

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga

Universidad Santo Tomás

Informe pasantía profesional Metal Green SAS

Sergio Andrés Pérez Ballesteros

**Informe de práctica como requisito para optar el título de profesional en negocios
internacionales**

Director:

Luz helena Agurto Flórez

Maestría en Marketing Digital y Comercio Electrónico

Universidad santo tomas, Bucaramanga

División de ciencias económicas y administrativas

Negocios internacionales

2015

Dedicatoria

Dedico este logro a Dios primeramente por permitirme cumplir este sueño, por iluminar siempre mi camino, sin su ayuda no hubiese sido posible culminar este triunfo. A mi madre Doris María ballesteros y a mi padre Antonio Pérez bayona, por brindarme siempre su apoyo incondicional y querer siempre lo mejor para mi vida. También a mis hermanos por estar siempre presentes en el camino de la vida universitaria.

Agradecimiento

Agradezco principalmente a Dios por estar siempre presente en mi vida, iluminar mi camino y ayudarme a escoger el mejor, a mis padres porque gracias a ellos y con la ayuda de Dios esto fue posible, principalmente a mi madre y mis hermanos, porque aunque la vida te ponga obstáculos difíciles de superar, ellos siempre tuvieron la sabiduría y la paciencia para hacerlo más fácil. También a mis profesores que siempre estuvieron en el transcurso de mi formación académica.

Tabla de Contenido

Introducción.....	9
1. Informe Pasantía Profesional Metal Green sas.....	10
1.1. Justificación.....	10
1.2. Objetivos de la práctica.....	10
1.2.1 Objetivo General.....	10
1.2.2. Objetivos específicos.....	11
2. Perfil de la empresa.....	11
2.5. Portafolio de productos y servicios.....	14
3. Cargos y funciones desempeñadas.....	16
4. Marco referencial.....	18
4.1 Marco conceptual.....	18
4.2 Marco legal.....	20
5. Resultados.....	21
6. Conclusiones.....	23
7. Recomendaciones.....	24
Bibliografía.....	25

Listas de Figuras

Figura 1. Organigrama.....15

Glosario

Metal Green SAS: Empresa del sector metalmecánico en Santander dedicada a la fundición de piezas en hierro y acero y a la comercialización de productos para la industria.

Jimmao Int Corp: comercializadora internacional taiwanés, dedicada al comercio de partes y repuestos de industria y ferretería.

Asomecsa: asociación de metalmecánica de Santander.

Legiscomex: Es un portal especializado en soluciones para el comercio internacional, que integra en un solo sitio información y herramientas fundamentales en los procesos de exportación e importación.

Filtros en Y: Los Filtros en Y sirven para la limpieza de fluidos en circulación, el fluido discurre en el sentido de la flecha marcada en el cuerpo y las partículas sólidas quedan atrapadas en la cesta o tamiz interior el cual es desmontable para limpieza o recambio. Se emplean en sistemas de tuberías para proteger al resto de elementos de la instalación tales como válvulas, bombas, contadores, etc.

Incoterms: son términos, de tres letras cada uno, que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las dos partes —compradora y vendedora—, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías y/o productos.

Resumen

En un mundo cada vez más competitivo las empresas deciden expandir sus actividades comerciales en la penetración de mercados internacionales, teniendo la necesidad de buscar nuevos mercados para la exportación de sus productos y su vez la importación de materias primas para su producción. Dicho esto, en el siguiente informe se podrá ver plasmado el trabajo realizado conforme a la práctica empresarial en la empresa Metal Green SAS. En este encontraremos el objetivo general el cual es, Realizar estudios de mercado con el fin de medir la viabilidad económica en la producción y comercialización de filtros para el manejo de aguas, de la empresa Metal Green SAS. Y así lograr establecer el tamaño del mercado potencial de filtros para el manejo de agua en Colombia.

Así mismo, explicará el cargo que tomo el practicante, sus funciones y actividades a seguir durante la práctica empresarial. Además de los aspectos más generales de la empresa dando a conocer su actividad, razón social y el portafolio de productos.

Por último se encontraran los aportes del estudiante que dio a la empresa en el desarrollo de su cargo y a su vez el aporte de la empresa al practicante como la oportunidad de aplicar los conocimientos dentro de un campo laboral.

Introducción

En la actualidad, las empresas en su proceso de internacionalización se enfocan en el estudio permanente de la competitividad y el diseño frecuente de estrategias para alcanzar metas de posicionamiento y rentabilidad. En base a esto en el presente trabajo se refleja el desarrollo de la práctica empresarial realizada en la empresa Metal Green SAS. Por el estudiante Sergio Andrés Pérez Ballesteros como requisito para acceder al título de profesional en negocios internacionales y con el fin de validar los conocimientos adquiridos en el programa académico de la facultad de negocios internacionales de la universidad Santo Tomas sede Bucaramanga.

La empresa Metal Green SAS está consolidada como una importante empresa de la industria metalmecánica de la región ofreciendo soluciones técnicas y de servicios a grandes compañías del país como Ecopetrol. Partiendo de esto y mediante los convenios universidad-empresa se logran dar aportes de los estudiantes para el desarrollo de proyectos favorables para la empresa en la región.

Así mismo la empresa aporta al estudiante enseñanzas afines a la compañía pues aparte de aplicar los conocimientos por parte del estudiante a su vez se aprende de la misma. Además de esto se adquiere un compromiso por parte del estudiante con la empresa y la universidad la cual quedara reflejada mediante su desempeño en la práctica y de esta manera se adquieren nuevos conocimientos y experiencia para afrontar los desafíos laborales en el ejercicio de su profesión.

1. Informe de práctica empresarial Metal Green SAS.

1.1 Justificación

Mediante la ejecución de la práctica se desarrollara una investigación de mercado con miras a medir la competitividad en la fabricación de filtros utilizados en el manejo de redes de agua y acueductos, de tal manera que se mida la viabilidad de sustituir las importaciones de filtros, por la producción de los mismos por parte de la empresa Metal Green SAS.

El impacto será que debido a la implementación de nuevas tecnologías de fundición de piezas de hierro y acero por parte de la empresa, se pueda empezar a fabricar filtros en Santander y competir con los filtros para el manejo de agua que actualmente son importados desde China.

De esta manera mediante el acuerdo entre Universidad y empresa los estudiantes aportan su formación en la consecución de lograr una mayor competitividad de la industria del departamento.

1.2 Objetivos

1.2.1. Objetivo general

- Realizar estudios de mercado con el fin de medir la viabilidad económica en la

Producción y comercialización de filtros para el manejo de aguas.

1.2.1 Objetivos específicos

- Establecer el tamaño del mercado potencial de filtros para el manejo de agua en

Colombia.

- Contactar proveedores internacionales, para cotizar precios de filtros para el manejo de agua.
- Evaluar proveedores internacionales mediante variables como precio y tiempos de entrega.

2. Perfil de la empresa.

2.1 Razón social de la empresa:

METAL GREEN SAS.

2.1.1 Matricula mercantil:

No. 05-220264-16

2.1.2 Nit:

900471169-0

2.1.3 Datos de la empresa

Dirección: calle 45 N- 16-35 Bucaramanga

Teléfono: 6522037

Correo: comercioexterior@ideacolombia.com.

PASANTÍA PROFESIONAL METAL GREEN SAS.

Jefe inmediato: Johan Toscano.

2.2 Misión de la empresa:

Ser una empresa de excelencia en fundición que trabaje para la industria metalmecánica y la industria en general que requiera de nuestro portafolio de productos y servicios, utilizamos una avanzada tecnología en maquinaria para ofrecer productos que cumplan con los estándares de calidad, precio y entrega oportuna de acuerdo a los requerimientos del mercado.

2.3 Visión de la empresa:

Colocarnos como empresa líder en la región en fundición de aceros, aceros especiales e inoxidables, para ampliarnos a todo el país y el exterior, convirtiéndonos en una marca reconocida en nuestro ramo. Mediante la actualización del proceso y las herramientas de trabajo desarrollaremos nuevas líneas de productos como la microfundición y otros, contando con un equipo competente, lograremos expandir los métodos de producción hacia la industria en general, a los clientes, dar el precio justo por pedido, a los proveedores, cumplir y respetar los acuerdos pactados y entre colaboradores ser justos manteniendo la honestidad como característica principal de nuestro grupo de trabajo.

2.4 Objeto social de la empresa:

Empresa agroindustrial dedicada a desarrollar procesos y subprocesos que se relacionan a continuación:

PASANTÍA PROFESIONAL METAL GREEN SAS.

- Producción, acopio, transformación procesamiento, empaque, manipulación, transporte y comercialización de todo tipo de productos agropecuarios y agroindustriales, así como la gestión, asesoría y fabricación y mantenimiento de maquinaria y repuestos para el sector agroindustrial, también podrá importar podrá importar y exportar maquinaria agroindustrial y sus repuestos básicos o específicos, basados en tecnología limpia de bajo impacto ambiental.
- La recuperación y transformación de residuos industriales metálicos y no metálicos para la conformación y fabricación de componentes y piezas de productos nuevos o usados, y la contratación directa o subcontratación con entidades públicas o privada de servicios para el manejo de desechos o residuos conexos o similares.
- Consultoría e interventoría en proyectos de ingeniería mecánica, eléctrica, electrónica y civil y el mantenimiento de todo tipo de maquinarias industriales, petroleras, automotrices, agropecuarias y similares.
- La venta y comercialización dentro del país o en el exterior de los productos que fabrique, importe o exporte ya en forma directa o mediante la intervención de terceras personas.
- La importación de materias primas, equipos, complementarios (accesorios y

repuestos) partes o piezas, mecanismos, herramientas y dispositivos que se requieran para la fabricación de las máquinas y piezas tanto de sus propios diseños, como aquellos que se necesiten en desarrollo de los convenios sobre utilización de patentes o marcas de otros fabricantes.

- La automatización industrial, el ensamble y/o montajes y estructuras para el sector de petroquímica, petrolera, gasífera y de la industria en general.

PASANTÍA PROFESIONAL METAL GREEN SAS.

- La importación y exportación de productos como maquinaria, equipos, partes y repuestos, y de servicios técnicos como estudio, diseño, construcción con mano de obra especializada, dirección técnica e interventoría, proyectos de ingeniería y transferencia de tecnología para la industria en general, además podrá desarrollar cualquier tipo de actividad comercial lícita, accesoria complementaria de su objeto social.

2.5 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa

- Fundición de aceros especiales, trabajando con la mejor tecnología para brindarle piezas de alta calidad aplicables en diferentes sectores de la industria.
- Desarrollo de moldes y modelos de gran variedad de piezas a la medida de las distintas industrias.
- Soldadura
- Mecanizado
- Ranurado, roscado y corte.
- Comercialización de accesorios en hierro fundido.

2.6 organigrama de la empresa

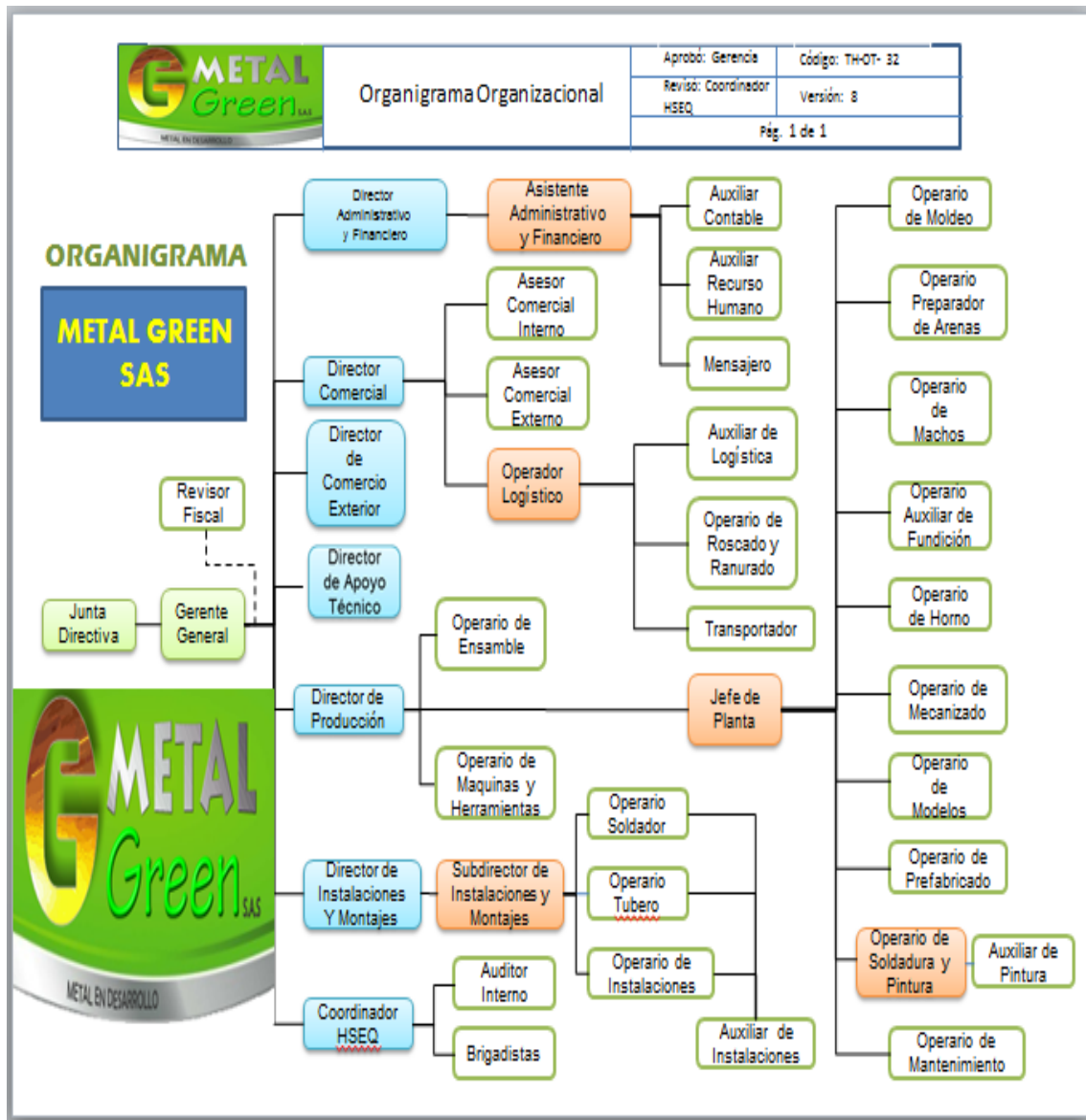


Figura 1. Organigrama. Adaptado de: www.ideacolombia.com

2.7 Aspectos económicos

Metal Green SAS se constituye como la alternativa a las soluciones de piezas a la medida y repuestos para la industria metalmecánica y la industria en general de la región oriente de Colombia, a través de modernos procesos de fundición para que cumplan con altos estándares de calidad, precio y entrega oportuna de acuerdo a los requerimientos del mercado.

PASANTÍA PROFESIONAL METAL GREEN SAS.

La gran necesidad de aceros especiales que hay en la región y piezas en acero para la industria Santandereana en notable crecimiento. Con esto sectores metalmecánicos, petroleros, agroindustriales, y joyeros pueden contar con un centro para la solución de sus necesidades donde podrán desarrollar piezas para sus máquinas y realizar mejoras en cortos periodos de tiempo ya que tienen la solución a sus problemas en Metal Green SAS.

3. Cargo y funciones (procesos, procedimientos ejecutados y herramientas utilizadas)

3.1. Cargo:

Auxiliar de comercio exterior.

3.2. Funciones

3.2.1 Análisis de mercado.

1. investigación de mercados de filtros en Y en Colombia, compradores y tamaño del mercado.
2. estudio de principales industrias consumidoras de los productos comercializados por Metal Green SAS.

3.2.2 Apertura de mercados internacionales.

1. Investigación de mercados en Suramérica, para identificar mercados potenciales de filtros Y.
2. Investigación y estudios de mercado de países de Suramérica para establecer condiciones de entrada de la empresa.

3.2.3 Costos y precios internacionales de producto.

1. Búsqueda de proveedores en bases de datos como Legiscomex entre otras.
2. Búsqueda de los mayores importadores de filtros Y en Colombia.
3. Solicitud de cotizaciones de filtros Y a proveedores de la república popular China
4. Elaboración de tablas de costos basados en los términos Incoterms, hasta el punto de destino de la mercadería.

3.2.4. Selección de proveedores internacionales de producto.

1. Tabulación de información de principales importadores de filtros Y en Colombia y de proveedores de china.
2. Elaboración de matrices de selección de proveedores.
3. Contactar a principales proveedores extranjeros con el ánimo de establecer relaciones comerciales.

4. Marco referencial

4.1 Marco conceptual

4.1.1 ¿Qué es el comercio internacional?

Se define como **comercio internacional** o mundial, al intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países o regiones económicas.

Las economías que participan del comercio exterior se denominan *economías abiertas*. Este proceso de apertura externa se inició fundamentalmente en la segunda mitad del siglo XX, y de forma espectacular en la década de 1990. (Smith; 1776).

4.1.2 ¿Qué es el libre comercio?

Libre Comercio es un concepto económico, referente a la venta de productos entre países, libre de aranceles y de cualquier forma de barreras comerciales. El libre comercio supone la eliminación de barreras artificiales (reglamentos gubernamentales) al comercio entre individuos y empresas de diferentes países.

La aparición del comercio internacional implica una serie de eventos para cumplir con el proceso de llevar un producto o servicio desde un punto A hasta un punto B, entre estas herramientas se hace fundamental la logística internacional de mercancías. (Ricardo; 1776).

4.1.3 ¿Qué es un estudio de mercado?

Naresh Malhotra, clasifica al estudio de mercado como un tipo de investigación descriptiva (tipo de investigación concluyente que tiene como objetivo principal la descripción de algo, generalmente las características o funciones del mercado), así como lo

PASANTÍA PROFESIONAL METAL GREEN SAS.

son también: los estudios de participación, los estudios de análisis de ventas, los estudios de imagen, entre otros. Autor Naresh Malhotra. (1997). Investigación de Mercados Un Enfoque Práctico. (Segunda edición). Prentice-Hall Hispanoamericana.

4.1.4 ¿Qué es la logística?

Cuando se trata de Logística internacional se hace referencia al conjunto de actividades asociadas, cuyo objetivo es el flujo de información y materiales a nivel mundial, que inicia con el abastecimiento de materia prima en determinado país, para finalizar con la entrega del producto final al consumidor en el país de destino.

Los elementos que conforman la logística a nivel mundial son: servicios, necesidades, planeación, procesos como etiquetado, transporte, almacenaje, maniobras, empaquetado, desaduanamiento y actos diversos que incrementan el servicio al cliente. (Mc Graw Hill, 2004, p. 282).

4.1.5 Que es la cadena de suministro?

Una cadena de suministro está formada por todas aquellas partes involucradas de manera directa o indirecta en la satisfacción de la solicitud de un cliente. La cadena de suministro incluye no solamente al fabricante y al proveedor, sino también a los transportistas, almacenistas, vendedores al detalle (o menudeo) e incluso a los mismos clientes. Dentro de cada organización, como la del fabricante, abarca todas las funciones que participan en la recepción y el cumplimiento de una petición del cliente. Estas funciones incluyen, pero no están limitadas al desarrollo de nuevos productos, la mercadotecnia, las operaciones, la distribución, las finanzas y el servicio al cliente. (Thomson, 2002)

4.1.6. ¿Que son los incoterms?

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. (Businesscol, 2015)

4.2 Marco legal

4.2.2 Normatividad del comercio

El dinamismo del comercio internacional a escala global, hace necesario la aparición de un marco normativo por parte de los países vinculados en el comercio de bienes y servicios. Cuando los países suscriben tratados comerciales estas normas se suponen de carácter transnacional. En Colombia encontramos la ley marco de comercio exterior. (Diario oficial, 1991).

4.2.3 Ley 7 de 1991

Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones. (Diario oficial, 1991).

4.2.4 Nuevo estatuto aduanero colombiano

Decreto que se aplica en la totalidad del territorio aduanero nacional y regula las relaciones jurídicas que se establecen entre la administración aduanera y quienes intervienen

PASANTÍA PROFESIONAL METAL GREEN SAS.

en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías, al y desde el territorio aduanero nacional, con sujeción a la Constitución, la Ley y demás normas que las complementen, sustituyan o reglamenten. (Dian, 1991)

4.2.5. Normas ANSI.

ANSI es una organización sin fines de lucro que fomenta el desarrollo de los estándares de tecnología en los Estados Unidos. Fundada en 1918, ANSI representa a más de 125.000 empresas y 3,5 millones de profesionales.

ANSI supervisa la creación, expedición y utilización de miles de normas y directrices que utilizadas por empresas en casi todos los sectores. Estableciendo normas para una amplia gama de áreas desde construcción, producción, energía, tecnología, lenguajes de programación, especificaciones eléctricas, protocolos de comunicación y mucho más. (ANSI, 2015)

5. Resultados

5.1 Aportes (del estudiante a la empresa como valor agregado, y de la empresa a la formación profesional del practicante).

5.1.1. Aporte del estudiante

En la empresa se requiere la importación de materias primas fundamentales en la producción de sus productos, por este motivo se realizó un estudio de mercados para establecer la factibilidad de importación de materias para la exportación de productos de ferretería tales como filtros en y.

PASANTÍA PROFESIONAL METAL GREEN SAS.

Se trabajó en la planta de producción de la empresa en los procesos de programación de fundiciones de acero y en la optimización de procesos de producción de diferentes productos que se producen en la planta.

5.1.2. Aporte de la empresa

Mediante la realización de la práctica en Metal Green SAS se logró hacer una investigación acerca de la importación de materia prima para la terminación de productos. Así mismo en el estudio de mercados para la identificación de proveedores internacionales se adquieren conocimientos como lo es la adecuada comunicación que se debe tener con proveedores de países extranjeros para que las relaciones comerciales se logren en buenos términos.

6. Conclusiones

Con la realización de mis prácticas empresariales en Metal Green SAS. pude desarrollar y aplicar mis conocimientos adquiridos en mi formación académica para el estudio de mercados internacionales y el adecuado manejo de las relaciones internacionales con el fin de identificar proveedores de materia prima para la terminación de los productos, así de esta manera lograr una mayor competitividad y posicionamiento en el sector de metalmecánica. Finalmente, se pudo consolidar una nueva estrategia de crecimiento para lograr la consolidación de la empresa como líder en la región mediante las tareas asignadas al estudiante durante el desarrollo de las prácticas.

7. Recomendaciones

De acuerdo con el análisis realizado en la empresa se determinó que en la compañía se debe tener una mayor organización en los procesos estratégicos establecidos por la gerencia, y establecer procedimientos, metas y procesos claros con el fin de obtener mejores resultados en los objetivos planteados. Por este motivo en el proceso de expansión de la compañía, con el objetivo de exportar productos de valor agregado a países de Latinoamérica, se creó el departamento de comercio exterior en la empresa, con el fin de actuar como uno de los pilares fundamentales en este proceso de crecimiento. Por lo tanto es importante resaltar que se mantenga consolidado este departamento y que este a su vez siga realizando sus labores de manera oportuna y eficaz para que los procesos de expansión que se desarrollan actualmente en la empresa se den eficientemente.

8. Bibliografía

Legiscomex. (2012.). Normatividad del comercio exterior. Recuperado el 10 de diciembre de 2015, de www.legiscomex.com

Metal Green SAS. (2013.). Metal en desarrollo. Recuperado 10 de octubre de 2015, de www.metalgreen.com.co

Revista logística. (2007.). Cadena de suministro. Recuperado el 10 de diciembre de 2015, de www.revistalogistica.com