

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 del CRAI-Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-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.”

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-Biblioteca

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Informe Final Práctica Empresarial en Empresa Extrucol S.A

Lizeth Yuranny Garzón Delgado

**Informe de Práctica Presentado Como Requisito Para Optar Por El Título De Profesional
en Negocios Internacionales**

Director:

Henry Calderón Sánchez

Profesional en Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2017

Agradecimiento

Gracias a mi universidad por haberme permitido formarme y a todas las personas que fueron participes de este proceso, ya sea de manera directa o indirecta, fueron ustedes los responsables de realizar su pequeño aporte, que el día de hoy se vería reflejado en mi culminación por mi paso de la universidad.

Agradecer a mis padres que fueron mis mayores promotores durante este proceso. A Dios, que fue mi principal apoyo y motivador para cada día continuar sin darme por vencida.

Es un momento muy especial que espero perdure en el tiempo, no solo en la mente de las personas a quien agradecí, sino también a quienes invirtieron su tiempo en este proyecto de grado, a ellos mismos les agradezco con todo mi ser.

Contenido

	Pág.
Glosario	8
Resumen	10
Introducción	11
1. Justificación.....	12
2. Objetivos	12
2.1 Objetivo General	12
2.2 Objetivos Específicos	12
3. Perfil de la Empresa	13
3.1 Razón Social.....	13
3.2 Objeto Social	13
3.3 Ubicación Empresa	14
3.4 Misión.....	14
3.5 Visión	14
3.6 Organigrama.....	15
3.7 Portafolio de Productos	15
4. Cargo y Funciones Asignadas	15
4.1 Cargo	16
4.2 Funciones Asignadas.....	16
5. Descripción de los procesos, procedimientos ejecutados y herramientas utilizadas.....	17
5.1 Análisis de Ventas en Dólares y Toneladas	17
5.2 Análisis de Importaciones de Empresas Competidoras	18

5.3 Cotizaciones	18
5.4 Seguimiento de Cotizaciones	18
5.5 Comité de Crecimiento.....	18
5.6 Actualizar <i>Database</i> Internacional.....	19
5.7 Análisis de las Importaciones y los Proveedores	19
5.8 Auditoria Gases del Pacifico – Aquilles	19
6. Inteligencia de Mercados	20
6.1 Objetivo de la Investigación.....	20
6.2 Países Estudiados	20
6.3 Análisis De Exportaciones E Importaciones	21
6.4 Aranceles	21
6.5 Proyectos De Infraestructura	22
6.5.1 Aruba.....	23
6.5.2 Guatemala	23
6.5.3 Honduras	24
6.5.4 Nicaragua	24
6.5.5 Republica Dominicana.....	24
6.5.6 Trinidad y Tobago.....	25
6.6 Data Base De Las Empresas Importadoras	25
6.7 Benchmarking De Las Importaciones Y Exportaciones - Análisis.....	25
6.8 Resultado de la investigación	26
7. Aportes	26
7.1 Aportes de la Empresa a la formación profesional del practicante	27

7.2 Aportes del practicante a la empresa.....	27
8. Conclusiones y Recomendaciones	27
8.1 Conclusiones	28
8.2 Recomendaciones.....	28
Referencias Bibliograficas	29
Apéndices	30
Apéndice A. Organigrama Extrucol.....	30
Apéndice B. Portafolio de productos	31
Apéndice C. Investigación de Mercados.....	31
Apéndice D. Partidas Arancelarias.....	31
Apéndice E. Cámara de Comercio	31

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1. <i>Ventas totales de Pealpe en USD hasta Junio 2017</i>	17
Tabla 2. <i>Población y Crecimiento de los países</i>	20
Tabla 3. <i>Población y Crecimiento de los países</i>	22

Apéndices

	Pág.
Apéndice A. Organigrama Extrucol.....	30
Apéndice B. Portafolio de productos	31
Apéndice C. Investigación de Mercados.....	31
Apéndice D. Partidas Arancelarias.....	31
Apéndice E. Cámara de Comercio	31

Glosario

- *Inteligencia de mercados:* Se define como el conocimiento del mercado mediante el manejo permanente del flujo de información para determinar el comportamiento de las empresas y las tendencias del mercado donde hacen presencia.
- *Polietileno:* Es químicamente el polímero más simple. Se representa con su unidad repetitiva $(CH_2-CH_2)_n$. Es uno de los plásticos más comunes debido a su bajo precio y simplicidad en su fabricación, lo que genera una producción de aproximadamente 60 millones de toneladas anuales alrededor del mundo.
- *Polipropileno:* Es el polímero termoplástico, parcialmente cristalino, que se obtiene de la polimerización del propileno (o propeno). Pertenece al grupo de las poliolefinas y es utilizado en una amplia variedad de aplicaciones que incluyen empaques para alimentos, tejidos, equipo de laboratorio, componentes automotrices y películas transparentes. Tiene gran resistencia contra diversos solventes químicos, así como contra álcalis y ácido.
- *Conducción:* Conjunto de tuberías dispuestas para la conducción de un fluido.
- *Válvulas:* Dispositivo mecánico con el cual se puede iniciar, detener o regular la circulación (paso) de líquidos o gases mediante una pieza movable que abre, cierra u obstruye en forma parcial uno o más orificios o conductos.
- *Agente de aduana:* Son las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para ejercer actividades auxiliares de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de

importación, exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades.

- *Tubería Pealpe*: La tuberías PE-AL-PE-GAS de aluminio—plástico son tuberías multicapa, es decir un tubo flexible de aluminio, recubierto en su interior y exterior por una capa de polietileno (HDPE) adherida por el sistema de extrusión y resistente a los rayos U.V. y diferentes agentes químico.
- *Trade Map*: Trade Map le proporciona a los usuarios indicadores sobre el desempeño del mercado o del producto, la demanda, los mercados alternativos y el rol de los competidores.
- *Legiscomex*: Es una solución integral especializada para importadores, exportadores e intermediarios en los procesos de comercio exterior. Reúne información práctica y herramientas inteligentes como un complemento a la gestión de comercio internacional.
- *Minería de datos*: La minería de datos o exploración de datos (es la etapa de análisis de "Knowledge Discovery in Databases" o KDD) es un campo de la estadística y las ciencias de la computación referido al proceso que intenta descubrir patrones en grandes volúmenes de conjuntos de datos.

Resumen

En este informe se lograra ver todas las funciones relacionales con las Ventas Internacionales que fueron indicadas con el jefe inmediato las cuales se explican detalladamente. A lo largo del informe también se lograra ver los aportes y el proyecto de inteligencia de mercados que se realizó a lo largo de la práctica empresarial en la empresa Extrucol S.A.

Introducción

En mi proyecto de grado quiero dar a conocer la experiencia adquirida en el desarrollo de mi práctica profesional durante seis meses en la empresa Extrucol, la cual tiene 29 años de experiencia en el ámbito nacional y en países de América Latina y el Caribe, siendo una de las grandes exportadoras de Santander.

Gracias a los conocimientos adquiridos en la universidad, quiero exhibir como estas habilidades y destrezas fueron llevadas a la práctica como apoyo en una de las áreas más importantes de la compañía como lo es Ventas Internacionales. En la cual se desarrollaron estrategias de mercadeo para encontrar nuevos clientes.

1. Justificación

Como futura negociadora internacional, es importante llevar las capacidades adquiridas durante la universidad al campo real, en este caso a Extrucol S.A. Gracias a la práctica se logra ver y aprender las cosas como realmente son, ya que en la academia se aprende en su mayoría lo teórico y aquí se da la oportunidad de enfrentarse con casos reales, con el día a día, asumiendo retos y tomando decisiones, en un ambiente profesional, mostrando el carácter y destreza profesional. De igual forma adquiriendo nuevos conocimientos y habilidades que sirvan en la vida profesional y personal.

2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Desarrollar las capacidades y habilidades en el entorno laboral, tomando como base los conocimientos adquiridos en la Universidad. De igual manera hacer un estudio de mercado a algunos países del Caribe

2.2 Objetivos Específicos

- Aplicar los conocimientos que se obtuvieron en la formación profesional
- Dar un buen desempeño en la empresa, mostrando responsabilidad y cumplimiento en las tareas diarias.
- Trabajar eficientemente, brindando apoyo principalmente en el área asignada y en otras áreas si es necesario.

- Aportar a la empresa ideas nuevas e innovadoras que ayuden en la solución de problemas y al crecimiento de la empresa.
- Analizar los diferentes países a los cuales estamos interesados en entrar a su mercadología a través de una inteligencia de mercados.

3. Perfil de la Empresa

3.1 Razón Social

Colombiana de Extrusión Extrucol S.A

3.2 Objeto Social

La sociedad tendrá por objeto principal las siguientes actividades:

- Montaje y explotación de fábricas para la producción de artículos elaborados con materia prima plástica u otros materiales afines.
- Podrá realizar también todos y cada uno de los procesos para el beneficio de los plásticos, ponerlos en disposición de ser elaborados y transformados.
- Efectuar la instalación de los productos que fabrique transforme o comercialice, para lo cual podrá realizar todos los actos que se requieran para tal fin, tales como pero sin limitarse a ellos, la realización de obras civiles.
- La sociedad podrá prestar servicios de capacitación técnica en procesos de termo fusión de productos plásticos y para tal efecto podrá reutilizar todos los actos requeridos para este propósito.
- Podrá elaborar ensayos de laboratorios para plásticos

- La adquisición, enajenación, importación, exportación, distribución y en general la comercialización de las materias primas, productos plásticos y en general de todos los productos elaborados, semielaborados o residuos, etc. (Camara de Comercio Bucaramanga, 2017)

3.3 Ubicación Empresa

Dirección: Parque Industrial Km 3 vía palenque, café madri Bucaramanga, Colombia

Telefono: 57 7) 6 76 19 40 Ext: 129

Correo electrónico: www.extrucol.com

recepcion@extrucol.com

Jefe inmediato: Juliana Aponte

Cargo: Ejecutiva de Ventas Internacionales

Email: juliana.aponte@extrucol.com

3.4 Misión

La fabricación y comercialización de tubería y accesorios de polietileno y polipropileno y productos complementarios ofreciendo soluciones alternativas para el sector industrial y de infraestructura. (Extrucol, 2017)

3.5 Visión

En el año 2020 Extrucol s.a. será una corporación de negocios alrededor de redes CPR (conducción, protección, y rehabilitación) con ingresos de USD\$ 85 millones anuales, de los cuales usd\$20 millones provendrán de operaciones del exterior. (Extrucol, 2017)

3.6 Organigrama

Ver Apéndice A

3.7 Portafolio de Productos

- Tubería para Gas
- Tubería Telecomunicaciones
- Tuberías para aplicaciones de Acueducto y Alcantarillado
- Tubería Sector Eléctrico
- Tubería Minería y Dragado
- Tubería Redes Contra Incendio
- Tubería Obra Civil y Represas
- Tubería para Hidrocarburos
- Tubería Relleno Sanitario
- Accesorios en Polietileno para aplicaciones de Gas
- Válvulas de corte
- Herramientas y Equipos
- Accesorios de Polietileno para aplicaciones de Agua e Industria
- Accesorios mecánicos

4. Cargo y Funciones Asignadas

4.1 Cargo

Practicante Universitaria en el Área de Ventas Internacionales de la empresa Extrucol S.A

4.2 Funciones Asignadas

- Investigación de Mercados: Realizar minería de datos, evaluar a las empresas, localizar medio de contacto, contactar al cliente potencial.
- Apoyo cotizaciones a clientes: Las solicitudes de cotizaciones por parte del cliente llegan por medio del correo electrónico, este proceso de cálculo se realiza mediante el Software de calidad, en la dependencia comercial, para el desarrollo del cálculo de la cotización en primer lugar se debe revisar si el producto se encuentra en inventario, En caso de que no haya tubería en inventario, hay que cotizar la cantidad mínima de fabricación.
- Solicitar cotizaciones a Agentes de Aduana: Una vez se cuenta con información detallada del producto, cantidad, peso, volumen, valor de la mercancía, termino de negociación, se digita un correo dirigido a los Agentes de carga y/o Agencias de aduana y se lleva un seguimiento por medio de llamadas.
- Comparación de tarifas de Agencias de Aduanas: El objetivo de esta función es determinar cuál de estas maneja la tarifa más económica para realizar los procesos de Exportación con la más conveniente en cuanto a costos.
- Factor de Exportación: Esta es una función delegada por el Director de Nuevos negocios, el factor de exportación consiste en agrupar las exportaciones a un cliente en específico discriminando cada costo según el termino negociado, y calcular variación porcentual que tiene cada una de las exportaciones, al final se realiza la variación agrupada.

- **Comité de crecimiento:** El comité de crecimiento es una reunión que se realiza mensualmente entre los directivos de la empresa y los ejecutivos encargados de cada una de las CPR's (CPR Construcción e Industria, CPR Servicios Públicos Complementarios, CPR Servicios Públicos Esenciales, CPR Ventas Internacionales) para medir el rendimiento y comportamiento de las ventas de cada dependencia.

5. Descripción de los procesos, procedimientos ejecutados y herramientas utilizadas

5.1 Análisis de Ventas en Dólares y Toneladas

Se hace mensualmente o cuando la Ejecutiva de Ventas y el Director de Nuevos Negocios lo requieran un análisis de las ventas totales, de tubería en Polietileno o tubería Pealpe, analizando dichas ventas en los respectivos años, tanto en dólares o toneladas.

Tabla 1. *Ventas totales de Pealpe en USD hasta Junio 2017*

VENTAS TOTALTES PEALPE USD HASTA 23 DE JUNIO 2017

PAIS	2012	2013	2014	2015	2016	2017
COSTA RICA	-	4.383,90	-	2.020,17	-	-
ECUADOR	20.509,03	3.535,68	20.699,10	13.811,48	5.178,00	-
GUATEMALA	7.103,50	-	37.005,69	10.785,30	16.788,50	6.366,00
HONDURAS	-	-	-	3.181,96	-	-
PANAMA	-	10.646,00	15.299,26	21.393,54	-	-
PERU	34.111,00	-	146.369,43		1.975,00	128.088,80
SALVADOR	-	-	-		7.355,00	-
VENEZUELA	130.191,40	88.005,70	152,80	1.977,72	-	-
Total general	191.914,93	106.571,28	219.526,28	53.170,17	31.296,50	134.454,80

5.2 Análisis de Importaciones de Empresas Competidoras

Se buscan estadísticas relacionadas con Comercio Exterior, específicamente de las importaciones con valores y cantidades en bases de datos especializadas como Legiscomex y paginas oficiales del país.

5.3 Cotizaciones

Cuando llegan solicitudes de cotizaciones de los clientes por medio de correo electrónico se procede a verificar en el sistema si contamos con inventario, se monta la cotización y se manda a cubicaje, después se espera que el área de despachos responda para nosotros poder cotizar con el agente. Cuando ya obtenemos toda la información se le envía la cotización completa al cliente.

5.4 Seguimiento de Cotizaciones

A final de cada mes se hacen seguimiento a las cotizaciones, este procedimiento se hace para poder verificar que cotizaciones se encuentran aún vigentes y cuales tenemos que depurar. Lo que se hace es enviar nuevamente la cotización al cliente preguntándole si esta cumplió con las expectativas que él tenía o si quiere que nuevamente coticemos. Si el cliente no responde se hace una llamada, aquí ya el cliente nos informa si está interesado y sigamos con el proceso o ya le compro a otra compañía.

5.5 Comité de Crecimiento

Se realiza un archivo Excel en el que se muestra con detalle el desempeño de las ventas cada mes. La información que se registra en este documento son los valores de ventas totales en USD y COP; ventas en TON (aplica para Tubería); Ventas por país; Ventas por cliente; Ejecución

presupuestal; y la participación de las ventas de la CPR Ventas Internacionales en el total de ventas.

Toda esta información es presentada en una reunión que se realiza mensualmente con los directivos de la empresa.

5.6 Actualizar *Database* Internacional

El *Database* es un documento Excel donde se vinculan los clientes actuales, potenciales, proveedores y demás contactos que nos sean útil en el área de Ventas Internacionales.

Cada vez que la ejecutiva contacta un nuevo cliente o por la minería de datos se encuentran clientes potenciales, se deben anexar a este documento.

5.7 Análisis de las Importaciones y los Proveedores

Mes a mes se sacan las importaciones que el área de Ventas Internacionales hace, se detalla si fue una importación a Colombia o una triangulación. De igual modo se analizan los proveedores y se comparan los valores que estos nos ofrecen.

5.8 Auditoria Gases del Pacifico – Aquilles

La empresa Gases del Pacifico de Perú, solicito a la empresa una certificación internacional que se hace por medio de una auditoria que la hace un ente certificado en este caso fue Aquilles Perú. Mi función frente a este procedimiento fue organizar todo lo relacionado a documentación, visita del auditor y organización el día de la auditoria con todas las áreas de la empresa relacionadas.

En esta calificación de proveedores Extrucol obtuvo un porcentaje de 95.33%; las áreas que se evaluaron fueron Recursos Humanos, Seguridad y Salud, Gestión de Calidad, Medio Ambiente y Responsabilidad Social Corporativa.

6. Inteligencia de Mercados

6.1 Objetivo de la Investigación

Analizar los diferentes países a los cuales estamos interesados en entrar a su mercadología a través de una inteligencia de mercados, donde se muestran distintas variables que forman parte primordial en el análisis para la toma de decisiones, teniendo en cuenta datos reales y un análisis crítico, que ayude a Extrucol a tener nuevos clientes y por ende a aumentar sus ventas.

6.2 Países Estudiados

- Aruba
- Guatemala
- Honduras
- Nicaragua
- República Dominicana
- Trinidad y Tobago

Tabla 2. *Población y Crecimiento de los países*

PAIS	POBLACION (2017)	CRECIMIENTO DEL PAIS (2015)
ARUBA	104.833	-16%
GUATEMALA	17.030.353	4,10%
HONDURAS	8.316.174	3,40%
NICARAGUA	6.226.143	4,90%
REP.DOMINICANA	10.793.876	7,00%
TRINIDAD Y TOBAGO	1.373.613	2,10%

6.3 Análisis De Exportaciones E Importaciones

Se buscó conocer a fondo los mercados a los cuales estamos interesados en entrar, por medio de las importaciones y exportaciones, tomando como base las siguientes variables:

- Exportaciones por partida desde Colombia (Valores-Cantidades)
- Importaciones del mundo por partida (Valores-Cantidades)
- Exportaciones del país (Proveedores)
- Aranceles (Aduana de cada país)
- PIB del país

Con base en el análisis hecho a través de Trade Map y Legiscomex se puede indicar que en estos países entrar al mercado por medio directo a las empresas es complicado ya que la comercialización de nuestros productos es muy baja. Se tiene en cuenta que son países del caribe, los cuales son pequeños y su economía es pequeña. En el 2016 no se presentaron importaciones de dichas partidas.

6.4 Aranceles

Un punto importante son los aranceles, en todo el análisis se puede indicar que países como Guatemala y Honduras tienen un tratado de libre comercio donde las Polivalvulas, accesorios PEALPE y Herramientas cuentan con un arancel del 0.0%, lo que es un punto a favor para Colombia.

Tabla 3. *Población y Crecimiento de los países*

PAIS	Tubería PE: 39.17.32.99.00	Tubería PE- AL- PE EXTRUCOL: 39.17.39.90.00	Accesorios: 39.17.40.00.00	Poliválvulas PE/Válvulas PE-AI- PE: 84.81.80.40.00	Accesorios PE- AL- PE (Uniones, Codos y Otros): 74.12.20.00.00	Herramientas PE-AI- PE: 82.03.40.00.00
Trinidad y Tobago	15% OF CIF VALUE	15% OF CIF VALUE	15% OF CIF VALUE	FREE	FREE	FREE
Aruba	12% OF CIF VALUE	12% OF CIF VALUE	12% OF CIF VALUE	12% OF CIF VALUE	6% OF CIF VALUE	6% OF CIF VALUE
Nicaragua	5% OF CIF VALUE	5% OF CIF VALUE	5% OF CIF VALUE	0% OF CIF VALUE	0% OF CIF VALUE	0% OF CIF VALUE
República Dominicana	14% OF CIF VALUE	14% OF CIF VALUE	14% OF CIF VALUE	0% OF CIF VALUE	0% OF CIF VALUE	0% OF CIF VALUE
Guatemala	5% OF CIF VALUE	5% OF CIF VALUE	5% OF CIF VALUE	TLC Guatemala: 0.00 %	TLC Guatemala: 0.00 %	TLC Guatemala: 0.00 %
Honduras	5% DE VALOR CIF	5% DE VALOR CIF	5% DE VALOR CIF	TLC Honduras: 0.00 %	TLC Honduras: 0.00 %	TLC Honduras: 0.00 %

6.5 Proyectos De Infraestructura

Haciendo un análisis de la investigación con el tutor, llegamos a la conclusión que la mejor manera de entrar a estos mercados es por medio de los proyectos de infraestructura y construcción y por medio de las ferias internacionales en los países, llegado el caso que se contaran con estas.

La propuesta de trabajo fue enfocarnos en los proyectos y las ferias como lo mencionaba anteriormente, donde a través de los proyectos se estudiaría el sector y por medio de las ferias especializadas donde es una estrategia para llegar a todo tipo de empresas, porque tienen un poco más de confianza y se abre un espacio para que conozcan nuestra compañía.

Se presentan una serie de proyectos de infraestructura y construcción, tanto públicos y privados, donde se encuentran oportunidades de negocios, representadas en grandes cantidades de dinero.

Por medio de estos proyectos se encuentra una posibilidad de entrar a estos países, contactando a la empresas que van a desarrollar el proyecto y dando a conocer nuestro portafolio de productos y experiencia de la empresa en grandes proyectos en otros países.

6.5.1 Aruba

- Proyecto de gasoducto desde Venezuela hasta la isla
- Aruba reabrirá su refinaría en 2019
- Hoteles Palladium

6.5.2 Guatemala

- Ampliación Pozo(S) Mecánico Para Agua Potable (Equipamiento Y Línea De Conducción), Aldea Estancia De La Virgen, San Cristóbal Acasaguastlán, El Progreso
- Ampliación Sistema De Agua Potable Lado Norte Sibana, El Asintal Retalhuleu
- Ampliación Sistema De Agua Potable Aldea Buena Vista, Jalapa
- Ampliación Sistema De Agua Potable Aldea Chicoban, San Miguel Tucurú, Alta Verapaz
- Ampliación Sistema De Agua Potable Aldea El Pinalito, Quesada, Jutiapa
- "Evaluación del impacto ambiental del programa de perforación de nuevos pozos y obras conexas del contrato de operaciones petroleras de administración y ejecución de los convenios para la conservación y producción eficiente de las áreas de Rubelsanto"

6.5.3 Honduras

- Programa de Electrificación Rural en Lugares Aislados
- Ferrocarril Interoceánico de Honduras
- Inician construcción del aeropuerto Internacional de Palmerola

6.5.4 Nicaragua

- Programa de Riego
- Programa para Fortalecer el Sector Eléctrico en Nicaragua III
- Proyecto de mejora y gestión sostenible de los servicios de agua potable y saneamiento en zonas urbanas y peri-urbanas
- Ampliación de capacidades del Aeropuerto Augusto C. Sandino
- Programa de Desarrollo del Sistema Interconectado Nacional (SIN)
- Construcción de terminal en Bilwi
- Instalación de Sistemas de Abastecimiento de Combustible para Aeropuertos fuera de Managua
- Instalación de Sistemas de Abastecimiento de Combustible para Aeropuertos fuera de Managua
- Proyecto de Construcción de Terminales de Buses Interurbanos en el municipio de Managua

6.5.5 Republica Dominicana

- Sercotel analiza nuevos proyectos en República Dominicana
- Dream Hotel Group abrirá dos nuevos hoteles en República Dominicana
- Cadena hotelera HODELPA se expande en República Dominicana

- Plan Maestro de Alcantarillado Sanitario del Distrito Nacional y la Provincia de Santo Domingo.

6.5.6 Trinidad y Tobago

- Repsol halla gas natural en Trinidad y Tobago
- Desarrollo del proyecto Angelin
- WASA Modernización y rehabilitación de infraestructura Aguas Residuales financia

6.6 Data Base De Las Empresas Importadoras

Se crea una base de datos de las empresas que hasta la fecha han importado estos productos, se busca el contacto y se envían correos electrónicos con la información de Extrucol y el portafolio de productos.

De igual manera se hace el mismo procedimiento para las empresas que van a desarrollar los proyectos o se encuentran como opcionales.

6.7 Benchmarking De Las Importaciones Y Exportaciones - Análisis

Se cuenta ya con una serie de empresas importadoras en los países seleccionados, que sirva para futuras acciones de tele mercadeo. De la cuales se tiene información de cuales partidas son las que importan, quien es el proveedor y de qué país, el valor importado, la cantidad y otra serie de indicadores de comercio internacional.

6.8 Resultado de la investigación

- Se pudo analizar que las importaciones ordinarias de los productos que fabrica y comercializa Extrucol no tienen mayor relevancia en estos países, ya que no son productos de consumo masivo y la población es muy pequeña. Por esta razón entrar al mercado por medio de empresas que son comercializadoras o distribuidoras es un poco más complejo, debido a que la demanda que se presenta es muy baja.
- En estos países del Caribe se encuentra un gran potencial de inversión en grandes proyectos, son países que están en crecimiento, con nuevas obras de infraestructura, con mejoramiento en sus acueductos y en el sistema eléctrico, además por ser turísticos grandes marcas de hoteles están apuntando en invertir y seguir construyendo grandes hoteles de lujo. De esta manera se encuentra un gran potencial de inversión y una posibilidad de poder llegar con nuestros productos a estos grandes proyectos a largo y corto plazo, dando a conocer a las empresas que van a desarrollar dichas obras, la calidad de los productos y la buena experiencia que tiene Extrucol.
- Las ferias internacionales o especializadas son un punto de encuentro donde grandes y pequeñas compañías se encuentran para conocer nuevas tendencias, nuevos productos y el mejor socio que le de grandes beneficios. Encontramos dos ferias internacionales una en Trinidad y Tobago y otra en Guatemala, donde Extrucol representada por la ejecutiva de ventas pueden empezar asistiendo como visitantes para poder conocer cómo se maneja estas ferias y ver en realidad el potencial y magnitud de empresas que pueden llegar a ser nuestra competencia y también nuestros clientes.

7. Aportes

7.1 Aportes de la Empresa a la formación profesional del practicante

Gracias a Extrucol obtuve mi primera experiencia laboral en el área profesional, puedo decir que se llenaron todas las expectativas que desde un comienzo tuve. Pude desempeñarme en un ambiente agradable donde todas las personas estaban dispuestas a aclarar dudas que se presentaban en el día a día, aprendí de cada una de las personas que pertenecen al área en la cual me encontraba, tanto intelectualmente como en el ámbito personal.

Logré capacitarme con temas de Mercadeo Internacional y a vivir de frente todo lo aprendido en 5 años de preparación en la Universidad, se logra trabajar bajo presión en casos donde se requiere agilidad en realizar funciones y a saber tomar decisiones en momentos complejos.

En Extrucol uno se siente como un miembro más de ella y uno se da cuenta como se crean las grandes empresas, donde los empleados son su prioridad.

7.2 Aportes del practicante a la empresa

Gracias a los conocimientos adquiridos en la Universidad, logre colocarnos en práctica y ser un apoyo constante al área de Ventas Internacionales, donde cada día se presentaban nuevas cosas y cumplir a todas las expectativas que el equipo esperaba.

Hice una investigación de mercados con países del Caribe, donde el propósito era buscar proyectos de infraestructura y construcción, de los cuales Extrucol puede llegar a ser un potencial proveedor, para esto se hizo una base de datos de las empresas que desarrollaran el proyecto.

8. Conclusiones y Recomendaciones

8.1 Conclusiones

- Logre desempeñarme en un área real, donde todos los días me encontraba con temas de Comercio Exterior y me encontraba con nuevos retos que ponían en práctica mi capacidad intelectual.
- Fue una gran oportunidad donde me di cuenta lo diferente que es lo teórico a lo práctico, donde en lo teórico si te equivocas puedes cambiar tu error, pero en la práctica se da una cuenta que los errores se pagan con dinero, lo cual ocasiona pérdidas para la empresa.
- Con esta experiencia pude ver que cada día nace una nueva oportunidad de negocios y es ahí donde personas calificadas deben desarrollar sus conocimientos y habilidades para aprovechar estas posibilidades de negocio.

8.2 Recomendaciones

- Extrucol es una compañía con más de 20 años de experiencia, donde se han encargado de crecer en conjunto, siendo una de las mejores empresas de la región. Extrucol cuenta con excelentes estrategias de crecimiento tanto nacional como internacionalmente. Como joven y en esta era de tecnología y redes sociales mi única recomendación es implementar y empezar el funcionamiento de portales como Facebook, Twitter y YouTube, ya que por medio de esto se puede llegar a nuevos clientes con el hecho de una simple publicación.

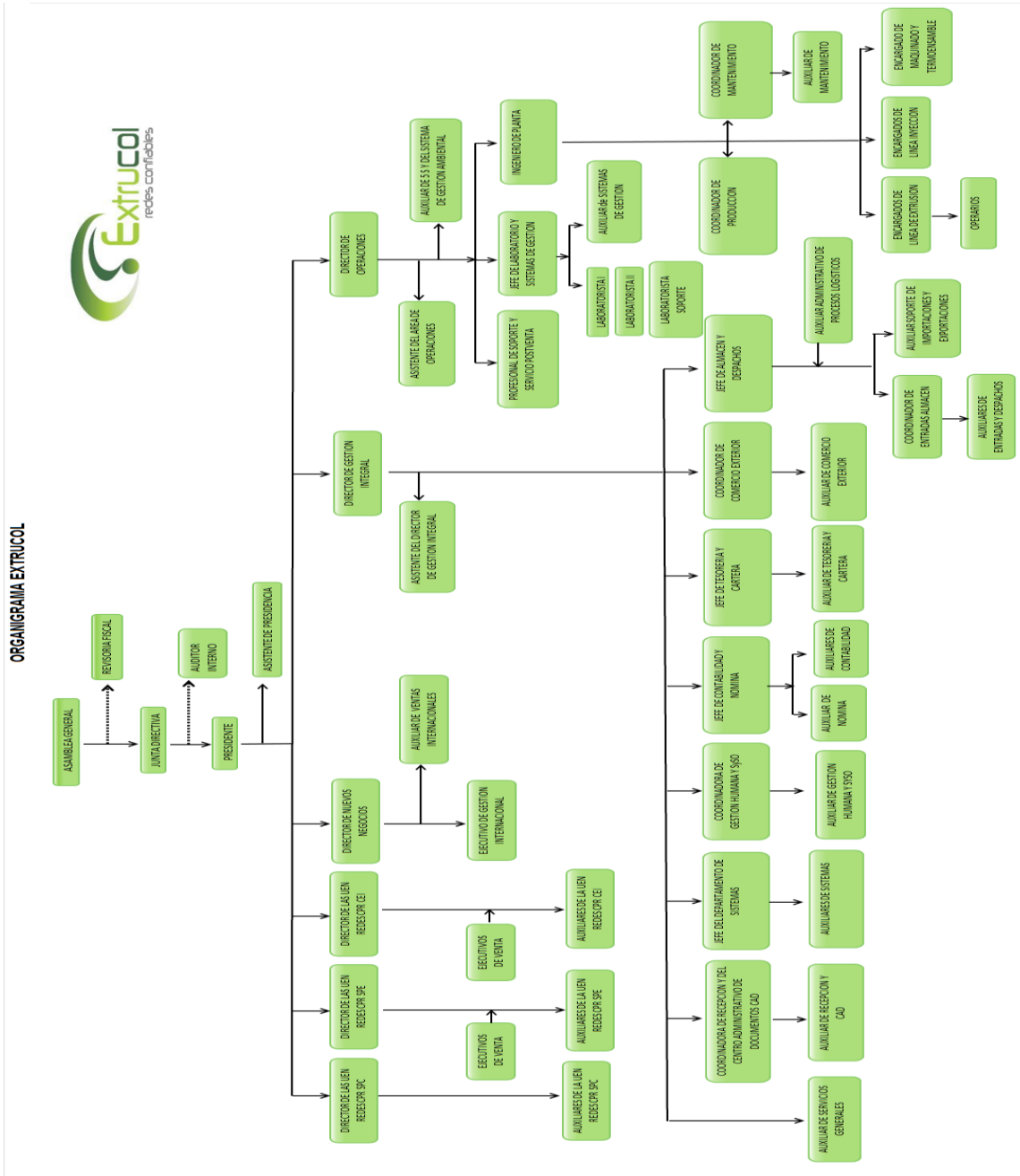
Referencias Bibliográficas

Cámara de Comercio Bucaramanga. (2017). *Cámara*. Bucaramanga: Cámara de Comercio.

Extracol. (Junio de 2017). *Página Oficial Extracol S.A.* Obtenido de <http://www.extracol.com/>

Apéndices

Apéndice A. Organigrama Extrucol



Apéndice B. Portafolio de productos

Ver documento externo en carpeta Apéndices.

Apéndice C. Investigación de Mercados

Ver documento externo en carpeta Apéndices.

Apéndice D. Partidas Arancelarias

Ver documento externo en carpeta Apéndices.

Apéndice E. Cámara de Comercio

Ver documento externo en carpeta Apéndices.