Hierro Nodular*



Fuente: Industrias LAVCO S.A.S

- *Bronce:* Industrias LAVCO posee un proceso de fundición Centrifugada de Bronce, de acuerdo con las normas SAE 40, SAE 62, SAE 63, SAE 64, SAE 65, SAE 660. Especialmente utilizadas en la industria metalmecánica para la fabricación de Bujes (macizos o perforados), Piñones y otros componentes.

Figura 11. *Fundición en Bronce.*



Fuente: Industrias LAVCO S.A.S

- *Aluminio:* Industrias LAVCO funde pistones y bujes de aluminio bajo norma para compresores de la industria de petróleo y gas. (LAVCO, s.f.)

Figura 12. *Fundición en Aluminio.*



Fuente: Industrias LAVCO S.A.S

6. Cargo y funciones

3.1 Cargo

Asistente de mercadeo y comercial.

3.2 Funciones

3.2.1 Realizar un seguimiento de las bases de datos establecidas para mercados internacionales (USA y Centroamérica) con el fin de generar posibles futuras negociaciones

Al iniciar la práctica empresarial se recibieron dos bases de datos que comprendían la información referente a las empresas que se consideran como potenciales compradores en los países de Estados Unidos y Centroamérica: Guatemala, Costa Rica y República Dominicana. Esto con el fin de llevar a cabo un seguimiento a dichas empresas para hacer conocer a Industrias LAVCO en el exterior e intentar conseguir negociaciones para el futuro.

3.2.1.1 Centroamérica. Una de las estrategias de difusión de información es el email marketing, por lo cual se realizó el envío de correos electrónicos a las empresas compiladas en la base de datos de Centroamérica correspondiente a los países de República Dominicana, Guatemala y Costa Rica. Dichos correos contenían la nueva publicidad de las camisas diésel y fuera de borda. Adicional a esto, se envió un correo de presentación de Industrias LAVCO a las empresas disponibles en la base de datos de Costa Rica con las que no se ha establecido contacto alguno debido a que fueron recientemente agregadas a la base de datos.

Por otra parte, las llamadas telefónicas son otra de las formas de hacer contacto con las empresas. Por lo cual, se realizó el debido contacto con las empresas de las bases de datos de los países Guatemala, Costa Rica y República Dominicana. En la realización de estas llamadas fue posible establecer que contactos no son potenciales para Industrias LAVCO debido a que no pertenecen al sector, no manejan los productos o lo hacen en cantidades muy pequeñas y es más

rentable para ellos adquirirlos a nivel nacional. Lo anterior permite que las bases de datos sean actualizadas y depuradas, dejando solo la información relevante. Adicionalmente, se recibieron dos cotizaciones de Guatemala, las cuales fueron socializadas con el equipo comercial para su respectiva revisión.

En el caso de Costa Rica, recientemente se había anexado una cantidad considerable de empresas debido a que se recibió un listado por parte de PROCOLOMBIA, por tal motivo, fue necesario consultar la información de dichas empresas por primera vez para hacer revisión de sus perfiles y posteriormente, contactarlos por medio telefónico.

Al iniciar el proceso, se contaba con 495 empresas en este listado, de dichas empresas 407 fueron descartadas en la primera ronda debido a que en muchos casos, no se encontró ningún tipo de información de la empresa en internet, ni números telefónicos que hicieran posible el contacto con estas empresas. En otros casos, las empresas no pertenecían al sector automotriz y se trataba de mensajerías, electrificadoras, restaurantes, entre otros.

En la segunda ronda, en la cual se tenía un total de 88 empresas, se realizaron llamadas pero no fue posible contactar con la mayoría de las empresas, así que a su vez, se realizó una revisión de las páginas web de las empresas y sus redes sociales para consultar los tipos de productos que manejan y verificar si puede presentar un interés potencial en adquirir los productos LAVCO.

De las 88 empresas, 5 de ellas manejan camisas para motores y cuentan con estos productos en sus páginas web, por lo cual, se puede llegar a decir que estas 5 empresas son de interés para LAVCO. Para llegar a estas 5 empresas fue necesario descartar una a una las demás empresas, y si bien la mayoría de estas anunciaba repuestos para automóviles no eran repuestos de nuestro

interés, se trataba de puertas, herramientas, cajas de herramientas, entre otros accesorios. En otros casos, eran empresas que trabajan con marcas autorizadas, por lo cual no estaban interesados en adquirir productos de terceros. En algunos casos la información que se encontraba en internet no era suficiente para determinar si se trataba o no de una empresa de interés para LAVCO, por lo que era necesario llamar para confirmar los productos que manejaban, en la mayoría de los casos afirmaban no hacer uso de las camisas.

Este trabajo de depuración en su segunda ronda tomó 2 semanas, logrando descartar las empresas que no realizan actividades que presenten afinidad con las de LAVCO. Realizar este ejercicio nos permite optimizar los recursos disponibles a la hora de hacer un seguimiento de llamadas y hace que sea posible darle un mejor uso al tiempo.

3.2.1.2 Estados Unidos. En el caso de Estados Unidos se maneja la misma dinámica que con los países de Centroamérica, se hace uso de la estrategia de email marketing para compartir información con las empresas, por lo cual, se realizó una actualización de la base de datos de email marketing sacando las empresas que ya no se tienen como potencial y agregando la información reciente. Igualmente, se realizaron las respectivas llamadas. En el caso de Estados Unidos es un poco más difícil lograr algún contacto con las empresas debido a que generalmente los encargados no están disponibles o son un poco más reacios a escuchar información de empresas que aún no conocen.

Se empezó la búsqueda de empresas en Estados Unidos que hagan uso de camisas para motores fuera de borda con el fin de ofrecer estos productos. Por este motivo, se creó una base de datos con la información de las empresas que se encontraron y se realizaron las llamadas

correspondientes. En la primera ronda de contacto fue posible descartar algunas compañías y con otras no se obtuvo ninguna comunicación.

Así como sucedió con Costa Rica, para Estados Unidos se recibió una base de datos con empresas importadoras de camisas ubicadas en este país. Sin embargo, dicha base solo contaba con nombre y ubicación de las empresas, por lo cual fue necesario realizar la búsqueda de información más detallada para llevar a cabo la dinámica de contacto con las empresas con el fin de realizar un filtro que nos dejé solamente con las empresas que sean de utilidad para LAVCO.

De dicho listado se seleccionaron 185 empresas debido a que en la descripción de los productos que compraban hacían referencia a liners o cylinders. A partir de esto, se empezó a realizar la búsqueda de la información por medio de redes sociales y las páginas web de las empresas con el fin de determinar sus actividades se alinean con los intereses de Industrias LAVCO. En la realización de este filtro fue posible determinar lo siguiente:

131 empresas fueron descartadas inmediatamente por diferentes razones, las empresas pertenecían a otro sector no relacionado con las actividades de LAVCO, no se encontraba información para poder establecer contacto, la empresa se encontraba repetida en el listado, no manejaban productos que fueran de nuestro interés o ya se tenía en la base de datos. A su vez, fue posible identificar que 12 empresas sí manejaban las camisas en su catálogo, por lo que a estas se les continuaría haciendo seguimiento en los meses por venir. Las empresas restantes estaban pendientes por determinar si serían de utilidad para las gestiones de LAVCO.

Posteriormente se realizó otro filtro en el cual se pudo determinar que efectivamente, tan solo 12 de las 185 empresas manejan los cylinder liners. Es decir, que de esta base de 185 empresas

el seguimiento de contacto se continuaría realizando en el futuro con las 12 empresas que sí manejan productos relacionados a los intereses de LAVCO.

3.2.2 Desarrollar Investigaciones De Mercado

3.2.2.1 Jenbacher y Waukesha. Por solicitud de gerencia se empezó a realizar una investigación enfocada en los motores Jenbacher y Waukesha en los países de Guatemala, Costa Rica y República Dominicana. Fue posible identificar qué empresas son las que se denominan como distribuidores autorizados de dichos motores, repuestos y servicios para los países que se nombraron anteriormente. Así como también, se empezó la búsqueda de empresas a las cuales se les puedan ofrecer las camisas para estos motores, tomando como punto de partida las industrias en que estos tipos de motores suelen ser utilizadas.

Fue necesario investigar el acuerdo existente entre PEGSA e INNIO, que abarca la distribución de los motores, servicios y repuestos en algunos países de Centroamérica, entre los cuales se encuentran Costa Rica y Guatemala. De igual forma, se buscó información general sobre PEGSA y las locaciones con las que cuenta.

3.2.2.2 Haití. Se realizó una investigación enfocada en Haití, con el fin de conocer más sobre este país y la situación del sector. En dicha investigación se recopila la siguiente información: Cifras de importaciones generales, de importaciones de la partida 840991 y 840999. Exportaciones de las partidas 840991 y 840999, relación comercial con Colombia en cuanto al acuerdo comercial, derechos de aduanas manejados y funcionamiento de la logística de Haití. Cantidad de vehículos en uso y ventas de vehículos.

La información disponible sobre estos temas específicos en Haití es un poco limitada. No fue posible encontrar el tipo de marcas de autos que se manejan y en algunos casos, las cifras disponibles no se encuentran muy actualizadas.

Sin embargo, al finalizar esta investigación se tomó la decisión de descartar el país de Haití como posible destino de LAVCO debido a que las cifras de importaciones no son muy sólidas y un mercado tan pequeño no se hace atractivo, se tuvo también en cuenta que este país maneja relaciones comerciales estrechas con Republica Dominicana y se decide como mejor opción centrarse más en este país que en Haití.

3.2.3 Determinar la situación de la compañía frente a la competencia internacional en lo referente a los precios de los productos

En el año 2020 se realizó un benchmarking a nivel internacional, en el que se establecieron las compañías a considerar como la competencia. Para 2021 se deseaba hacer una actualización que permitiera comparar tanto los precios de las empresas internacionales con los de LAVCO como la variación de precios que ofrecen dichas empresas entre el 2020 y el 2021. A partir de esto, se pudo observar que debido a la situación de la chatarra que se presentó al iniciar el año los precios de las camisas estaban un poco más elevados y las compañías no se atrevían a mantener los precios de una cotización por mucho tiempo. Se realizó un archivo que compilara la información para realizar una observación más cercana de la variación de los precios, para esto fue necesario solicitar cotización a empresas indias.

Por otra parte, se quería observar la presencia digital de la competencia. Para lo cual, se realizó una búsqueda de las redes sociales de las empresas, se detalló la cantidad de seguidores

con los que contaban y se observó si hacían uso de una página web y que tan actualizada y detallada podría llegar a ser. Obteniendo que, aunque todas las empresas contaban con una página web, era inusual que manejaran un carrito de compras y en algunas ocasiones incluso las páginas estaban desactualizadas.

3.2.4 Registro en marketplace

A partir de la asistencia a un webinar en el que se hablaba sobre la plataforma COMPRALONUESTRO y los beneficios que esta ofrece a los empresarios colombianos, en conjunto con el Asesor de Logística Nacional se llevó a cabo el registro de Industrias LAVCO en dicha plataforma, para poder tener acceso a STORE ON, plataforma que hace posible la venta de productos por medio de los marketplaces.

Se determinaron 3 productos para ser subidos a las plataformas de venta digitales y son los siguientes: Tambor de Freno Trasero Carro de Golf Club Car, Tambor de Freno Trasero Carro de Golf Yamaha y la Camisa fosfatada para motor Cummins 155. Los productos ya se encuentran disponibles para la compra en la plataforma LINIO.

Figura 13. *Tambor de Freno Trasero Carro de Golf Club Car en LINIO*

The screenshot shows the LINIO website interface. At the top, there is a search bar with the text "Busca productos" and a navigation menu with links like "Solo Hoy", "Solo para TI", "Tiendas Oficiales", "Vende en Linio", "Ayuda", "Banco Falabella", and "Internacional". Below the navigation, there is a breadcrumb trail: "Inicio / Automotriz / Repuestos y Autopartes / Autopartes / Otros Autopartes / Tambor De Freno Trasero Carro De Golf Club Car".

The main product image is a large black circular brake drum with four mounting holes. To its left are three smaller thumbnail images. Below the main image, there is a section titled "Características destacadas" with the following details:

- Marca: LAVCO
- Peso: 1
- Largo: 18.0
- Ancho: 18.0
- Alto: 9.0

To the right of the product image, there is a price tag for "\$240.000" and a button "Añadir al carrito". Above the price, it says "Marca Generico" and "Acumula 240 CMR Puntos". Below the price, there is a promotional banner for "Envío Gratis" (Free Shipping) with the text "Recibelo del 24 al 25 de junio en Bogota" and a link "Calcular envío en otra dirección".

At the bottom of the page, there is a section for "CMR Falabella" with the text "¡Tus compras están seguras! Devoluciones gratuitas" and "*Aplican condiciones".

Fuente: LINIO

Figura 14. *Tambor de Freno Trasero Carro de Golf YAMAHA en LINIO*

The screenshot shows the LINIO website interface for a Yamaha golf cart brake drum. The layout is identical to Figure 13, with the same search bar, navigation menu, and breadcrumb trail: "Inicio / Automotriz / Repuestos y Autopartes / Autopartes / Otros Autopartes / Tambor De Freno Trasero Carro De Golf".

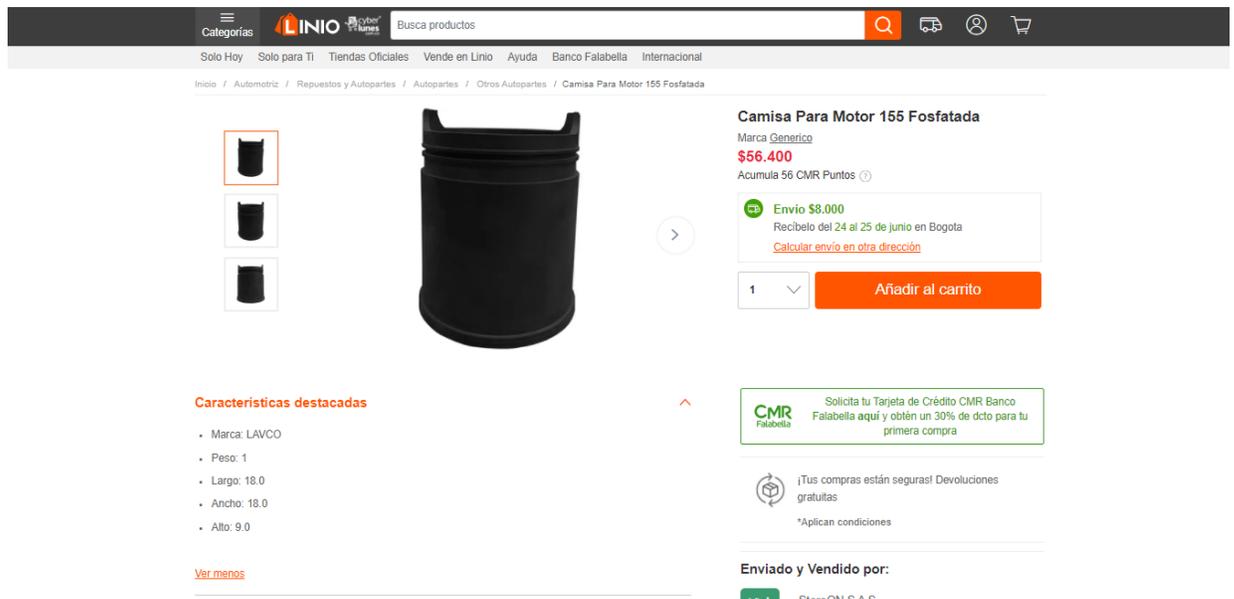
The main product image is a large black circular brake drum with four mounting holes. To its left are three smaller thumbnail images. Below the main image, there is a section titled "Características destacadas" with the following details:

- Marca: LAVCO
- Peso: 1
- Largo: 18.0
- Ancho: 18.0
- Alto: 9.0

To the right of the product image, there is a price tag for "\$240.000" and a button "Añadir al carrito". Above the price, it says "Marca Generico" and "Acumula 240 CMR Puntos". Below the price, there is a promotional banner for "Envío Gratis" (Free Shipping) with the text "Recibelo del 24 al 25 de junio en Bogota" and a link "Calcular envío en otra dirección".

At the bottom of the page, there is a section for "CMR Falabella" with the text "¡Tus compras están seguras! Devoluciones gratuitas" and "*Aplican condiciones".

Fuente: LINIO

Figura 15. Camisa para Motor Cummins 155 Fosfatada en LINIO

Fuente: LINIO.

3.2.5 Realizar seguimiento a las bases de datos del sector industrial en Colombia

Industrias LAVCO no solo realiza labores en el área automotriz, también lo hace en el sector industrial con sus servicios de fundición, de elaboración de partes industriales y los Ensayos No Destructivos (END). Dentro de mis labores, está hacer el seguimiento a la base de datos COLSA que comprende empresas petroleras y oleoductos que se encuentran ubicados en el país con el fin llegar a generar alguna relación con dichas compañías. En este caso, la forma de contacto con las empresas es por medio de llamadas telefónicas, a partir de las cuales se puede llegar a compartir la información de la compañía. En este caso, al realizar las llamadas es bastante difícil contactar con las empresas, en la mayoría de los casos no se obtiene ningún tipo de comunicación

y en otro cuantos, en los que sí se logró, hacen alusión a que la situación ocasionada por la pandemia del COVID – 19 llegó a afectar en gran medida sus labores

Adicionalmente, se decidió actualizar y filtrar la base de datos con la que se estaba trabajando. Durante este periodo se realizó una primera ronda de llamadas en la que en su mayor parte no se obtuvo respuesta. Así que, con acompañamiento de gerencia se empezó a hacer una depuración de la base de datos para realizar una optimización de los recursos. Se empezaron a mirar una a una las empresas para identificar cuales sí deberían continuar perteneciendo a la base de datos por ser de interés para LAVCO.

En esta depuración se tuvieron en cuenta distintos aspectos, en la primera parte se compararon las empresas de la base y las que se encontraban en NO POTENCIALES para evitar repeticiones. Por otro lado, se identificaron las empresas que ya son manejadas por la Directora de Marketing en su base de datos de industrial. Posteriormente, se empezaron a revisar una a una por medio de páginas web o redes sociales como LinkedIn para verificar que su actividad económica era de nuestro interés, de acá se descartaron empresas que se dedican a la prestación de servicios públicos o a actividades de perforación, o dragado.

También se descartaron las empresas que prestan servicios END (Ensayos no destructivos) porque no nos interesan ni representan posibles aliados para LAVCO. Al finalizar esta gestión, se identificaron 20 empresas a las cuales se les puede continuar haciendo un seguimiento mensual. A su vez, se determinó que cuando no se logre un contacto efectivo por medio de las llamadas, la información de la empresa será compartida con el área de comunicaciones para intentar hacer un acercamiento por medio de redes. La realización de esta gestión permite identificar las empresas

que sí representan un potencial de negocio para LAVCO, si bien no en el instante pero probablemente sí para el futuro.

4. Aportes

4.1 Aportes del estudiante

- Búsqueda de información para definir si es posible abarcar nuevos mercados o descartarlos.
- Organización y depuración de las bases de datos para un mejor manejo del tiempo e información disponible.
- Contacto con empresas que se consideran prospectos para el futuro desarrollo de negocios con LAVCO.
- Apoyo en la digitalización de productos seleccionados con el fin de tener presencia en el mercado digital.

4.2 Aportes de la Empresa

- Incorporación al ambiente laboral y el desarrollo de sus actividades diarias.
- Conocimiento y experiencia del sector automotriz a nivel nacional e internacional.
- Oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera profesional en un ambiente real de negocios.
- Desarrollo de actividades relacionadas al mercadeo en entornos profesionales.

5. Marco referencial

5.1 Marco conceptual

Metalmecánica: Sector relacionado a la maquinaria industrial, así como también las autopartes, motopartes, entre otras y herramientas proveedoras para las demás industrias metálicas.

Prospecto: Clientes que aún no le compran a la compañía, pero podrían hacerlo a futuro debido a que presentan afinidad con las actividades que esta realiza.

Marketplace: Punto virtual dedicado al comercio por medio de una plataforma que permite hacer compra y venta de productos y/o servicios, es indispensable hacer la creación de una tienda virtual dentro del Marketplace para poder comercializar a través de ellos.

Estrategia de mercadeo: Acciones realizadas con el fin de cumplir una meta planteada anteriormente, como aumentar las ventas, abarcar más mercado, darse a conocer en mercados nuevos.

Base de datos: Información recopilada de manera organizada que permite acceder a datos de manera rápida y realizar un seguimiento de estos.

5.2 Marco Normativo

Durante el desarrollo de la práctica empresarial, las actividades e informes que se llevaron a cabo dentro de esta se tuvo en cuenta el Reglamento de Práctica Empresarial de la Facultad de Negocios Internacionales – USTA.

6. Conclusiones

Realizar las prácticas empresariales es una experiencia que permite a los estudiantes crecer como profesionales, les brinda la oportunidad de aplicar los conocimientos que adquirió durante el desarrollo de su carrera profesional en ambientes de negociación reales y adquirir experiencia en el desarrollo de las actividades diarias de un negociador.

La trayectoria con la que cuenta Industrias LAVCO S.A.S hace de este un lugar ideal para llevar a cabo las prácticas empresariales, los años de experiencia y conocimiento acumulados por la empresa permiten al estudiante desempeñar un papel adecuado relacionado con los negocios internacionales y experimentar de primera mano situaciones de la vida real empresarial.

Durante este periodo fue posible para mí observar un poco de la dinámica que mantiene el sector automotriz en distintos lugares del mundo. El cómo esta industria no estuvo exenta de verse afectada por la pandemia del COVID – 19 debido a que muchas compañías se vieron en la obligación de cerrar o de disminuir la cantidad de productos que manejaban, por lo cual los negocios en general se vieron afectados.

Tuve la oportunidad de investigar nuevos mercados para tomar en cuenta la información recolectada y determinar si era posible o aconsejable ingresar a un nuevo mercado. Así como también el hecho de que la era digital no deja de lado incluso a empresas de este sector y la necesidad de hacer uso de estrategias que permitan a las compañías ofrecer sus productos de formas diferentes.

Todo lo anterior hizo de esta experiencia una buena base de conocimientos como preparación para el entorno empresarial que me esperaba después de finalizada mi carrera.

Referencias

- (s.f.). Obtenido de <https://www.prucomercialre.com/que-es-la-industria-automotriz/>
- EcuRed.* (s.f.). Obtenido de https://www.ecured.cu/Camisa_de_cilindro
- EcuRed.* (s.f.). Obtenido de <https://www.ecured.cu/Fundici%C3%B3n>
- EcuRed.* (s.f.). Obtenido de <https://www.ecured.cu/Motor>
- Equipos y Laboratorios.* (s.f.). Obtenido de <https://www.equiposylaboratorio.com/portal/articulo-ampliado/que-es-la-metrologia>
- LAVCO.* (s.f.). Obtenido de <https://lavco.com.co/>
- LINIO.* (s.f.). Obtenido de <https://www.linio.com.co/>
- Mundo Compresor.* (s.f.). Obtenido de <https://www.mundocompresor.com/diccionario-tecnico/compresor>
- Promonegocios.* (s.f.). Obtenido de <https://www.promonegocios.net/investigacion-mercados/definicion-investigacion-mercados.html>
- Prucomercialre.* (s.f.). Obtenido de <https://www.prucomercialre.com/que-es-la-industria-automotriz/>
- Real Academia Española.* (s.f.). Obtenido de <https://dle.rae.es/hierro>
- Real Academia Española.* (s.f.). Obtenido de <https://dle.rae.es/mercado>