

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el autor ha 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 Práctica Empresarial Encofrados de Colombia Ltda.

Mariluz Muñoz Ceballos

**Informe de práctica presentado como requisito para optar al título de
Profesional en Negocios Internacionales**

Director

Henry Calderón Sánchez

Especialista en Gerencia de Exportaciones

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2015

Dedicatoria

Este proceso que me cambiara mi vida en todos los ámbitos primeramente a mi padre celestial a Jehová mí DIOS, mi aliento, mi guía, el que me ha brindado la oportunidad de soñar y vivir esta y mucha más experiencia en mi vida profesional y personal, el que mi brinda bendiciones y hace que mis pasos sean firmes y seguros. Gracias padre por darme la oportunidad de ser profesional.

A mis padres amados, los cuales me han brindado todo su apoyo, desde el momento que abrí mis ojos por darme un caluroso hogar, donde siempre me sentí apoyada a lograr mis metas y sueños, ellos más que nadie han hecho un esfuerzo inmenso para que yo pueda tener la oportunidad de optar por un título profesional, a mi madre por sus consejos, comprensión y apoyo en los momentos difíciles, a mi padre por ser mi guía y ejemplo de superación a seguir los amo inmensamente y doy todos los días gracias a Dios por haberme permitido ser su hija.

A mi hermosa hija, que es el milagro más lindo que me ha dado Dios, gracias por ser mi motor de emprendimiento y por reforzar los motivos por los cuales tengo que seguir adelante y lograr mis metas, porque conocí el amor verdadero y perfecto.

Agradecimientos

Agradezco a mi dios por darme la bendición de permitir culminar las pasantías, encofrados de Colombia Ltda. por confiar en mí y darme la oportunidad de realizar la práctica empresarial y así afianzar mis conocimientos en el ámbito profesional, por ultimo a mi tutor Henry calderón por ser guía y orientador durante mi proceso.

Contenido

	Pág.
Introducción	
1. Informe Práctica Empresarial Encofrados de Colombia Ltda.	12
1.1 Justificación	12
1.2 Objetivos	13
1.2.1 Objetivo General	13
1.2.2 Objetivos Específicos	13
2. Perfil de la empresa	14
2.1 Perfil de la Empresa	14
2.2 Razón Social	14
2.3 Objeto Social	14
2.4 Ubicación, teléfonos, correos electrónicos y jefe inmediato	14
2.5 Misión	15
2.6 Visión	15
2.7 Estructura Organizacional	16
2.6 Portafolio de productos y servicios	16
2.6.1 Productos	16
2.6.2 Servicios	18
2.7 Aspectos del Mercado	19
3. Cargo y Funciones	20
3.1 Cargo	20
3.2 Funciones	20
4. Marco Normativo y Conceptual	27
4.1 Marco Normativo	27
4.2 Marco Conceptual	27
5. Aportes	29
6. Conclusiones y Recomendaciones	30
6.1 Conclusiones	30
6.2 Recomendaciones	30

Práctica Empresarial Encocol Ltda.	6
Referencias bibliográficas	31
Apéndices	32

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1. Cronograma de las actividades desempeñadas en ENCOCOL LTDA.	20

Lista de Figuras

Figura 1. Organigrama

Pág.

16

Lista de Apéndices

	Pág.
Apéndice A. Matriz de costos	32
Apéndice B. Cálculo de mt3	33
Apéndice C. Carta de presentación para clientes internacionales.	34
Apéndice D. Imágenes y agenda Macrorrueda 55	35
Apéndice E. Imágenes y agenda encuentro empresarial andino	36
Apéndice F. Formato de cotización	37

Glosario

Deflexiones: se presenta deflexión cuando la superficie del concreto no es liza a la vista.

Desencofrado: quitar la formaleta cuando el concreto ya ha secado.

Distanciadores: son elementos determinantes que actúan como separadores de las formaletas, garantizando el espesor de los muros, también ayudan en la alineación del armado de la formaleta y soportan las fuerzas de vaciado del concreto

Encofrado metálico: Un encofrado es el sistema de moldes temporales o permanentes que se utilizan para dar forma al hormigón u otros materiales similares como el tapial antes de fraguar.

Encofrar: armar la estructura de formaletas

Equipo de soporte: elemento diseñado para darle soporte externo al encofrado y garantizar su posicionamiento, apuntalamiento y estabilidad en los proceso de encofrado y vaciado del concreto

Grapas: accesorio para alinear y unir las formaletas entre sí o estas con las rinconeras y tapas

Manoportable: sistema liviano que dado su peso puede ser alzado por una operario en obra sin necesidad de utilizar maquinaria como grúas

Pines: elemento que alinea las perforaciones de las bandas de tableros, rinconeras o tapa muro, para facilitar la colocación de las grapas en el armado.

Vaciado: verter el concreto luego de tener la estructura de encofrado armada

Vaciados monolíticos: se refiere al armado de un apartamento o infraestructura, en un solo montaje, seguidamente se vierte el concreto y al desencofrar queda listo el apartamento, con sus paredes, y placas terminadas.

Resumen

Este informe es la recopilación del proceso gestionado en la empresa encofrados de Colombia Ltda., la cual dio vía libre a la contratación de un practicante en negocios internacionales para que gestionara el proceso de apertura del departamento de comercio exterior. En la práctica se desarrollaron procedimientos propios de iniciación en todos sus ámbitos como en la parte comercial, publicitaria, legal, documentaria, para poder dar vía libre al desarrollo de la primera exportación por parte de ENCOCOL.

Palabras claves: Encofrado metálico

Abstract

This report is a compilation of the managed process in Colombia Ltda Formwork Company. Which cleared the way to hiring a practitioner in international business to manage the process of opening foreign trade department. In practice procedures of initiation they were developed in all areas such as commercial, advertising, legal, documentary part, to give free rein to the development of the first export by ENCOCOL

1. Informe Práctica Empresarial Encofrados de Colombia Ltda.

La realización de las prácticas empresariales es una de las cuatro opciones de grado que ofrece la Universidad Santo Tomás, su elaboración brinda al estudiante la oportunidad de desenvolverse laboral y profesionalmente en el campo de acción en el mercado, donde el estudiante puede afianzar, aprender y retroalimentar sus conocimientos referentes al comercio exterior, encofrados de Colombia en este caso, es una empresa que está incursionando en los mercados internacionales y para ello quiso contar con una persona con conocimiento en el sector de los negocios internacionales, a continuación el lector podrá visualizar el proceso de creación del departamento de comercio exterior en la empresa anteriormente nombrada.

1.1 Justificación

Después de la culminación del proceso de aprendizaje en la academia se abren las oportunidades para poder aplicar los conocimientos adquiridos anteriormente a través de las prácticas o trabajo de campo, en el cada persona tiene la oportunidad de desenvolverse laboralmente, como también reforzar aprendizajes obtenidos en la academia, la principal razón de la realización de la pasantía es la oportunidad de adquirir conocimiento práctico en mi ámbito profesional realizando actividades de comercio exterior, como ventas, despachos, logística internacional y términos de negociación entre otras funciones que ameritan a un profesional en negocios internacionales.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General. Aplicar y desarrollar conocimientos adquiridos durante mi tiempo de estudio en la universidad.

1.2.1 Objetivos Específicos.

- Creación del departamento de comercio exterior
- Realizar la primera exportación

2. Perfil de la empresa

2.1 Perfil de la Empresa

Encofrados de Colombia Ltda. Empresa especializada en el diseño, fabricación y comercialización (venta y alquiler) de encofrado metálico, madera y equipo de soporte o apuntalamiento para vaciado de concreto.

Nuestros productos están conformados por ACERO en sus diferentes formas y dimensiones, la línea de producción está regulada bajo estándares de calidad, empleando soldadura MIG 0,35 de alta penetración, logrando fabricar productos de dimensiones estándar y especial que se adecua a los requerimientos constructivos de cada cliente en los diferentes campos de acción de la ingeniería Civil, en proyectos constructivos tipo residencial, institucional, comercial, industrial y obras públicas.

2.2 Razón Social

Encofrados de Colombia LTDA

2.3 Objeto Social

Fabricación de encofrado metálico para la industria de la construcción, elementos metálicos de soporte para la misma; elaboración de muebles metálicos para dotación de colegios y oficinas; elaboración de estanterías metálicas para uso comercial tipo liviana y pesada; elaboración de elementos de carpintería. (Encocol, 2015)

2.4 Ubicación, teléfonos, correos electrónicos y jefe inmediato

- Encocol se encuentra ubicada en la carrera 13 calle 15 – 37 B. Gaitán
Teléfonos: Pbx: 6960502 – 6960503
Página web: www.encocol.com

Correos electrónicos:

Gerencia: gerencia@encocol.com

Subgerencia: administracion@encocol.com

Comercio exterior: internacional@encocol.com

Comercial: contacto@encocol.com

Financiero: financiero@encocol.com

Contabilidad: contabilidad@encocol.com

Cartera y recurso humano: cartera.encocol@gmail.com

Seguridad y trabajo: seguridadysalud.encocol@gmail.com

Técnico: tecnico@encocol.com

Jefe inmediato: Edilma Pinzón Ortiz

2.5 Misión

Somos una alianza estratégica “ENCOCOL LTDA y CIMBRAS SAS” con 20 años de experiencia por parte de sus fundadores en el Diseño, Fabricación, Venta y Alquiler de Encofrado Metálico y Formaleta en Madera para Construcción; ofrecemos a nuestros clientes Servicios de: Mantenimiento de Formaleta y Maquinaria, Modulación, Acompañamiento Técnico y Transformación de Acero por Corte, Dobles y Troquelado.

Contamos con un equipo de trabajo comprometido con la calidad del producto y la atención oportuna a nuestros clientes, convirtiéndonos en la mejor opción de compra a nivel nacional e internacional. (Encocol, 2015)

2.6 Visión

Fundamentados en el éxito de los negocios, la confianza y las relaciones comerciales con nuestros clientes crecer de tal manera que estemos presentes para el año 2015 a nivel nacional e internacional, fortaleciéndonos y posicionándonos como una de las mejores

opciones en la entrega de soluciones integrales para ser contratada por los constructores para realizar sus proyectos e industrias afines. (Encocol, 2015)

2.7 Estructura Organizacional

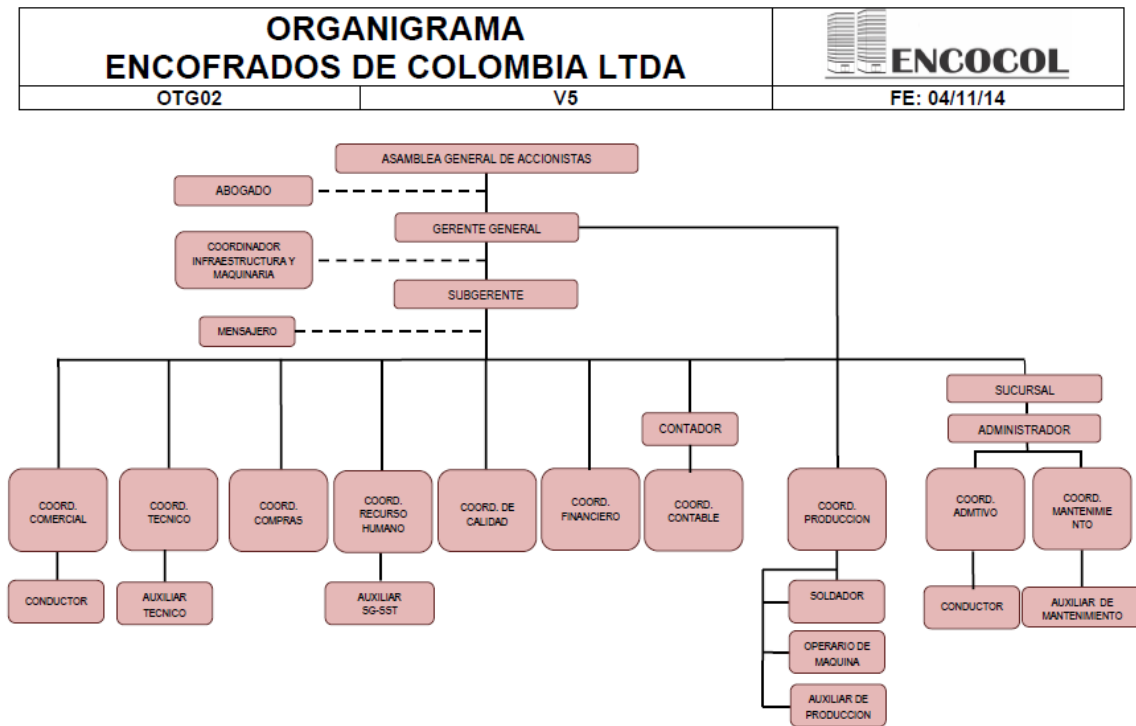


Figura 1. Organigrama; Fuente: Departamento de Calidad

2.6 Portafolio de productos y servicios

2.6.1 Productos. Encofrado es un conjunto de elementos componentes en el armado clasificados en formaletas, accesorios y equipo de soporte que unidos entre sí dan forma al concreto en las obras de acuerdo con los planos constructivos y cumpliendo con exactitud con el diseño arquitectónico.

Es el sistema de Encofrados de acero más versátil del mercado. La calidad de las materias primas usadas lo hacen resistente, liviano y compacto, está fabricado en acero de gran resistencia y bajo peso que nos garantiza una larga duración de uso a las formaletas

(1.500 usos aproximadamente), tienen un ancho máximo de 24" ó 0,60 mts y tienen una lámina de contacto 2.5 mm con un patrón de ensamble de 1" ó 0,025 mts

Características generales:

- Todos los componentes del encofrado son de Acero
- Superficie de contacto disponible en Múltiples tamaños
- Medidas en sistema Métrico o pulgadas
- Amplia variedad de formaletas y accesorios
- Manoportable
- Completo Sistema Modular adaptable
- Acabados excelentes de superficie de concreto a la vista
- Disponible en Venta o Alquiler

Este sistema de encofrados está diseñado para minimizar las deflexiones y defectos de planicidad en los muros de concreto. Por su versatilidad es ideal para ser usado en todo tipo de construcción de obras civiles e infraestructura de vaciado de concreto sin limitar su diseño para las necesidades de la construcción moderna y presentan diferentes medidas estándar. Las formaletas pueden colocarse linealmente en forma vertical, horizontal o formando superficies curvas; la lista es interminable.

Este sistema completo y fácil de usar, no requiere para el montaje mano de obra calificada, es aprendido rápidamente por trabajadores inexpertos, ni maquinarias pesadas o grúas ya que el tablero más pesado solo alcanza 26 Kg, permitiendo que un solo trabajador pueda manipularlo y transportarlo en obra. El sistema es armado entre módulos, se realiza rápidamente y es asegurado con accesorios complementarios como grapas, pines, distanciadores, etc. Este sistema ahorra de 10 a 20% del costo total de la construcción e incrementar la velocidad de 30 a 50% sobre métodos tradicionales como ladrillo, vigas.

Por su diseño y configuración, el sistema es la solución que garantiza los vaciados monolíticos de todos los elementos verticales y horizontales, reduciendo las etapas de construcción de la estructura de cualquier edificación en una sola operación, facilitando el sistema de encofrado, vaciado y desencofrado el día siguiente, logrando de esta forma industrializar los procesos y reducir los costos de materiales, desperdicio y mano de obra,

controlando la producción y reflejándose en ahorro considerable en tiempo - calidad - costo ofreciendo un excelente rendimiento y acabado de concreto a La vista. (Encocol, 2015)

2.6.2 Servicios.

Asesoría: proponemos soluciones integrales a sus necesidades y proyectos constructivos. Ofrecemos servicio de asesoría pre-venta y post-venta, comprometidos con el reto de brindar las mejores soluciones a la hora de diseñar y planificar sus proyectos.

Modulación: conformamos un equipo con la empresa constructora combinando conocimiento y experiencia profesional que permitirá la obtención de un dibujo modelo arquitectónico e ingeniería en 3D que garantiza la mejor distribución y optimización del encofrado metálico de acuerdo a las características técnicas de cada proyecto.

Diseño: nos encargamos de proveer planos de diseño de formaletas especiales y montajes donde sean requeridos, ajustados al diseño del proyecto, permitiendo ahorros de costos.

Fabricación – venta: acompañamos y asesoramos técnicamente a nuestros clientes en tomar la mejor decisión de compra para la ejecución de sus proyectos.

Servicio de alquiler: ofrecemos alternativa de alquiler de Encofrado Metálico como complemento o desarrollo para la ejecución de sus proyectos.

Mantenimiento: nos encargamos de darle vida a su equipo, ya que contamos con métodos de limpieza, herramientas y personal capacitado que ayudaran a lograr recuperar y poner a punto la superficie de contacto de las formaletas y adecuación de los accesorios para su uso en obra.

Acompañamiento: personal experimentado en construcción se dedica específicamente al trabajo interactivo en obra, ayudarán a supervisar y solucionar las inquietudes que se presenten al encofrar, vaciar concreto y desencofrar la primera fundida. Este acompañamiento ayudará a instruir y entrenar al personal de obra con los métodos y técnicas para encofrar con este sistema y lograr niveles de producción más eficientes, disminuir costos, aumentar la seguridad y mejorar la eficiencia. (Encocol, 2015)

2.7 Aspectos del Mercado

El mercado al cual encofrados de Colombia se dirige es la construcción, el cual en Bucaramanga se ha evidenciado un crecimiento desde el 2011 hasta el presente año y se proyecta un aumento para los próximos años, este mercado ha traído aspectos positivos generando empleo y convirtiéndose en uno de los sectores más dinámicos de la economía del departamento de Santander, nuestra empresa cumple el papel de proveedor para las constructoras las cuales son los entes desarrolladores de obras civiles y de vivienda, son nuestro principal cliente.

3. Cargo y Funciones

3.1 Cargo

Coordinadora de Comercio Exterior

3.2 Funciones

Realizar la apertura del departamento de comercio exterior, en todo su ámbito, Al iniciar la práctica empresarial yo entregue a la gerencia un cronograma con las actividades a realizar durante el tiempo de práctica, en donde describo las actividades con tiempos establecidos, cabe resaltar que fuera de ese cronograma también realice actividades relacionadas con mi objetivo específico que es la creación del departamento de comercio exterior.

Tabla 1. Cronograma de las actividades desempeñadas en ENCOCOL LTDA.

ACTIVIDAD	Enero				Febrero				Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Etapa investigativa, conocimiento de la empresa y entrega de la propuesta de la práctica empresarial, realización de estudio de mercado de america y establecimiento de países potenciales de exportacion																												
2. analisis de costos y realizacion de matriz de costos																												
3. Elaboración de ficha tecnica de producto																												
4. Elaboración de formatos de cotizacion. realizacion de contizaciones a clientes internacionales, al igual que la consecucion de nuevos clientes																												
5. Ejecucion																												
6. Etapa de Culminación de la practica																												

Fuente: Elaborado por Autor

✓ **Realización de estudio de mercado para determinar país potencial de exportación**

Al iniciar la práctica empresarial la empresa ya estaba registrada como importador/exportador en la casilla usuario aduanero de la Dian, con el número 22-23, seguidamente según mi cronograma realizado sería la realización de un estudio de mercado en el cual determinaría el país potencial, contingente, y alterno al cual la empresa enfocaría sus esfuerzos para lograr captar clientes. Como resultado de dicho estudio estos fueron los siguientes resultados.

Para Norte América, dicho estudio arrojó como resultado, país potencial: estados unidos con un resultado de 3.80% de favorabilidad para ingresar en este mercado comparado con el país contingente que es Canadá con un 3.67% de favorabilidad, y México con un 3.33% de puntuación, lo que me da como resultado que estados unidos es el país más óptimo para encontrar mercado potencial de nuestro producto.

Para Centro América, compare los siguientes países Guatemala 3.20%, Belice 2.47%, El Salvador 2.80%, Honduras 2.60%, Nicaragua 2.80, Costa Rica 2.87, Panamá 4.27, lo que me muestra como país potencial Panamá, contingente, Guatemala, alterno Costa Rica.

Para el caribe, cuba 3.40, Republica Dominicana 3.80, Jamaica 3.13, Haití 2.40 lo que me evidencia que Republica Dominicana es el país potencial de mi mercado objetivo, cuba sería mi contingencia y Jamaica mi opción.

Para Latino América, Venezuela 3.33, Ecuador 3.80, Perú 4.07, Bolivia 2.73, Brasil 3.67, Chile 3.13, Paraguay 2.40, Uruguay 2.87, y Argentina 2.33. Lo que me refleja que Perú con un 4.07 de porcentaje de favorabilidad es el país potencial, Ecuador con un 3.67 contingente y alternativo Brasil con un 3.67.

✓ **Realizar análisis de costos de exportación, cadena logística.**

El análisis de costos se realizó basado en una matriz de costos, la cual nos ayudó a alimentar el agente aduanero, referente a los costos de comisión, fletes dependiendo del destino, tipo de contenedor, la matriz contiene los siguientes ítems.

Información del producto: Producto, posición arancelaria, posición arancelaria de país importador, unidad de venta, valor por unidad comercial, empaque, dimensiones caja, punto de cargue, punto de desembarque, peso total en kg/ton, unidad de carga, unitarización, cantidad total de bultos, unidades comerciales, valor total mercancía, forma de pago y tiempo, tipo de cambio, COSTOS DIRECTOS: empaque, embalaje, transporte nacional, seguro nacional, declaración de exportación, certificado de origen, incorporación siglo XXI, Logística de apoyo FCL, sello de seguridad, usos de instalaciones portuarias, descargue de mercancía en puerto, cuadrilla para paletización y descargue, planilla de movilización Arim, Cuadrilla para inspección, movilización carga inspección DIAN, movilización para revisión antinarcóticos, llenado de contenedores, servicio de montacargas, planilla de ingreso, trámite aduanero, IVA trámite aduanero, gastos operativos, almacenaje. COSTOS INDIRECTOS: gastos administrativos, gastos financieros, capital-inventario, transporte internacional, seguro internacional. **(Ver tabla de costos en anexos).**

La matriz está desarrollada para diferentes tipos de envíos de carga. Que son contenedor de 20" SD, cont. 40" SD y a la carga consolidada. En esta matriz se calcula, el precio de oferta y así realizar la cotización al cliente, de acuerdo al término que le hayamos ofertado.

Primeramente el cliente envía los planos arquitectónicos y estructurales del proyecto constructivo, seguidamente esta información pasa al departamento técnico donde se encargan de determinar la cantidad de mt² de encofrado para la realización del proyecto constructivo, con este dato, el técnico transmite la información vía mail de los resultados de dicho análisis. Una vez determinados las cantidades paso a gestionar la cotización.

Ingreso los mt² en una matriz en la cual está determinado las cantidades de producto que se necesitan por mt², peso y valor del empaque de la mercancía. Seguidamente determino el transporte por medio de la cubicación y determinación de mt³ en el que establezco si la mercancía me cabe en un contenedor de 20", 40" o Consolidado. **(Ver tabla de mt³ en anexo)** Cuando obtenga ese resultado, los transfiero a la matriz de costo la cual me determina el precio final, anteriormente solicito la cotización de fletes internacionales, costo de agenciamiento y seguros, con el agente de aduanas; una vez tenga

toda la información de fletes y costos de envíos se procede a introducir la información de precios. Luego de ya tener determinado los costos en el término solicitado por el cliente realizo la cotización en el formato establecido para el departamento de comercio exterior.

✓ **Establecer ficha técnica**

Al momento de iniciar mi práctica, la empresa no tenía determinada una ficha técnica del producto, tan solo tenía un portafolio comercial que no describía en detalle el producto, ni sus usos, o recomendaciones. Se realizó la ficha técnica de la empresa en acompañamiento de mi jefe Edilma pinzón, la cual sugirió algunas ideas. Esta ficha técnica fue gestionada inicialmente por mí, luego la propuesta se pasó la empresa que maneja la publicidad y diseño de Encocol y dio como resultado el nuevo portafolio comercial o ficha técnica detalla de cada uno de los productos que fabricamos.

Determinar nuevo diseño de paina web y portafolio comercial, así mismo como material pop para encuentros con empresario.

Se presentó una propuesta de solicitud de recursos para la adecuación del sitio web de la empresa al organismo gubernamental Procolombia. Actualmente el sitio web no está adecuado en diseño ni en información clara para el cliente, a la fecha nos llegado las primeras propuestas por parte de empresas referidas por Procolombia para el cambio de diseño de la página, esta propuesta está por definir por parte de la gerencia.

✓ **Gestionar actividades comerciales para la búsqueda de clientes internacionales**

En este punto la empresa dio vía libre para la consecución de clientes, por diferentes medios, ya sea vía mail, telefónico o presencial, eh gestionado actividades como búsqueda de correos de empresas constructoras en los países que dio como resultado la matriz como potenciales, hago el primer contacto enviado el portafolio comercial, junto con una carta dirigida al representante de compras de la empresa (**ver formato de carta para clientes internacionales en anexos**). Por vía telefónica: anteriormente no estaba habilitado un plan con minutos a llamadas internacionales, la empresa adquirió una bolsa de llamadas internacional al operador que maneja las telecomunicación en la compañía; ya con la

facilidad de realizar llamadas inicie un proceso de telemarketing en el cual me comunicaba con clientes potenciales les contaba un poco sobre nuestra empresa y les hacía llegar el portafolio comercial, hasta la fecha no se han visto resultados favorables sobre este método pero están proyectados a más de 6 meses en realizar seguimiento a los clientes interesados, también a través de los eventos realizados por Procolombia como son las Macrorruedas y encuentros empresariales se ha gestionado rutas para la consecución de clientes internacionales.

✓ Asistir a ferias y eventos nacionales e internacionales donde se pueda gestionar contactos con clientes internacionales

Dada mi gestión en el punto anterior para la inscripción de la empresa en eventos organizados por Procolombia, como Macrorruedas y encuentros empresariales, hemos asistido a 2 eventos importantes, en donde la actividad consiste en que las empresas se inscriban a través de una plataforma, en ella introducen la información comercial de la empresa, seguidamente, la plataforma le habilita la gestión de citas donde puedo ingresar, ver y agendar citas con todos los potenciales compradores del sector de interés y de diferentes países que van a estar presente en el evento.

Hemos asistido a 2 eventos el primero fue la MACRORRUEDA 55 realizada en la ciudad de Bogotá los días 19 - 20 de abril en la cual tuvimos 12 citas con compradores de países como México, Costa Rica, Guatemala, Perú, Bolivia, Canadá, República Dominicana y Panamá, en este evento contábamos con 40 minutos para la entrevista con el cliente, en ella teníamos que exponer nuestro producto y sus características Principales, así como hablar de precios y envíos. El resultado de esta Macrorrueda nos generó la primera solicitud de cotización oficial por parte de uno de los entrevistados, que fue una empresa constructora guatemalteca, con la cual estamos ahora en proceso de negociación. **(Anexo imágenes del evento y agenda).**

Al segundo evento al cual asistí fue al encuentro empresarial andino, realizado los días 29 - 30 de abril en la ciudad de Santa Cruz de la sierra – Bolivia. La dinámica del encuentro fue la misma de la macrorrueda 55, solicitar citas a través de la plataforma y entrevistarnos con el cliente el día del evento en este evento contábamos con 20 minutos

por cita. En el agendamos con 17 empresas de los siguientes países: Ecuador, Perú y Bolivia. Como resultados de estas entrevistas, ampliamos nuestra base de datos de clientes interesados en nuestros productos, igualmente conocimos el mercado boliviano, antes de la fechas del evento viajamos a la ciudad de santa cruz, con anterioridad había agendado citas con 4 empresas constructoras, de las cuales todas se mostraron interesadas en nuestro producto y nos solicitaron cotizaciones con intenciones de compra, actualmente se está haciendo seguimiento. **(Anexo imágenes del evento y agenda)**

✓ **Consecución de recursos, y apoyos a organismo que incentiven a empresas la cultura de exportación**

El primer contacto con un organismo que apoye a los empresarios a expandirse a nivel internacional fue para la asistencia de la macrorrueda 55 con Procolombia, seguidamente de este evento el asesor asignado para manufacturas en Santander el doc. Oscar portilla realizo la visita oficial a la empresa en la cual. Nos orientó en el seguimiento que brinda el organismo y los apoyos que otorga a los empresario para este proceso, adicional a eso también inscribí la empresa en un programa llamado 770 organizado por la cámara de comercio de Santander en la cual asesora desde visitas y capacitaciones e inclusive recursos para incentivar la exportaciones en Santander.

✓ **Realización de formato de cotización internacional**

Realice el primer formato de cotización internacional en el cual establecemos las cláusulas de venta del producto, tiempos y condiciones de entregas del producto **(ver formato de cotización anexos)**

✓ **Modificación de facturación para emisión a clientes en el exterior**

Actualmente se le presento la necesidad a la empresa de la modificación del diseño de facturación a cliente, pensando en una futura exportación, pero la gerencia tomo la decisión de solicitar ante la DIAN una nueva emisión de numeración de facturas para ser utilizadas por el departamento de comercio exterior. Este proceso está pendiente de realizarse ya que es un proceso destinado a otro departamento.

✓ **Hacer seguimientos a clientes internacionales**

El seguimiento consiste en enviarles mail, recordándoles las ofertas brindadas del producto, adicional realizar llamadas conversar con ellos sobre el proceso de toma de decisiones internas sobre la aprobación de la cotización.

✓ **Acercamiento con el agente aduanero, solicitar cotizaciones y procedimientos de exportación**

A través de mi departamento se gestiona el contacto con el agente aduanero, el cual es orientador en ciertos temas de despachos y cotizaciones de fletes, seguros y costos de agenciamiento.

✓ **Realizar procesos de despacho si se llegase a concretar la exportación en el tiempo de la practica**

En este punto es parte del proceso que llevo realizando desde la iniciación del departamento, ya que no solo está en mis funciones realiza despachos, si no también gestionar la consecución de clientes y hacer le proceso comercial. Hasta el momento no se ha concretado una despacho de mercancía al exterior pero es un trabajo que llevo realizando arduamente esperanzada que se pueda culminar antes de finalizar mi tiempo de aprendizaje en la empresa.

4. Marco Normativo y Conceptual

4.1 Marco Normativo

- Estatuto aduanero
- Arancel de aduanas
- Dirección de impuestos y aduanas nacionales DIAN

4.2 Marco Conceptual

Negocios Internacionales: Negocios Internacionales comprende todas las transacciones comerciales (privadas y gubernamentales; ventas; inversiones; logística y transporte) que se lleva a cabo entre dos o más regiones, ciudades y/o naciones dentro de los límites políticos. Usualmente las compañías privadas emprenden dichas transacciones redituables; el gobierno las emprende por lucro o por política. Se refiere a todos los negocios con actividades que involucren transacciones entre fronteras para bienes, servicios entre dos o más naciones. Transacciones por recursos económicos incluyendo el capital, habilidades, personas, etc. Para producción internacional de bienes físicos y servicios así como finanzas, bancos, aseguranzas, construcción, etc. (Wikipedia, 2015)

Exportaciones: es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera aduanera de un Estado o bloque económico. (Wikipedia, 2015)

Cadena logística: está formada por todas aquellas partes involucradas de manera directa o indirecta en la acción de cubrir las necesidades del cliente. La cadena de suministro incluye a los proveedores (tercer nivel, segundo nivel y primer nivel), los almacenes de MP (directa e indirecta), la línea de producción (PP), almacenes de PT, canales de distribución, mayoristas, minoristas y el cliente final. (Wikipedia, 2015)

Agente de aduanas: El Agente de Aduanas realiza una función de naturaleza mercantil orientada a facilitar a quienes contraten sus servicios, es decir, a sus mandantes

en todo lo relativo al cumplimiento de la normativa jurídica vigente en materia de importación, exportación, tránsito aduanero y cualquier actividad accesoria inherente a dichas operaciones aduaneras. (Wikipedia, 2015)

5. Aportes

Los aportes que dejó establecidos en la iniciación del departamento de comercio exterior son los siguientes.

- Creación de la ficha técnica comercial de producto
- Estudio de mercado de toda América
- Determinación de países potenciales
- Matriz de análisis de costos de exportación
- Tabla para determinar mt3 de producto
- Matriz para determinar precios y pesos
- Formato de cotización internacional
- Consecución de los primeros clientes internacionales
- Bases de datos de clientes internacionales.
- Determinación de empaque y embalaje de la mercancía

A mi formación profesional, el crecimiento y refuerzo de conceptos adquiridos en la universidad, también el conocimiento del mercado de la construcción, como sus diferentes sectores.

6. Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Conclusiones

Puedo concluir de mi práctica empresarial que la apertura de un departamento de comercio exterior es de extenuante trabajo, dedicación y disciplina, en el proceso que tuve durante estos 6 meses eh visto los primeros resultados de mi esfuerzo como, las solicitudes de cotización y demás.

También puedo concluir que en los procesos de exportación, no solamente es la reunión de un producto que cumpla con los estándares a nivel internacional, si no el cumplimiento en la entrega y la estandarización del producto. El cuál es el pilar para que el cliente obtenga una buena imagen de la compañía y se fidelice a nuestros productos.

Referente al mercado de la construcción, es un mercado de gran envergadura en el cual se puede encontrar una amplia competencia de encofrados con compañías que brindan diferentes líneas de productos y servicios, mi trabajo es un reto grande, que gracias a mi esfuerzo y dedicación eh podido evidenciar los primeros resultados del proceso de exportación del encofrado.

6.2 Recomendaciones

La empresa en temas de exportación es totalmente nueva, así que las recomendaciones de estos procesos son muchas, pero dada su situación, puedo sugerir que el pilar primordial es la adecuación de su publicidad, en el diseño de su página web, adaptando su aspecto más dinámico y estético y así generar seguridad a los clientes que deseen consultarnos mediante este medio.

También mejora de la planta de producción, la cual debería ampliarla para mejorar los procesos productivos y tiempos de entregas.

Referencias bibliográficas

Agencia de Aduanas Alltrans Ltda. (s.f.). Servicios. Recuperado el 9 de julio de 2015, de <http://www.alltransltda.com/>

ALADI (s.f.). Servicios. Recuperado el 9 de julio de 2015, de www.Aladi.org

Central Intelligence Agency (s.f.). Homepage. Recuperado el 15 de julio de 2015, de www.cia.gov

Colombia Trade (s.f.). Cómo exportar desde Colombia. Recuperado el 8 de julio de 2015, de www.colombiatrader.com.co

LegisConnex (2010). Términos INCOTERMS. Bogotá, D.C.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2006). Decreto número 4589 (Diciembre 27), por el cual se adopta el Arancel de Aduanas y otras disposiciones. Bogotá, D.C.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (s.f.). Página principal. Recuperado el 10 de julio de 2015, de www.tlc.gov.co

Apéndices

Apéndice A. Matriz de costos

MATRIZ DE COSTOS DE D.F.I. POR MODALIDAD DE TRANSPORTE

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	ENCOFRADOS	Campos Modificables	
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	73.08.40.00.00	Campos con Formulas	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	III	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	0		
	IV	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	M2	PRECIO EN COP	
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	V	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	USD 491,45	COP 1.179.470,00	
	VI	EMPAQUE	ESTIBAS, PAQUETES, CANECAS		
INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	VII	DIMENSIONES CAJAS	VARIAS		
	VIII	ORIGEN / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Colombia/Cartagena		
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	IX	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	Pto. Santo tomas/Guatemala		
	X	PESO TOTAL KG/TON	20.257	kilos	
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XI	UNIDAD DE CARGA	m2	CONT. 40" STD , 1 COTN. USD 996,00 / USD 996,00	
	XII	UNITARIZACION	UNITARIZADO 1 CONT. x 40"		
INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	XIII	CANTIDAD TOTAL DE BULTOS	20	GASTOS ADICIONALES	
	XIV	UNIDADES COMERCIALES	444,03	MINIMA	
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XV	VALOR TOTAL MERCANCIA	USD 218.216,69	BUC USD 230,00	
	XVI	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	Anticipado Giro Directo	ISPS USD 12,00	
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XVII	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	COP 2.400,00	INLAND PASO CANAL POST USD 4,00	

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN	MARÍTIMO CARGA CONTENEDOR DE 40"			
	Costo Unitario	Costo Total USD	Costo Total COP	TIEMPO (DÍAS)
1 EMPAQUE	1,63	722,34	1.733.620,00	
2 EMBALAJE	-	-	-	
A VALOR EXW	USD 493,07	218.939,04	COP 525.453.684	1,00
<i>Costos Directos</i>				
3 TRANSPORTE NACIONAL	3,378	1.500,00	3.600.000,00	
4 SEGURO NACIONAL	-	-	-	0,50
5 DECLARACION DE EXPORTACION	0,119	52,63	51.040,00	0,50
6 CERTIFICADO DE ORIGEN	-	-	-	1,00
7 INCORPORACION SIGLO XXI	0,048	21,27	51.040,00	
8 LOGISTICA DE APOYO FCL	0,163	72,50	174.000,00	
9 SELLO DE SEGURIDAD	0,036	15,95	38.280,00	
10 USO DE INSTALACIONES PORTUARIAS	0,385	170,83	410.000,00	
11 DESCARGUE DE MERCANCIA EN PUERTO	0,413	183,33	440.000,00	2,00
12 CUADRILLA PARA PALETIZACION Y DECARGUE	0,328	145,83	350.000,00	
13 PLANILLA DE MOVILICION (ARIM)	0,049	21,75	52.200,00	
14 MOVILIZACION CARGA INSPECCION DIAN	0,342	151,67	364.000,00	
15 MOVILIZACION CARGA REVISION ANTINARCOTICOS	0,614	272,50	654.000,00	
16 LLENADO DE CONTENEDORES	0,094	41,67	100.000,00	
17 PLANILLA DE INGRESO	0,027	12,08	29.000,00	
18 TRAMITE ADUANERO	1,688	749,73	1.799.361,05	
19 IVA TRAMITE ADUANERO	0,270	119,96	287.897,77	
20 ALACENAJE	0,586	260,00	739.000,00	
21 ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0,135	60,00	144.000,00	-
22 CAPITAL-INVENTARIO	0,000	-	-	-
23 COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	8,67	3.851,70	9.283.818,82	
B VALOR : FOB	USD 501,75	USD 222.790,74	COP 534.737.502,92	5,00
TRÁNSITO INTERNACIONAL	1 TRANSPORTE INTERNACIONAL	2,243	996,00	1,00
	2 BAF	0,518	230,00	
TRÁNSITO INTERNACIONAL	3 ISPS	0,027	12,00	
	4 INLAND PASO CANAL POST TERMINAL	0,009	4,00	
TRÁNSITO INTERNACIONAL	5 AMS	-	-	
	6 FORWARDING FEE	-	-	
C VALOR CFR	USD 504,54	USD 224.032,74		6,00
1 SEGURO INTERNACIONAL	3,452	1.532,57		
D VALOR CIF	USD 508,00	USD 225.565,31		6,00

Apéndice B. Cálculo de mt3

ITEM	LARGO MT	ANCHO MT	ALTO ESPESOR MT	VOLUMEN	CANTIDADES	MT3	CANTIDADES	M2	
TABLEROS ESTANDAR	1,20	0,60	0,06	0,0432	444	19,18	0,72	319,68	
TABLEROS ESPECIALES	1,20	0,60	0,06	0,0432	75	3,24	0,72	54	
TAPA MURO	0,10	0,22	0,03	0,000654	17	0,011	0,0218	0,3706	
RINCONERA	0,10	0,10	1,20	0,012	79	0,948	0,01	0,79	
ANGULOS DE 1.2m	1,20	0,059	0,057	0,0040356	50	0,202	0,0708	3,54	
CHAPETAS PINES CORBATAS P/M 10 CMS. SENSORES TUBO JUÑA MARTILLO EXTRACTOR DE CORB.	CANECA METALICA	1,10	0,58	0,58	0,638	3	1,914	0,638	1,914
PARAL 3.00 MTS	1,69	0,12	0,12	0,024336	73	1,78	0,2028	14,8044	
PARAL TELESCOPICO 3 MTS	1,69	0,12	0,12	0,024336	15	0,37	0,2028	3,1078086	
CERCHA 3.00 MTS.	3,00	0,28	0,154	0,12936	66	8,538	0,84	55,44	
ANADAMIO PALOMERA						0	0	0	
SOPORTE PALOMERA	0,0995	0,033	0,0565	0,0001855	12	0,002	0,0032835	0,039402	
BARANDA PALOMERA	1,045	0,034	0,0125	0,0004441	12	0,005	0,03553	0,42636	
DUCTOLON	0,47	0,47	1,11	0,2209	4	0,884	0,2209	0,8836	
ALINEADORES	6,00	0,042	0,081	0,020412	121	2,470	0,252	30,492	
						39,54	m3	485,49	m2

Apéndice C. Carta de presentación para clientes internacionales.





Su Mejor Opción
ENCOCOL
Encofrados de Colombia Ltda.
Nit. 900.203.026-8



CIMBRAS
Cimbras de Colombia S.A.S
Nit. 900.371.951-5

Ciudad y fecha (*quien emite*)

Señores
Nombre del CLIENTE y/o EMPRESA
 Contacto
 Ciudad (*destino*)

Cordial saludo;

Somos **ENCOFRADOS DE COLOMBIA LTDA** empresa Colombiana especializada en el diseño, fabricación y comercialización (**VENTA Y ALQUILER**) de Encofrado Metálico para vaciado de concreto en todo tipo de construcción en sistema métrico o pulgada, Accesorios de Armado, Consumibles y Equipo de Soporte.

Con la trayectoria comercial alcanzada y la experiencia adquirida durante nuestros años de actividades, ofrecemos **su mejor opción** en equipos fabricados en ACERO con excelente calidad, versátiles, duraderos y a precio competitivo para su empresa. Contamos con la infraestructura necesaria, mano de obra calificada y logística internacional para garantizar el cumplimiento de la entrega del equipo en obra en un tiempo estimado y convenido, con los estándares y requerimientos técnicos establecidos en el mercado; adicional a la disponibilidad de nuestras sedes en Bucaramanga, Bogotá y Medellín.

Agradecemos de antemano la oportunidad de permitirnos presentarnos como proveedor internacional de Encofrado Metálico para su empresa del sector de la construcción.

Adjunto encontrara nuestra propuesta o catalogo comercial. Visítenos en www.encocol.com

Hasta pronto,

Mariluz Muñoz Ceballos
 Coordinador de Comercio Exterior
 Cel. (57) 3165248359

Venta y Alquiler de Formaleta Metálica para Construcción

Principal : Cra 13 Nº 15 – 37 B. Gabán Tels: (57) (7) 671 7121 / (7) 671 7169 / 317 643 2076 Búsqueda / contacto@encocol.com
 Sucursal Medellín : Calle 64º Nº 52-34 B. Sevilla Tels: (57) (4) 444 6636 / (4) 366 1330 / 316 302 2030 Medellín / medellin@encocol.com
 Sucursal Bogotá: Cra 40, 4-98 Tels: (57) (1) 7031900 / 300-7795919 / bogota@encocol.com


www.encocol.com

Apéndice D. Imágenes y agenda Macrorrueda 55



18/2/2015

MACRORRUEDA 55



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

MACRORRUEDA 55
FEBRERO 19 - 20 2015, BOGOTÁ, COLOMBIA

AGENDA DE EDILMA PINZON ORTIZ - ENCOFRADOS DE COLOMBIA LTDA
DE CLIC EN CADA CITA DEMANDADA, PODRÁ VER LOS DETALLES DE LA COMPAÑÍA Y DECIDIR ACEPTAR O RECHAZAR LA CITA DEPENDIENDO DE SU INTERÉS.

Legenda colores líneas citas

Citas no confirmadas pedidas por mí	Citas no confirmadas pedidas por la otra persona	Citas no confirmadas organizadas por el organizador
Citas confirmadas pedidas por mí	Citas confirmadas pedidas por la otra persona	Citas confirmadas organizadas por el organizador

Fecha y ciudad	Horarios	Citas definidas
Jueves 19 febrero 2015 Bogotá	09h00-10h00	Inauguración
	10h00-10h30	Coffee break
	10h30-11h20	Cita confirmada con José Jimmy DÍAZ FAJARDO - DRIVE INDUSTRIAL SA DE CV (Comprador) - México Ver detalles
		Cita confirmada con Manuel GRINSPAN FLIKER - ETIQUETAS IMPRESAS ETIPRES S. A. (Comprador) - Costa Rica Ver detalles
	11h20-11h55	
	11h55-12h30	Almuerzo
	12h30-14h30	
	14h30-15h05	
	15h05-15h40	
	15h40-16h15	Cita confirmada con Fernando MARROQUIN - LANDMARK HOLDING (Comprador) - Guatemala Ver detalles
	16h15-16h50	Cita confirmada con Pablo Alberto SIMAN SIRI - MAQUINARIA EFICIENTE SA (Comprador) - Guatemala Ver detalles
	16h50-17h20	Coffee break
Viernes 20 febrero 2015 Bogotá	09h00-09h40	
	09h40-10h20	Coffee break
	10h20-10h50	
	10h50-11h30	Cita confirmada con Jesus VELASQUEZ - J.V. INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN SAC (Comprador) - Perú Ver detalles
	11h30-12h10	
	12h10-12h50	Almuerzo
	12h50-14h50	
	14h50-15h30	
	15h30-16h10	
	16h10-16h50	Coffee break
	16h50-17h30	Cita confirmada con Fernando Rodrigo VARGAS PAREDES - TARVOS INGENIERIA SRL (Comprador) - Bolivia Ver detalles
	17h30-18h10	

Apéndice E. Imágenes y agenda encuentro empresarial andino



AGENDA - ENCUENTRO EMPRESARIAL ANDINO 2015

Tipo participación	Expositor
Compañía	ENCOPRADORES DE COLOMBIA LTDA (ENCOCOL)
País - Ciudad	Colombia - Bucaramanga
Persona	María Luz Muñoz Ceballos - Coordinadora(A)
Celular	3188999990
Email	marketing@encocol.com

Agenda previa

Fecha	Horario	Mesa	Persona - Compañía	País	Iniciativa (Industria - País)
28 abril 2015	09:00-10:00				01:00 - 01:00
28 abril 2015	10:00-11:00				01:00 - 01:00
28 abril 2015	11:00-12:00				01:00 - 01:00
29 abril 2015	09:00-10:00				01:00 - 01:00
29 abril 2015	10:00-11:00	106	Héro Henry DIAZ GALLEGO - DESETEL S.A.S. - Compañía	Perú	01:00 - 01:00
29 abril 2015	11:00-12:00	105	CAROL TARRABORRA - CONSULTORÍA TARRABORRA MANCHEZUNDEAS Y SERVICIOS INDUSTRIALES - Compañía	Ecuador	01:00 - 01:00
29 abril 2015	13:00-14:00	126	BENJAMIN JALISH - IMPORTADORA PAUL - Compañía	Perú	01:00 - 01:00
29 abril 2015	15:00-16:00	140	Jorge Andres CHAVEZ CRISCHILLA - RESORTS FORRESTAL DIMAL SPA S.A. - Compañía	Perú	01:00 - 01:00
29 abril 2015	16:00-17:00	127	Jorge CAJERO - SHOPPING CENTER CAJERO - Compañía	Perú	01:00 - 01:00
29 abril 2015	17:00-18:00				01:00 - 01:00
30 abril 2015	09:00-10:00	178	Carolina ANALLAO C. - COMERCIALIZADORA DE SERVICIOS DE MINERÍA S.A. - Compañía	Ecuador	01:00 - 01:00
30 abril 2015	10:00-11:00	188	MANUEL LERMA - MANUELCO SRL - Compañía	Bolivia	01:00 - 01:00
30 abril 2015	12:00-13:00	129	Jairo Eduardo BENAVIDES - COMERCIAL GARDIN - Compañía	Ecuador	01:00 - 01:00
30 abril 2015	13:00-14:00				01:00 - 01:00
30 abril 2015	14:00-15:00	154	Piero DAÑA PALCOM - COMPUTADORA DADA P & F S.R.L. - Compañía	Perú	01:00 - 01:00
30 abril 2015	15:00-16:00	202	Alexander ORTIZ BELLA - CORPORAÇÃO BDO S.R.L. - Compañía	Perú	01:00 - 01:00
30 abril 2015	16:00-17:00	192	Walter ANGLILLO - ANGLILLO - Compañía	Ecuador	01:00 - 01:00
30 abril 2015	17:00-18:00				01:00 - 01:00
30 abril 2015	18:00-19:00	197	Rubén BERNAL CÁZAR - HENRIK - Compañía	Ecuador	01:00 - 01:00
30 abril 2015	19:00-20:00	195	Guil ELARAN - MOBY A240 - Compañía	Bolivia	01:00 - 01:00
30 abril 2015	20:00-21:00	193	Ronald RUIZ DE MARTINEZ - HEMERIK S.R.L. - Compañía	Perú	01:00 - 01:00
30 abril 2015	21:00-22:00	194	Luis Felipe SUCCO AVILA - QUANTISOURCE SRL - Compañía	Dominica	01:00 - 01:00
30 abril 2015	22:00-23:00	206	Hugo MORAN PA SPANICHO - IMPORTADORA MORAN PA LTDA - Compañía	Bolivia	01:00 - 01:00
30 abril 2015	23:00-00:00	205	Miguel RIVAS ARAS - CORPORACIÓN HUTE S.A.C. - Compañía	Perú	01:00 - 01:00


Agenda de último momento

Fecha	Horario	Mesa	Persona - Compañía	País	Iniciativa (Industria - País)
					01:00 - 01:00
					01:00 - 01:00
					01:00 - 01:00


Observaciones

Fecha y hora

Apéndice F. Formato de cotización



ENCOCOL
Encofrades de Colombia Ltda.
NIT. 900.203.026-8



IMBRAS
Estructuras de Col. S.A.S.
NIT. 900.371.951-5

Bucaramanga, Colombia marzo 20 del 2016

CLIENTE:
ATENCIÓN:
DIRECCIÓN:
CIUDAD:
PAIS:
TELÉFONO:
CELULAR:
EMAIL:

PROYECTO: E-003

COTIZACION

DETALLE	CANTIDAD MT2	VR. VENTA UNITARIO MT2 (USD)	VR. VENTA TOTAL (USD)	PESO TOTAL KG\$
Encofrado con equipo de soporte: M2 Formateo para armado de — apartamento a una libre en muro — C30, espesor 10cm — C30, espesor de muro — E20, — C30, Proceso de Armaso sistema manual.				
Área muros: — m2 que incluye anclaje, sistema de refuerzos y puertas de un apartamento.				
Área piso: — m2 incluye obra de losa de un apartamento tipo. La piso de curlo fijo que corresponde a — m2, no incluye de losa.				
Equipo de avance o productividad: Equipo de avance en el siguiente apartamento — m2.				
Escalera tipo: — m2 de Encofrado metálico para armado de muro de escalera de posición fija.				
Escalera: — m2 de Encofrado metálico para armado de un juego de escalera tipo — a — en posición fija.				

Venta y Alquiler de Formaleta Metálica para Construcción


Principal: Ca 13 N° 15 - 37 B. Guatán. Tels: (57) (7) 671 7121 / (7) 671 7169 / 317 643 2036. B/manga / contacto@encocol.com
 Sucursal Medellín: Calle 64 N° 52-34 B. Sevilla. Tels: (57) (4) 444 6636 / (4) 366 1330 / 316 302 2030. Medellín / medellin@encocol.com
 Sucursal Bogotá: Ca 40, 4-98. Tels: (57) (1) 703 1900 / 300-7759719 / bogota@encocol.com

www.encocol.com


Venta y Alquiler de Formaleta Metálica para Construcción

Principal: Ca 13 N° 15 - 37 B. Guatán. Tels: (57) (7) 671 7121 / (7) 671 7169 / 317 643 2036. B/manga / contacto@encocol.com
 Sucursal Medellín: Calle 64 N° 52-34 B. Sevilla. Tels: (57) (4) 444 6636 / (4) 366 1330 / 316 302 2030. Medellín / medellin@encocol.com
 Sucursal Bogotá: Ca 40, 4-98. Tels: (57) (1) 703 1900 / 300-7759719 / bogota@encocol.com

www.encocol.com



ENCOCOL
Encofrades de Colombia Ltda.
NIT. 900.203.026-8



IMBRAS
Estructuras de Colombia S.A.S.
NIT. 900.371.951-5

DETALLE	CANTIDAD	TOTAL
GASTOS DE EMBARQUE	-	
FLETE INTERNACIONAL	-	
SEGURO INTERNACIONAL	-	
CIF		

INCLUYE:

- Formaleta.
- Accesorios.
- Equipo de soporte.
- Consumibles.

SISTEMA CONSTRUCTIVO: Monolítico.

TIEMPO DE ENTREGA: 30 días a partir de la fecha de legalización de contrato, anticipo y orden de compra.

OBSERVACIÓN:

- ✓ Poelción arancelaria: 73.08.40.00.00.
- ✓ Puerto de salida: —
- ✓ La formaleta se entrega en pintura anticorrosivo, color a elección del cliente, con logo.
- ✓ El precio reflejado incluye empaque y embalaje, transporte internacional y seguro internacional puesto en puerto —
- ✓ La formaleta de escalera y equipo de soporte no incluye equipo de soporte o apuntalamiento.
- ✓ Puerto de llegada: —
- ✓ Término de Negociación: —
- ✓ Peso bruto mercancía: —
- ✓ Una vez iniciada la producción no se aceptan variaciones, ni modificaciones a menos que el cliente lo autorice por escrito y acepte los costos y demoras que dicha modificaciones genere.
- ✓ Validez de la oferta: 45 días. A partir de la fecha de la presentación de la cotización.
- ✓ Los costos varían depende del termino de negociación (términos INCOTERMS).

FORMAS DE PAGO: Anticipo del 50% sobre el valor del contrato debidamente legalizado y firmado, el saldo con transferencia internacional, confirmación de embarque.

CONDICIONES DE ENTREGA: la negociación se formalizara con orden de compra, contrato de compraventa internacional y depósito del anticipo correspondiente del 50% del valor total del contrato previa aprobación, el 50% restante al momento del pre-embarque.

ACLARATORIA: la cotización de VENTA está expresada en términos CIF (Costo, Seguro y Flete), entregas en puerto de Colombia incluye las formalidades aduaneras en origen. El comprador es responsable de los gastos aduaneros de importación, del transporte terrestre país importador, el pago de impuestos y acarreo del contenedor hasta destino final.

Cordialmente,
MARILUZ MUÑOZ
 Coordinadora de Negocios Internacionales
 E-mail: internacional@encocol.com
 CEL: + (57) 3168666990 PBX: + (57) (7) 6960502
www.encocol.com

Venta y Alquiler de Formaleta Metálica para Construcción

Principal: Ca 13 N° 15 - 37 B. Guatán. Tels: (57) (7) 671 7121 / (7) 671 7169 / 317 643 2036. B/manga / contacto@encocol.com
 Sucursal Medellín: Calle 64 N° 52-34 B. Sevilla. Tels: (57) (4) 444 6636 / (4) 366 1330 / 316 302 2030. Medellín / medellin@encocol.com
 Sucursal Bogotá: Ca 40, 4-98. Tels: (57) (1) 703 1900 / 300-7759719 / bogota@encocol.com

www.encocol.com

Venta y Alquiler de Formaleta Metálica para Construcción

Principal: Ca 13 N° 15 - 37 B. Guatán. Tels: (57) (7) 671 7121 / (7) 671 7169 / 317 643 2036. B/manga / contacto@encocol.com
 Sucursal Medellín: Calle 64 N° 52-34 B. Sevilla. Tels: (57) (4) 444 6636 / (4) 366 1330 / 316 302 2030. Medellín / medellin@encocol.com
 Sucursal Bogotá: Ca 40, 4-98. Tels: (57) (1) 703 1900 / 300-7759719 / bogota@encocol.com

www.encocol.com