

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 final de práctica empresarial en colombiana de Extrusión - Extrucol S.A.

Ingrid Katerine Rueda Miranda

**Informe presentado como requisito para optar por el título profesional en Negocios
Internacionales**

Tutor de práctica:

Luis Carlos Barón Leal

Especialista en sistemas integrados de gestión

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de ciencias económicas y administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2016

Dedicatoria

A mis padres, por su gran esfuerzo, entusiasmo y apoyo en cada uno de los momentos en los cuales necesite de su compañía, porque gracias a sus esfuerzos hoy en día soy la mujer triunfadora que ellos siempre quisieron.

Agradecimientos

A toda mi familia, porque muchos de ellos me ayudaron cuando lo necesitaba y fueron un apoyo incondicional, a la universidad Santo Tomás, por permitirme labrar un camino como profesional con valores, buscando siempre el éxito profesional y humano, a mis compañeros, por su solidaridad, amistad y sinceridad.

A EXTRUCOL S.A. por abrirme sus puertas y brindarme la oportunidad de aprender y ponerme a prueba como profesional y a Dios, por bendecirme infinitamente en cada paso que doy.

Tabla de contenido

1	Informe final de práctica empresarial en colombiana de Extrusión - Extrucol S.A.....	14
1.1	Justificación.....	14
1.2	Objetivos	14
1.2.1	Objetivo General:.....	14
1.2.2	Objetivos específicos:	15
2	Perfil de la empresa	15
2.1	Reseña histórica.....	15
2.2	Objeto social de la empresa.....	16
2.3	Misión.....	17
2.4	Visión	17
2.5	Estructura organizacional.....	17
2.6	Portafolio de productos y servicios.	18
2.6.1	Tubería de polietileno:	18
2.6.2	Tubería para gas:.....	18
2.6.3	Redes internas de gas	19
2.6.4	Tubería para acueducto y alcantarillado:	19
2.6.5	Redes internas de agua:.....	20
2.6.6	Accesorios:.....	20
3	Cargo y funciones	24
3.1	Cargo:.....	24
	Practicante de ventas internacionales.....	24
3.2	Funciones.	24
3.2.1	Apoyo operativo al área de V.I.....	24
3.2.2	Llamadas telefónicas.....	24
3.2.3	Pre -alistamiento de Cotizaciones	25
3.2.4	Seguimientos y Pendientes	25
3.2.5	Consulta de Historia de Ventas.....	25

3.2.6	Solicitar certificados de Calidad al laboratorio.....	25
3.2.7	Estudio de la empresas competidoras	26
3.2.8	Inicia el proceso de creación de clientes en el sistema	26
3.2.9	Envío de correspondencia a los clientes	26
3.2.10	Homologación de Productos	26
3.2.11	Solicitud de Material Publicitario	27
3.2.12	Estudio de Mercado y análisis de competencia junto a la Ejecutiva de V.I	27
3.2.13	Actualizar el DATABASE.....	27
3.2.14	Seguimientos a cotizaciones vía e-mail	28
3.2.15	Encuestas Clientes Internacionales	28
4	Aportes del estudiante a la empresa – Aportes de la empresa al estudiante.....	28
4.1	Del estudiante a la empresa.....	28
4.2	De la empresa al estudiante	29
5	Conclusiones.....	30
	Referencias Bibliográficas	31
	Apéndices.....	32

Lista de figuras

Figura 1. Estructura organizacional.....	17
Figura 2. Tuberías para gas.....	18
Figura 3. Tuberías para redes internas de gas.....	19
Figura 4. Tuberías para redes internas de agua.....	20
Figura 5. Accesorios en polietileno para aplicación de gas.....	21
Figura 6. Accesorios PE-AL-PE.....	22
Figura 7. Accesorios de polietileno para la aplicación de agua e industria.....	23

Lista de apéndices

<i>Apéndice A:</i> Símbolo del polietileno de baja densidad (LDPE).....	28
<i>Apéndice B:</i> Símbolo del polietileno de alta densidad (HDPE).....	28
<i>Apéndice C:</i> Comité estratégico.....	31
<i>Apéndice D:</i> Factor de exportación.....	34

Glosario

ACCESORIOS PEALPE: Son piezas en bronce Latón, homologadas por la compañía para garantizar la compatibilidad tubo- accesorio, adicional a que cumplen con las normas AS4176 e ISO 17484-1. Uniones, Tees, Codos, Válvulas.

ALCANTARILLADO: Conjunto de obras para la recolección, conducción y disposición final de las aguas residuales o de las aguas lluvias.

BIOGAS: El biogás se utiliza como combustible de origen renovable alternativo al gas de origen fósil. Actualmente, su uso más común es el de alimentar motores generadores para producir electricidad limpia.

CERTIFICADOS DE CALIDAD: Cuando tenemos un producto o servicio es necesario evaluarlo para determinar su finalidad. Sus características tienen que ser normalizadas en un documento denominado “Norma”. Para ello debe haber un acuerdo de sus fabricantes, usuarios, autoridades u asociaciones profesionales, entre otros.

CPR: Es la sigla utilizada por la empresa para definir las tres funciones que tiene la tubería fabricada, las cuales son la conducción de fluidos líquidos o gaseosos, la protección de redes de cableado y la rehabilitación de líneas de tubería en mal estado.

DENSIDAD: hay dos tipos de polietileno, los de alta densidad (HDPE) y baja densidad (LDPE).

ETILENO: El etileno ocupa el segmento más importante de la industria petroquímica y es convertido en una gran cantidad de productos finales e intermedios como plásticos, resinas, fibras y elastómeros (todos ellos polímeros) y solventes, recubrimientos, plastificantes y anticongelantes.

EXTRUSION: La palabra extrusión proviene del latín "extrudere" que significa forzar un material a través de un orificio. La extrusión consiste en hacer pasar bajo la acción de la presión un material termoplástico a través de un orificio con forma más o menos compleja (hilera), de manera tal, y continua, que el material adquiera una sección transversal igual a la del orificio.

NEGRO DE HUMO MASTER BACH: Químico que se le agrega a la tubería para agua en el proceso de producción para que esta salga con resistencia a los rayos ultravioleta.

PE-AL-PE: Es el revestimiento hecho para la tubería de gas, el cual consta de una capa interna de polietileno (PE), una capa en el medio de aluminio (AL) y una capa externa de polietileno (PE).

POLIETILENO: el polietileno (PE) es químicamente el polímero más sencillo. Es químicamente inerte al contenido, hecho que facilita su utilización en una gran variedad de sectores. El polietileno (PE) es muy resistente a las bajas temperaturas y a la tensión, compresión y tracción. Material muy rígido que tiene un coeficiente de fricción bajo. Es un material de baja densidad en comparación con metales u otros materiales. No es tóxico, es impermeable y se utiliza principalmente en el sector de la alimentación. Es un plástico técnico con una gran resistencia al desgaste, a la abrasión, al impacto y soporta temperaturas muy bajas.

POLIETILENO DE BAJA DENSIDAD (LDPE): Es un polímero de cadena ramificada, por lo que su densidad es más baja. Los objetos fabricados con LDPE se identifican, en el sistema de identificación americano SPI (Society of the Plastics Industry). Con el siguiente símbolo en la parte inferior o posterior. Ver pag. 30.

POLIETILENO DE ALTA DENSIDAD (HDPE): Es un polímero de cadena lineal no ramificada, por lo cual su densidad es alta y las fuerzas intermoleculares también. Los objetos

fabricados con HDPE se identifican, en el sistema de identificación americano SPI (Society of the Plastics Industry). Con el siguiente símbolo en la parte inferior o posterior. Ver pag. 30.

SISTEMA ORACLE: El funcionamiento del Sistema Gestor de Base de Datos de ORACLE, uno de los SGBDR más utilizados en el mundo de las grandes empresas.

TUBERIA PARA GAS: Se fabrican en serie de pulgadas y métrica, son obtenidos a partir del polietileno de media densidad (PEMD), grado PE2708 o PE 80 para presiones de trabajo hasta 60 PSI y polietileno de alta densidad (PEAD), grado PE4710 o PE100 para una presión de trabajo hasta 145 PSI.

TUBERIA TELECOMUNICACIONES: Se fabrican Mono tubos en dos versiones:

- Superficie lisa Interna y Externa.
- Superficie externa lisa y con estrías longitudinales internas, que reduce la fricción del cable al disminuir la superficie de contacto y facilita el paso del lubricante durante la instalación.

UEN (Unidad Estratégica de Negocios): La unidad encargada de realizar actividades especializadas, encaminadas a un mercado objetivo específico con intereses particulares y comunes. Dentro de la compañía existen cuatro tipos de UEN clasificadas así:

- Servicio Públicos Complementarios (LÍNEA DE GAS Y LÍNEA DE PROTECCIÓN DE REDES DE TELECOMUNICACIONES).
- Servicios Públicos Esenciales (LÍNEA DE AGUA).
- Constructores e industria (LÍNEA DE OTROS PROYECTOS).
- Ventas internacionales (MANEJA TODAS LAS LINEAS DE NEGOCIO; GAS, AGUA, TELECOMUNICACIONES, RELLENO SANITARIO, ELECTRICO).

Resumen

Se realizó la práctica empresarial con el objetivo de contextualizar la teoría en la práctica al igual que obtener la experiencia laboral, lo que permite conocer los aspectos administrativos, operativos, negocios y demás, que se manejan en COLOMBIANA DE EXTRUSION S.A, EXTRUCOL, área de Ventas Internacionales.

Durante el desarrollo de la práctica se puso a prueba los conocimientos adquiridos por estudiante durante la universidad, así como las capacidades de este para desenvolverse en el desarrollo de las actividades propuestas por la empresa y los superiores, como lo fueron el contacto directo con los clientes, agentes de carga, operarios de los puertos, consolidadores, demás intermediarios del proceso de importación y exportación. Todo esto con el fin de obtener un resultado positivo y de cumplir con las expectativas de la empresa, la universidad y el estudiante.

Al finalizar la práctica empresarial, se cumplió con todas las expectativas tanto de la empresa para el estudiante como del estudiante para la empresa y se constató que el aprendizaje obtenido en la compañía, ayudó al estudiante a reforzar, mejorar y alcanzar nuevos conocimientos hacia el futuro laboral ya inminente.

Introducción

La Práctica Empresarial se ha elegido como opción de grado, ya que permite conocer las situaciones del día a día del mundo empresarial y desarrollar habilidades teórico-prácticas para asumir las actividades u obligaciones laborales, así como los retos propios del Profesional en Negocios Internacionales.

Es un espacio en el cual se obtienen y aplican conocimientos y se comienzan a crear vínculos laborales a puertas del ingreso al mundo competitivo del mercado profesional.

La práctica empresarial realizada en Extrucol S.A da la posibilidad de conocer específicamente los procesos de importación y exportación de bienes y servicios, desde la operatividad hasta el manejo administrativo, generando en el estudiante la necesidad de compromiso y responsabilidad en las actividades encomendadas, ya que la empresa pone a su disposición información real de su actividad la cual el estudiante deberá analizar y trabajar de manera continua cumpliendo con los indicadores internos del área de Ventas Internacionales.

1 Informe final de práctica empresarial en colombiana de Extrusión - Extrucol S.A.

1.1 Justificación

La práctica empresarial permite a los estudiantes poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la carrera. Brinda la oportunidad de desarrollar capacidades y competencias que complementan el proceso integral de formación tales como; la forma de expresarse, el contacto con los clientes y diferentes áreas de la empresa, ser diligente a la hora de resolver dificultades.

Las funciones del practicante siempre deben tomarse con responsabilidad y desarrollarlas con esfuerzo y dedicación, esto es muy importante ya que esta el eslabón final de nuestra formación como futuro profesional de negocios internacionales.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General:

Aplicar, reforzar y profundizar los conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera, en la empresa EXTRUCOL S.A, dando apoyo al área de Negocios Internacionales para de esta manera mejorar e incrementar habilidades y destrezas dentro del ámbito laboral profesional. Así como aportar al mejoramiento continuo de los procesos.

1.2.2 Objetivos específicos:

- Aplicar los conocimientos adquiridos en bases de datos, con el fin de buscar el mejoramiento de la investigación de nuevos mercados y nuevos productos.
- Mejoramiento del proceso de cotización.
- Actualización y modificación de comité estratégico de ventas internacionales.
- Mejoramiento del proceso de seguimiento a cotizaciones.
- Realización de empalmes de las actividades realizadas.
- Factor de exportación y comparación de facturas vs cotización de los pedidos de los clientes de Perú.

2 Perfil de la empresa

2.1 Reseña histórica

Como consecuencia de la intensificación del uso de gas natural como combustible, surge la idea de establecer una planta industrial para la fabricación de tuberías y accesorios de polietileno para conducción de gas, con capacidad para abastecer el consumo nacional, permitiendo un suministro oportuno. Es así, que en el año de 1.987 nace en Bucaramanga - Santander la empresa COLOMBIANA DE EXTRUSIÓN-EXTRUCOL S. A. (Extrucol S.A. 2016).

EXTRUCOL S.A. fue la primera empresa fabricante de productos plásticos en Colombia a la cual se le otorgó el Certificado de Gestión de Calidad NTC - ISO 9002 por el ICONTEC, convirtiéndose en la 18ª compañía certificada en el país en el año de 1994. Este certificado se encuentra vigente a la fecha NTC - ISO 9001:2000. Posteriormente EXTRUCOL ha venido obteniendo los sellos de calidad de cada uno de sus productos. (Extrucol S.A. 2016).

En el año de 1.998 EXTRUCOL diversifica su portafolio de productos llevando las tecnologías de polietileno al sector de Agua potable. A partir de esta fecha la compañía ha venido incursionando en diferentes sectores, en los cuales es viable la utilización de tuberías de polietileno, tales como: Telecomunicaciones, Rellenos Sanitarios, Minería, Proyectos Industriales, entre otros; abasteciendo no sólo el mercado nacional sino también el de países vecinos como Panamá, Ecuador y Perú. (Extrucol S.A. 2016).

Actualmente EXTRUCOL cuenta con el respaldo de importantes empresas accionistas tales como, el Grupo Gas Natural S.A. E.S.P., Surtigas S.A. E.S.P., Gases de Caribe S.A. E.S.P., Alcanos de Colombia S.A. E.S.P., Corficolombiana, e Invercolsa S.A. (Extrucol S.A. 2016).

2.2 Objeto social de la empresa

Fabricación y comercialización de tuberías y accesorios en polietileno (PE) para el transporte de gas natural, agua potable y proyectos especiales como minería, dragados, industria, fibra óptica, cables eléctricos, riego, rellenos sanitarios, entre otros. (Extrucol S.A. 2016).

2.3 Misión

La fabricación y comercialización de tuberías y accesorios de polietileno y productos complementarios ofreciendo soluciones alternativas para el sector industrial y de infraestructura. (Extrucol S.A. 2016).

2.4 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 en el exterior. (Extrucol S.A. 2016).

2.5 Estructura organizacional

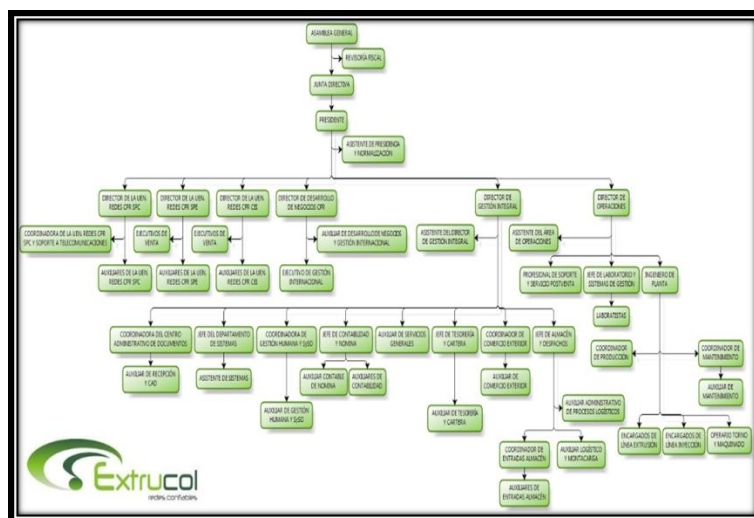


Figura 1. Estructura organizacional, por Extrucol S.A.

2.6 Portafolio de productos y servicios.

2.6.1 Tubería de polietileno:

El polietileno es un producto termoplástico, flexible y no tóxico. La materia prima es importada en su totalidad, puesto que el país no es fabricante de polietileno clase PE 40, PE 80 ni PE 100. (Extrucol S.A. 2016).

2.6.2 Tubería para gas:

Las tuberías y accesorios para la conducción de combustibles gaseoso fabricados por Extrucol, son obtenidos a partir del polietileno de media densidad o PE 80 y polietileno de alta densidad PE 100. Las tuberías de polietileno también se usan para transportar gas propano o gas líquido de petróleo. (Extrucol S.A. 2016).



Figura 2. Tuberías para gas, por Extrucol S.A.

2.6.3 Redes internas de gas

Extrucol cuenta con tuberías multicapa (PE-AL-PE) las cuales son la mejor opción para acometidas internas de gas. Estas tuberías proporcionan las ventajas de una tubería metálica y plástica a la vez, ya que combinan la resistencia del metal con la longevidad y durabilidad de los plásticos. Su alta flexibilidad proporciona gran facilidad en su instalación por estar cubierta de polietileno tiene una alta resistencia a la corrosión. (Extrucol S.A. 2016).

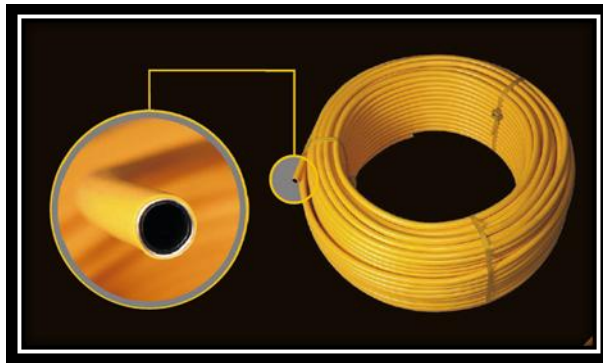


Figura 3. Tuberías para redes internas de gas, por Extrucol S.A.

2.6.4 Tubería para acueducto y alcantarillado:

El polietileno es un producto termoplástico flexible y no tóxico características que garantizan total seguridad para la conducción de agua potable. Es así como Extrucol, fabrica para las redes de acueducto referencias de tubería desde 16mm hasta 800 mm en PE 100, PE 80, PE40 cubriendo las necesidades desde las líneas de aducción, pasando por las redes de distribución hasta las conexiones domiciliarias. (Extrucol S.A. 2016).

2.6.5 Redes internas de agua:

Extrucol SA cuenta dentro de su portafolio con tuberías multicapas PE-AL-PE para agua fría. Esta opción permite instalar con mayor facilidad, debido a su flexibilidad además de integrar la resistencia del aluminio. (Extrucol S.A. 2016).



Figura 4. Tuberías para redes internas de agua, por Extrucol S.A.

2.6.6 Accesorios:

2.6.6.1 Accesorios en polietileno para aplicación de gas:

Extrucol cuenta con una amplia gama de accesorios en polietileno de media y alta densidad para redes de gas en serie pulgadas y sistema métrico a partir de ½ pulgadas, en donde un alto porcentaje de los mismos son fabricados por la compañía y otros son importados. (Extrucol S.A. 2016).

- Uniones y uniones reducidas
- Tapones
- Tees y tees reducidas
- Silletas
- Transiciones
- Codos
- Portaflanches
- Silletas
- Poli válvulas

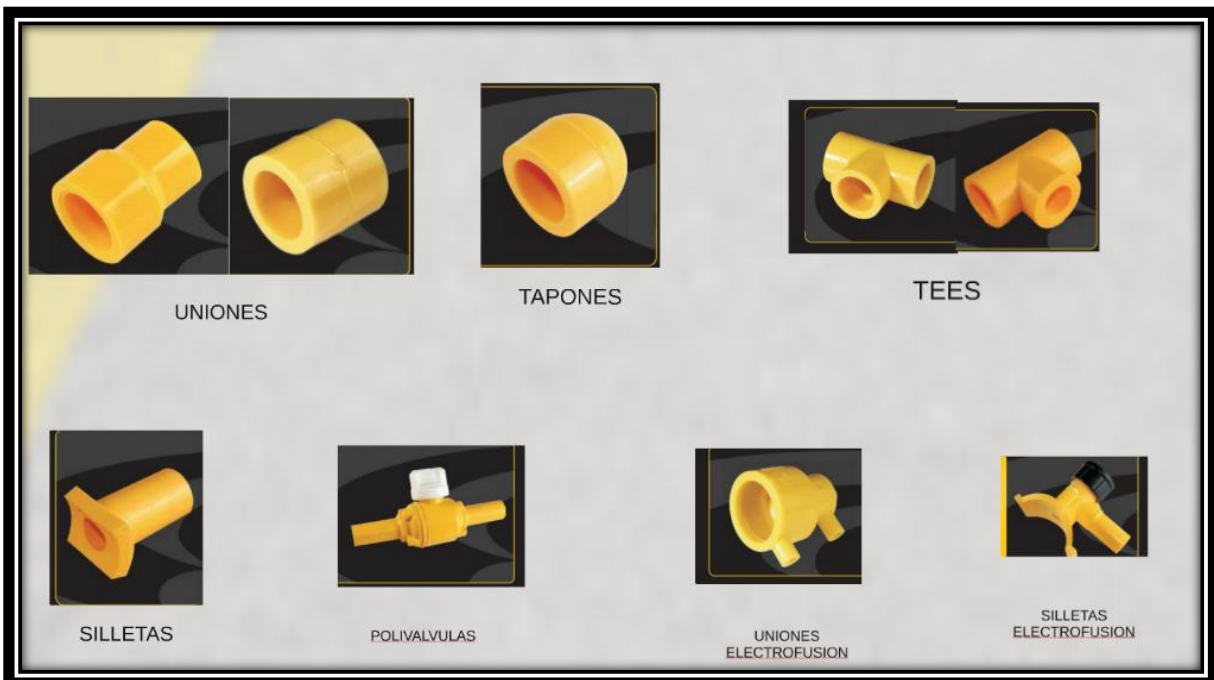


Figura 5. Accesorios en polietileno para aplicación de gas, por Extrucol S.A.

2.6.6.2 Accesorios PE- AL-PE:

Los accesorios PE – AL – PE comercializados por Extrucol corresponden a piezas en bronce latón, homologadas por la compañía garantizar la compatibilidad tubo- accesorio, adicional a que cumplen con las normas AS4176 e ISO 17484-1. (Extrucol S.A. 2016).

- Uniones
- Tees
- Codos
- Válvulas



Figura 6. Accesorios PE-AL-PE, por Extrucol S.A.

2.6.6.3 Accesorios de polietileno para la aplicación de agua e industria:

Extrucol ofrece para las redes de acueducto e industria, accesorios tanto de fabricación nacional como importada. (Extrucol S.A. 2016).

- Tapones

- Tees y tees reducidas
- Silletas
- Reducciones
- Uniones
- Portaflanches
- Bridas

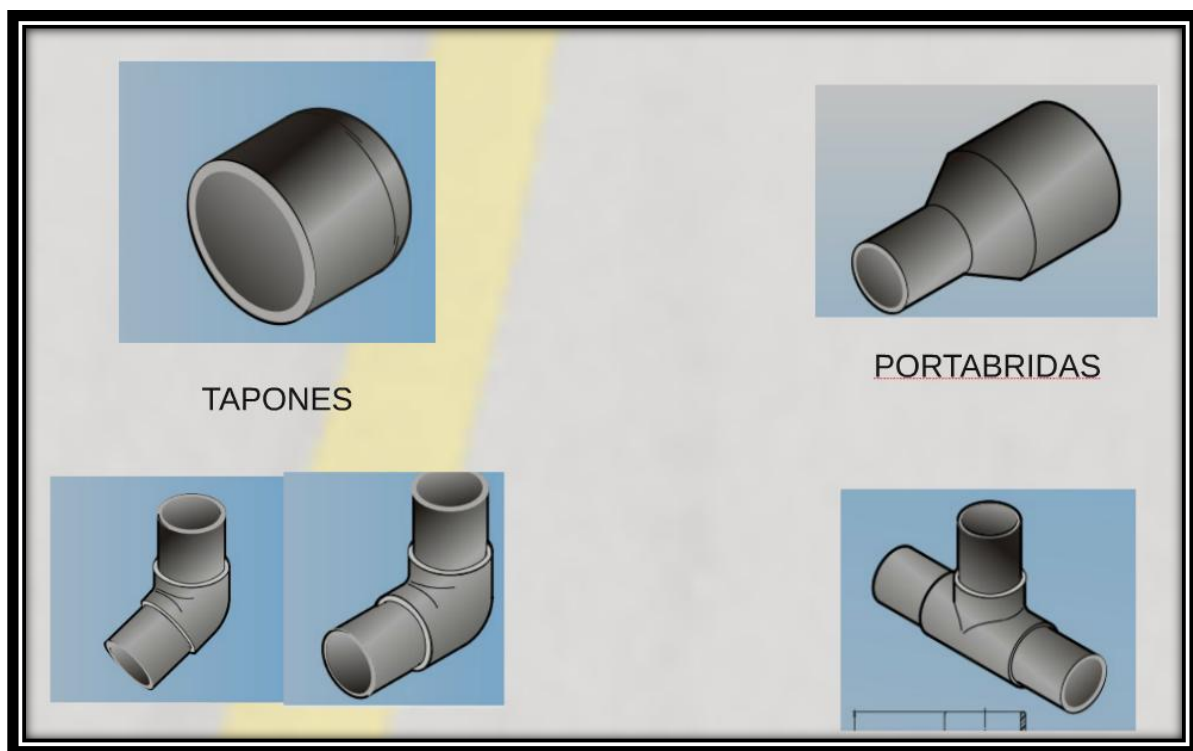


Figura 7. Accesorios de polietileno para la aplicación de agua e industria, por Extrucol S.A.

3 Cargo y funciones

3.1 Cargo:

Practicante de ventas internacionales.

3.2 Funciones.

3.2.1 Apoyo operativo al área de V.I

Apoyo operativo a la Ejecutiva de V.I y Aux. de V.I. Proporcionar un apoyo en el desempeño de la gestión del mercadeo y ventas, a través de actividades de tipo operacional.

3.2.2 Llamadas telefónicas

Remitir llamadas solicitadas por departamento de V.I. Buscar en el DATABASE los teléfonos de los contactos requeridos por el área de Ventas Internacionales y hacer el desvío hacia las extensiones 239 al DNN, 139 a la Ejecutiva de V.I y 150 a la Aux. de V.I

3.2.3 Pre -alistamiento de Cotizaciones

Corresponde a hacer el alistamiento de una oferta técnico económico por escrito de acuerdo a las necesidades del cliente. Toda cotización debe ser asesorada, revisada y aprobada en aspectos técnicos por el Director de nuevos negocios o por la Ejecutiva de Ventas Internacionales. La cotización solo puede ser enviada por la Aux. de V.I.

3.2.4 Seguimientos y Pendientes

Se realiza seguimientos a toda la información enviada a los clientes y a todas las cotizaciones enviadas.

3.2.5 Consulta de Historia de Ventas

Para la toma de decisiones de los directivos es importante conocer la historia de ventas de un determinado cliente para tomar decisiones de precios.

3.2.6 Solicitar certificados de Calidad al laboratorio

Algunos clientes requieren certificados de calidad de los productos que compran. Estos certificados los emite laboratorio. La solicitud debe ser hecha a través del sistema. Importante tener en cuenta que se expide certificados de calidad solo de los productos que fabrica Extrucol.

3.2.7 Estudio de la empresas competidoras

Hacer un benchmarking con el propósito de conocer más acerca de nuestros competidores y lograr un mayor grado de competitividad.

3.2.8 Inicia el proceso de creación de clientes en el sistema

Proceso que se debe hacer para los clientes nuevos. Entiéndase por clientes nuevos aquellos a los que nunca se les ha facturado.

3.2.9 Envío de correspondencia a los clientes

Enviar documentos, cartas y demás información a los clientes vía correo certificado que haya sido indicado por la Ejecutiva de Ventas Internacionales o la Aux. de V.I.

3.2.10 Homologación de Productos

En el desarrollo de la gestión comercial se identifican necesidades de homologación con algunas empresas para el cumplimiento de reglamentos o normas técnicas de cada empresa o de interés nacional.

3.2.11 Solicitud de Material Publicitario

Existe material promocional (catálogos, Guías de Almacenamiento, Manuales de instalación, tablas de tiempo, Carpetas Extrucol, gorras) para el uso de la gestión comercial del área; el cual se debe solicitar a medida que se requiera.

3.2.12 Estudio de Mercado y análisis de competencia junto a la Ejecutiva de V.I

Se debe hacer un estudio de mercado a varios país como por ejemplo: CUBA - MEXICO COSTA RICA - PERU con información de precios que actualmente maneja (el competidor más fuerte). Además se debe investigar la información sobre las importaciones de polietileno y PE-AL-PE actualmente a cada destino.

3.2.13 Actualizar el DATABASE

Actualizar el DATABASE de acuerdo a las solicitudes de la Ejecutiva de V.I o la Aux. de V.I. Se deben mantener los datos actualizados de los clientes que el área de Ventas internacionales tiene hasta el momento con los números de contactos, correos electrónicos, direcciones actuales, potenciales, proveedores, agentes y hoteles, lo necesario para realizar un contacto directo.

3.2.14 Seguimientos a cotizaciones vía e-mail

Es un archivo de Excel en el cual el practicante debe llevar el control de los seguimientos que se han realizado a los clientes. Los datos que debe llevar el seguimiento son: empresa, # de cotización, fecha de envió, país, # de seguimientos y descripción del producto cotizado.

3.2.15 Encuestas Clientes Internacionales

Anualmente se envía una encuesta a los clientes con el fin de llevar un control y seguimiento de la labor realizada durante el año.

4 Aportes del estudiante a la empresa – Aportes de la empresa al estudiante

4.1 Del estudiante a la empresa

- Mejoramiento del proceso de seguimiento a cotizaciones
- Creación del comité estratégico de ventas internacionales.
- Empalmes de las diferentes actividades realizadas.
- Mejoramiento del proceso de cotización.
- Actualización de bases de datos, para actualizar el proceso de investigación de mercados y nuevos productos.

4.2 De la empresa al estudiante

- Responsabilidad en las diferentes áreas de mi vida. (Puntualidad, entrega de actividades, confianza a la hora de tener contacto con los clientes).
- Mejoramiento de mi tiempo al realizar trabajos o actividades requeridas por mis jefes.
- A ser eficiente en la realización de mí trabajo diario.
- Nuevos conocimientos acerca del proceso de cotización, selección de proveedores y adjudicación de proyectos.

Extrucol fue una empresa en la que aprendí a desarrollarme profesionalmente, descubrí cuales eran mis miedos, mis fortalezas y mis debilidades, tanto profesionales como personales, pero lo más importante fue conocer personas maravillosas, que día a día te enseñan algo nuevo, que me acogieran como una compañera más de trabajo y no simplemente como una practicante, que tuvieran en cuenta todas mis fortalezas y me ayudaron a superar mis miedos y mis debilidades, personas que se convirtieron en mis modelos a seguir. Que no solo me enseñaron como ser una buena profesional sino también como ser una buena persona. Que en el trabajo en equipo siempre se deben escuchar todas las opiniones, porque todas son valiosas y trabajar por un objetivo común siendo un aporte importante siempre genera buenos resultados.

5 Conclusiones

Como resultado final de la práctica empresarial, se muestra la importancia de esta para el estudiante, ya que es en la práctica que se ponen a prueba los conocimientos adquiridos y las deficiencias del estudiante en el transcurso de su carrera. Es de esta forma que se complementa la parte teórica, la cual es la base para el buen desempeño del estudiante en las situaciones reales que se manejan en las diferentes empresas.

Es esta la forma de entrar en la realidad en el mundo laboral, en el campo de los negocios, es la oportunidad para conseguir resultados importantes, para demostrarnos a nosotros mismos que podemos asumir responsabilidades de cualquier índole y cumplir con cada actividad asignada, se puede decir que la práctica empresarial nos brinda el espacio que todos los profesionales necesitamos para empezar a conocer como es el mundo laboral realmente.

La práctica pone a prueba no solo nuestro comportamiento profesional sino también nuestro carácter, nuestra manera de pensar y actuar en diferentes situaciones.

Referencias Bibliográficas

Extrucol S.A. (2016). Brochure Extrucol S.A. 23 de marzo de 2016, www.extrucol.com

Elena Diez Arévalo (2016). Polietileno de alta densidad 23 de marzo de 2016,

<http://www.eis.uva.es/~macromol/curso07-08/pe/home.htm>

Elena Diez Arévalo (2016). Polietileno de baja densidad

23 de marzo de 2016, <http://www.eis.uva.es/~macromol/curso07-08/pe/home.htm>

Gazsi Peter. (2012). ¿Qué son las certificaciones de calidad?

23 de marzo de 2016, <http://www.gestiopolis.com/que-son-las-certificaciones-de-calidad/>

Universidad abierta y a distancia (UNAD). (2013). Glosario

23 de marzo de 2016,

http://datateca.unad.edu.co/contenidos/358003/Residuales_Contenido_en_linea/glosario.html

Apéndices

Apéndice A: Símbolo del polietileno de baja densidad (LDPE).



Apéndice B: Símbolo del polietileno de alta densidad (HDPE).



Apéndice C: Comité estratégico

KRM 2016
AGENDA COMITÉ ESTRATEGICO
MARZO DE 2016

COMITÉ ESTRATEGICO DE VENTAS INTERNACIONALES

KATERINE RUEDA MIRANDA
 Practicante Ventas Internacionales
PAOLA ORTEGA
 AUX. VENTAS INTERNACIONALES

FEBRERO DEL 2016

N°	TEMA	RESP.	TIEMPO
1.	Comité estratégico 2015	KRM	20 Min.
2.	Comité estratégico 2016	KRM	30 Min.
3.	Cotizaciones de alto impacto 2016	POM	15 Min.
3.	Agenda de la Macro rueda 60	KRM/JAG	10 Min.
4.	Curso de Excel para Paola.	KRM/POM	10 Min.

SEGUIMIENTO COTIZACIONES ACUMULADO DE 2016
MARZO DE 2016
SEGUIMIENTO COTIZACIONES POR MES
MARZO DE 2016

	# COT.	%
Cot. Vigentes	18	45%
Cot. Perdidas	0	0%
Reemplazadas	10	25%
Vendidas	6	15%
Sin respuesta	6	15%
TOTAL COT. ENVIADAS	40	100%

EN PROMEDIO SE ENVIARON 20 COTIZACIONES MENSUALES

COT. 2016

SE COTIZO A: 18 EMPRESAS A: 4 PAISES

SE VENDIO A: 2 EMPRESAS A: 2 PAISES

SEGUIMIENTO A COTIZACIONES PERU
MARZO DE 2016
SEGUIMIENTO A COTIZACIONES PANAMA
MARZO DE 2016

COT PERU 2016					
EMPRESA	VIGENTES	PERDIDAS	VENDIDAS	SIN RESPUESTA	TOTAL
CALIDDA	3	0	0	0	3
GAS NATURAL FENOSA	1	0	0	0	1
OXY SUPPLY	1	0	0	0	1
GAS TRAIN S.A.S.	0	0	1	0	1
TOTAL	5	0	1	0	6

COT PANAMA 2016					
EMPRESA	VIGENTES	PERDIDAS	VENDIDAS	SIN RESPUESTA	TOTAL
DYCO	3	0	0	0	3
GF	0	0	0	1	1
GUPC	2	0	0	0	2
INTERASEO URBALIA	2	0	0	0	2
MASTER PARTS AND SERVICES	0	0	3	0	3
TROPIGAS DE PANAMA	1	0	0	0	1
VITAL NUTRITION	0	0	2	3	5
TOTAL	8	0	5	4	17

SE ENVIARON 6 COTIZACIONES A 4 EMPRESAS DE LAS CUALES SOLO SE LE VENDIERON A 1 EMPRESAS.

SE ENVIARON 17 COTIZACIONES A 7 EMPRESAS DE LAS CUALES SOLO SE LE VENDIERON A 2 EMPRESAS.

SEGUIMIENTO A COTIZACIONES ECUADOR

MARZO DE 2016

Seguimiento de cotizaciones Clientes FEBRERO 2016					
COT ECUADOR 2016					
EMPRESA	VGENTES	PERDIDAS	VENDIDAS	SIN RESPUESTA	TOTAL
CORPORACION AGRICOLA SAN JUAN C.A. CASIUCA	1	0	0	0	1
FACAY	1	0	0	0	1
KADA	1	0	0	0	1
RELLENO SANT'ANDRÉ LAS IGUANAS	1	0	0	0	1
UNITED SISTEMA DE TUBERIAS	1	0	0	0	1
TOTAL	5	0	0	0	5

SE ENVIARON 5 COTIZACIONES A 5 EMPRESAS. NO SE LE VENDIO A NINGUNA EMPRESA.



SEGUIMIENTO A COTIZACIONES EL SALVADOR

MARZO DE 2016

Seguimiento de cotizaciones Clientes FEBRERO 2016					
COT EL SALVADOR 2016					
EMPRESA	VGENTES	PERDIDAS	VENDIDAS	SIN RESPUESTA	TOTAL
GF	0	0	0	1	1
JAVIER MARTINEZ MANJARREZ	1	0	0	0	1
TOTAL	1	0	0	1	2

SE ENVIARON 2 COTIZACIONES A 2 EMPRESAS DE LAS CUALES NO SE LE VENDIO A NINGUNA EMPRESA.



PROYECTOS DE GRANDES DIAMETROS

MARZO DE 2016

COTIZACIONES PROYECTOS DE GRANDES DIAMETROS



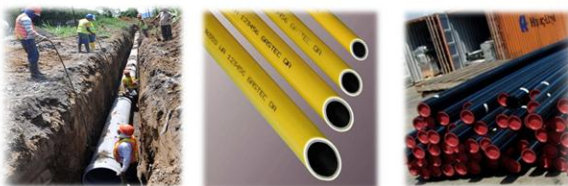
COT DE GRANDES DIAMETROS								
REG	EMPRESA	TER. DE NEG.	PRECIO	TON	SECTOR	DIAMETRO	FECHA	ESTADO
1420	VITAL NUTRITION	CIF	\$ 65.270,52	31,60	SPE	500 MM	21/01/2016	SIN RESPUESTA
1440	FACAY	CPR	\$ 45.557,76	21,60	SPE	400 Y 500 MM	25/02/2016	VIGENTE



SEGUIMIENTO COTIZACIONES POR CPR'S

MARZO DE 2016

SEGUIMIENTO COTIZACIONES POR CPR'S



COT PAIS Y CPR

PAIS	CEI		SPC			SPE		
	COTIZACIONES ENVIADAS	VENDIDAS	PAIS	COTIZACIONES ENVIADAS	VENDIDAS	PAIS	COTIZACIONES ENVIADAS	VENDIDAS
ECUADOR	2	0	PANAMA	12	5	PANAMA	5	0
TOTAL	2	0	ECUADOR	1	0	ECUADOR	2	0
			PERU	5	1	EL SALVADOR	2	0
			TOTAL	18	6	PERU	1	0
						TOTAL	10	0

ENVIADAS	VENDIDAS
30	6

VENDIMOS SOLO EL 5% DE LAS COTIZACIONES QUE ENVIAMOS



CLIENTES NUEVOS

MARZO DE 2016

CLIENTES NUEVOS						
CLIENTE	PAIS	CONTACTO	USD	TON	REFERENCIAS	SECTOR
GUPC	PANAMA		\$ 128.400.00	44.00	TUB MONOTUBO RAURADO 40*3 MM RDE 13.5	SPC
			\$ 93.660.00	40.00	TUB 4" RDE 13.5 => 14.000 rollos	
CORPORACION AGRICOLA SAN JUAN C.A. CASJUCA	ECUADOR	YORYI INGA	\$ 2.558.81	-	TUB PE80 2" Y 1/2" Y ACC CODO 2", SILLETA 2"1/2, TEE 2" Y ACC MARCA GF	SPC

DE LOS 18 CLIENTES QUE TENEMOS ESTE AÑO 2 SON CLIENTES NUEVOS



OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS



OBJETIVOS 2016

HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES QUE TIENEN PROYECTOS DE GRAN IMPACTO ESTE AÑO.

RECUPERAR LOS CLIENTES PERDIDOS EN EL 2015



OBJETIVOS 2016

LLAMAR A LOS CLIENTES PARA VERIFICAR EL ESTADO DE LAS COTIZACIONES

VISITAR CLIENTES QUE NOS COTIZARON PERO NO NOS COMPRARON



ESTRATEGIAS

Las cotizaciones con más de 8 meses de vigencia de vigencia, se debe enviar un correo al cliente diciendo que debido al tiempo de vigencia de la cotización es necesario actualizar la cotización con los nuevos precios o darla por perdida.

Para cotizaciones que sean licitaciones o que los clientes no respondan los seguimientos y ha transcurrido mucho tiempo, que la ejecutiva de ventas JULIANA APONTE se ponga directamente en contacto con ellos, para que ella les haga una nueva propuesta o lleguen a un acuerdo.

ESTRATEGIAS



Quando una cotización esta vigente pero no hemos obtenido respuesta del cliente en los seguimientos, ponemos en contacto con el para averiguar como va el proyecto, de que manera podemos ayudarlo.

Averiguar cual fue el problema con el distribuidor de mexico, para poder llevarles a los clientes una informacion clara y nos puedan adjudicar los proyectos.

NOTAS:

- ❖ Hay cotizaciones que estan vigentes pero no se encuentran seguimientos como soporte.
- ❖ Hay cotizaciones que no se han contestado y se le ha hecho seguimiento pero el cliente no ha diligenciado la columna.
- ❖ Que la ejecutiva de ventas JULIANA APONTE contacte al señor CESAR HALL de VITAL NUTRITION y le haga seguimiento a las cotizaciones ya que el señor en la visita que hizo a EXTRUCOL le dijo a PAOLA que no le enviaramos correos con los seguimientos a las cotizaciones por que el no los contesta.



KRM 2016



Apéndice D: Factor de exportación

FACTOR DE EXPORTACION DE GAS NATURAL FENOSA											
AÑO	TRM SEGÚN ALLTRANS	CUENTE	DESPACHO	CIUDAD	PRECIO EXW COTIZADO	PRECIO EXW REAL	COTIZACION (DDP)	FACTURA (DDP)	% DE GASTOS DE EXPORTACION SEGÚN FACTURA	% DE GASTOS DE EXPORTACION SEGÚN COTIZACION	% DIFERENCIA
2015	\$ 3.100,00	GAS NATURAL FENOSA	1	AREQUIPA (2 BODEGAS)		\$ 227.180.028,00	\$ 67.503.337,00	\$ 75.808.720,00	33%	30%	12%
			2	AREQUIPA (2 BODEGAS)		\$ 453.262.656,00	\$ 131.939.038,00	\$ 147.430.077,00	33%	29%	12%
			3	AREQUIPA (1 BODEGAS) - TACNA		\$ 339.946.992,00	\$ 99.663.574,00	\$ 113.103.645,00	33%	29%	13%
			4	TACNA		\$ 339.946.992,00	\$ 99.663.574,00	\$ 114.707.762,92	34%	29%	15%
			5	AREQUIPA (2 BODEGAS) - TACNA		\$ 402.491.352,00	\$ 124.437.844,00	\$ 138.369.006,00	34%	31%	11%
2016	\$ 3.000,00	GAS NATURAL FENOSA	1	AREQUIPA (2 BODEGAS) - TACNA	\$ 70.691,50	\$ 70.373,56	\$ 23.988,80		0%	34%	-100%
			2	AREQUIPA (2 BODEGAS) - TACNA	\$ 109.778,34	\$ 103.812,20	\$ 36.441,18		0%	35%	-100%
			3	AREQUIPA (2 BODEGAS) - TACNA	\$ 185.139,35	\$ 126.130,28	\$ 55.550,41		0%	44%	-100%
					\$ 1.763.128.336,04	\$ 523.323.347,39	\$ 589.419.210,92	33,4%	30%	13%	
							\$ 66.095.863,53				