

Informe Final Práctica Empresarial Georg Fischer S.A. de C.V.

Paola Andrea Ortega Morales

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

Tutor

Henry Giovanni Moran

Profesional en Comercio Exterior, Economista y Magíster en Administración de Empresas

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad De Negocios Internacionales

2021

Dedicatoria

A Dios, por mostrarme lo incondicional que es su amor y por darme fuerzas para avanzar en este proceso académico. A mis papás, que gracias a su trabajo y sacrificio todos estos años, he aprendido valores que hacen de mi hoy una gran persona.

Agradecimientos

Al Decano de la facultad, el Dr. Hazleth Caycedo Suárez quien en los últimos años me brindó alternativas para poder terminar con mi pregrado. Al Ing. Luis Fernando Mesa y Liliana Ruiz quienes me abrieron las puertas de sus empresas y por creer en mí aun cuando nadie más lo hacía; más que mis jefes, han sido maestros de vida, me han dejado las mejores enseñanzas tanto en lo profesional como lo personal. Y en especial, a Carlos Cruz, mi novio, quién me ha apoyado incondicionalmente durante toda mi carrera y me ha impulsado a no desfallecer, a seguir adelante y luchar hasta lograr mi tan anhelado objetivo.

Contenido

	Pág.
Introducción.....	10
1. Informe Final Practica Empresarial Georg Fischer S.A. de C.V.	11
1.1 Justificación	11
1.2 Objetivos	11
1.2.1 Objetivo General	11
1.2.2 Objetivos Específicos:	11
2. Perfil de La Empresa.....	12
2.1 Razón Social	12
2.2 Ubicación.....	12
2.3 Página Web.....	13
2.4 Objeto Social.....	13
2.5 Jefe Inmediato	13
2.6 Misión y Visión.....	14
2.6.1 Misión	14
2.6.2 Visión.....	14
2.7 Estructura Organizacional.....	15
2.8 Aspectos Económicos	15
2.9 Portafolio De Productos y Servicios	16
2.9.1 Productos	16
2.9.1.1 Sistemas en PVC Sch40-80 y CPVC Sch40-80.	16
2.9.1.2 Sistemas en HDPE.....	17

	Pág.
2.9.1.3 PROGEF Polipropileno.	17
2.9.1.4 SYGEF PVDF (HP/Standard).....	18
2.9.1.5 COOL-FIT Plus ABS.	18
2.9.1.6 Contain-IT & - Double-See Containment.	18
2.9.1.7 Tecnología de Electro Fusión y Termo Fusión.....	19
2.9.1.8 Productos Personalizados.	19
2.9.1.9 Válvulas.	20
2.9.1.10 Sensores e Instrumentación.....	20
2.9.2 Servicios	21
2.10 Aspectos del Mercado que Atiende	21
3. Cargo y Funciones	24
3.1 Cargo	24
3.2 Funciones Asignadas	24
3.2.1 Realización de Cotizaciones Internacionales.....	24
3.2.2 Análisis de Competidores	25
3.2.3 Actividades de Marketing	26
3.2.3.1 Producto del Mes.	26
3.2.3.2 Traducción de Comunicados	28
3.2.3.3 Actividades de Tipo Operacional.....	28
3.2.4 Actividades Adicionales	29
3.2.4.1 Ventas Venezuela.....	29
4. Marco Conceptual.....	29

Pág.

5. Aportes	32
5.1 Del Estudiante a la Empresa	32
5.2 De la Empresa al Estudiante	32
6. Conclusiones	33
Referencias	34

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. <i>Logotipo empresa Georg Fischer</i>	12
Figura 2. <i>Empresa Georg Fischer</i>	13
Figura 3. <i>Estructura organizacional de le empresa Georg Fischer</i>	15
Figura 4. <i>Portafolio de productos y servicios</i>	16
Figura 5. <i>Prestamos servicios y soluciones en cada una de las fases del proyecto</i>	21
Figura 6. <i>Miembros de la compañía</i>	22
Figura 7. <i>Miembros manufactureros - The Plastics Pipe Intitute</i>	23
Figura 8. <i>Cuadro de control de cotizaciones internacionales llamado Project tracking list - Información confidencial de la compañía</i>	25
Figura 9. <i>Ventas en el primer trimestre de 2021 de los competidores</i>	25
Figura 10. <i>Participación en el mercado de los competidores</i>	26
Figura 11. <i>Producto del mes</i>	27
Figura 12. <i>Ejemplos de comunicados traducidos</i>	28

Resumen

GEORG FISCHER PIPING SYSTEMS es una empresa suiza con más de 218 años de existencia, sedes propias de ventas en 34 países y 32 centros de producción, encargada de producir comercializar más de 6.000 productos elaborados a partir de plásticos para sistemas de tuberías como válvulas, tecnologías de medición y control, que se utilizan en diferentes aplicaciones de transporte de gases, agua, y medios de propiedades agresivas o químicos.

Durante el desarrollo de las prácticas profesionales, se lograron identificar puntos claves que anteriormente no se tenían en cuenta y que al día de hoy han tenido un gran impacto que se ve reflejado en la facturación de la compañía. Entre esos están: análisis de precios y clientes de la competencia, ventas en Venezuela, registro y seguimiento de cotizaciones internacionales, homologaciones, etc.

Palabras clave: sistemas de tuberías, redes, ventas, marketing, cotizaciones, fabricación, Georg Fischer.

Abstract

GEORG FISCHER PIPING SYSTEMS is a Swiss company with more than 218 years of existence, its own sales offices in 34 countries and 32 production centers, dedicated to the manufacture and marketing of more than 6,000 products made from plastics for piping systems such as valves, measurement and control technologies, which are used in different applications for the transport of water, gases and media with aggressive or chemical properties.

During the development of the professional practices, it was possible to identify key points that were not previously taken into account and that today have had a great impact that is reflected in the company's turnover. Among those are: analysis of prices and customers of the competition, sales in Venezuela, registration and monitoring of international quotes, approvals, etc.

Keywords: piping systems, networks, sales, marketing, quotes, manufacturing, Georg Fischer.

Introducción

Una de las opciones que la universidad brinda a los estudiantes para adquirir el título profesional es la práctica empresarial, que permite al estudiante tener una visión real del mundo real y poder entrar en contacto directo con todas las actividades que se realizan en una compañía.

En el siguiente informe se encuentran plasmadas la totalidad de las actividades que se efectuaron durante el periodo de prácticas en la compañía Georg Fischer S. A. de C.V.; una de las 131 oficinas de ventas ubicadas en 30 países, que hacen parte de la Organización Georg Fischer división Piping Systems.

Las labores realizadas corresponden a las funciones propias del cargo como Asistente de Marketing y Ventas para Latinoamérica, favoreciendo que pueda hacer parte de las actividades de la compañía y así poder tener participación al momento de la toma de decisiones concernientes a la gestión de ventas; logrando así tener un crecimiento profesional más completo.

1. Informe Final Practica Empresarial Georg Fischer S.A. de C.V.

1.1 Justificación

Durante la formación académica recibida, la universidad nos da los conocimientos académicos necesarios para que podamos tener una vida profesional; sin embargo, es importante considerar que, al momento de iniciar una vida laboral, un estudiante muchas veces no cumple con las expectativas de las organizaciones y es principalmente porque no se ha tenido contacto con el mundo real. Las prácticas profesionales en Negocios Internacionales, permiten precisamente que el estudiante logre tener una visión más real de lo que acontece en las empresas, poder hacer parte de procesos importantes como son ventas, cotizaciones internacionales y logística de exportación, logrando poner en práctica todo lo aprendido durante el pregrado. Del mismo modo, centrar toda la atención en las funciones asignadas en un cargo, desarrollar la capacidad de propuesta de ideas de mejora, adquirir una actitud de responsabilidad y respeto hacia la autoridad a cargo, entre otras competencias.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Poner en práctica los conocimientos adquiridos durante los periodos académicos aprobados y cursados en la Universidad Santo Tomás.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Conocer los procesos de marketing y ventas de la compañía, aplicando las habilidades y conocimientos obtenidos durante el pregrado.

- Desarrollar aptitudes de análisis, comunicación y responsabilidad, que permitan adquirir experiencia en la búsqueda de soluciones a los hechos que se presenten en el día a día.
- Participar activamente en los ejercicios del entorno empresarial, entregando informes y reportes de los avances de la práctica.

2. Perfil de La Empresa

2.1 Razón Social

GEORG FISCHER

RFC: GFI061012569

Figura 1. *Logotipo empresa Georg Fischer.*



Tomado de Georg Fischer (s.f.)

2.2 Ubicación

La empresa está ubicada en la Ave. Industrias 110, PIMSA Ote Industrial Park, Kronos Nave K3 66603 Apodaca, Nuevo Leon, México.

Figura 2. *Empresa Georg Fischer.*



Tomado de GF Piping Systems (s.f.)

2.3 Página Web

La página web de la compañía Georg Fischer es: <https://www.gfps.com/mx/es-mx.html>

2.4 Objeto Social

Fabricación y comercialización de productos para el transporte de gas, agua, químicos, entre otros, a partir de plástico (GF Piping Systems, s.f.).

2.5 Jefe Inmediato

Liliana Ruiz Serrano

Regional Manager Latinoamérica

2.6 Misión y Visión

2.6.1 Misión

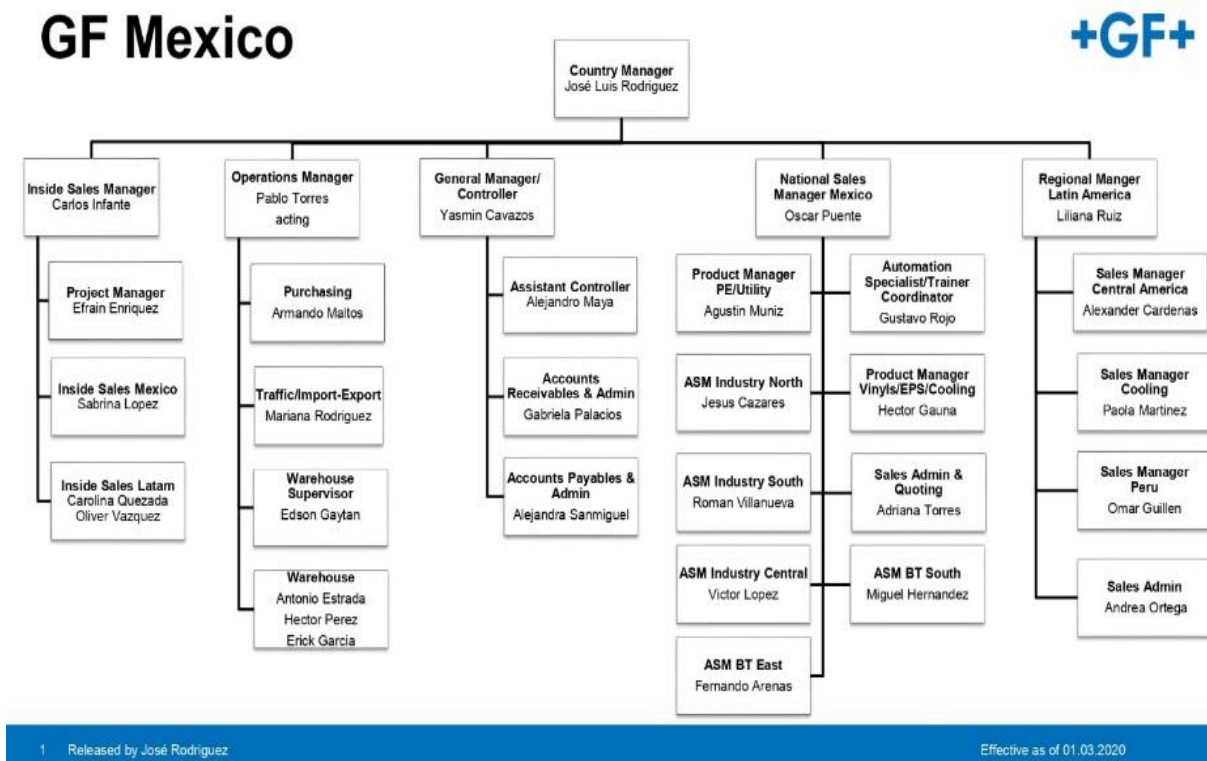
GF Piping Systems se encarga de desarrollar, fabricar y comercializar una extensa gama de componentes y sistemas de tuberías en una diversidad de materiales utilizados en todo el mundo para transportar gases, agua, y otros medios agresivos. La entrega de los productos, ya sean accesorios, válvulas, tecnología de medición y control, tuberías o tecnologías de unión, es siempre rápida, flexible y confiable (GF Piping Systems, s.f.).

2.6.2 Visión

Para 2030, GF Piping Systems cambiará la cartera a negocios y productos de mayor valor. La división se diferenciará al proporcionar a sus clientes un conjunto único de valiosas soluciones y servicios integrados para abordar sus necesidades de conservación del agua (GF Piping Systems, s.f.).

2.7 Estructura Organizacional

Figura 3. Estructura organizacional de la empresa Georg Fischer.



Tomado de GF Piping Systems (s.f.)

2.8 Aspectos Económicos

En general, Georg Fischer Piping Systems cuenta con 6.893 empleados en el mundo, 6.000 productos en el portafolio y alcanzó una facturación en el año 2020 por 1.7 billones de dólares (GF Piping Systems, s.f.).

2.9 Portafolio De Productos y Servicios

2.9.1 Productos

Figura 4. Portafolio de productos y servicios.



Tomado de GF Piping Systems (s.f.)

2.9.1.1 Sistemas en PVC Sch40-80 y CPVC Sch40-80.

- **Gama de productos:** Tuberías, válvulas y accesorios PVC Sch 40-80 desde ½ "IPS – hasta 24" IPS y CPVC Sch 40-80 desde ½ "IPS – hasta 24" IPS.
- **Tecnología de unión:** Por cemento disolvente o conexión por rosca
- **Ventajas:** Químico excelente y resistencia de corrosión, instalación a bajo costo, servicio de mantenimiento gratis. Temperaturas hasta 60°C en PVC y hasta 90°C en CPVC.

- **Aplicaciones:** Aguas de proceso, líneas de vacío, recolección de residuos, entrega de productos químicos.

2.9.1.2 Sistemas en HDPE.

- **Gama de productos:** Tuberías, accesorios y válvulas, ½” – 12” (Moldeado), 14” – 42” (Fabricado), Encaje Electro-Fusión ½” – 26”
- **Tecnología de unión:** Fusión a tope, electrofusión o mecánica.
- **Ventajas:** resistente a corrosión, unión a calor de fusión, alta resistencia a impactos en bajas temperaturas, excelente resistencia a la abrasión
- **Aplicaciones:** tratamiento de agua industrial, proceso de enfriamiento de agua, granjas, procesos químicos, minería.

2.9.1.3 PROGEF Polipropileno.

- **Gama de productos:** PROGEF Estándar (PP-H) 20mm – 500mm PN10, PROGEF Natural (PP-n) 20mm – 63mm PN10, Aquasystem (PP-R) 20mm – 160mm PN10
- **Tecnología de unión:** IR Plus / Fusión a Tope, Fusión de Encaje, LRF – Libre de Rebordes y Fisuras, (PROGEF Solamente Natural).
- **Ventajas:** alta resistencia a impactos, excelente resistencia a la abrasión, excelente relación costo/rendimiento.
- **Aplicaciones:** tratamiento de residuos, agua de enfriamiento del proceso (process cooling water), entrega de químicos, agua di de laboratorio.

2.9.1.4 SYGEF PVDF (HP/Standard).

- **Gama de productos:** SYGEF HP PVDF 20mm – 450mm, SYGEF Estándar PVDF 20mm – 225mm
- **Tecnología de unión:** IR Plus / Fusión a Tope LRF – Libre de Rebordes y Fisuras.
- **Ventajas:** proceso completamente controlado, características superiores de lixiviación (superior leach-out characteristics), sistema fisiológicamente inerte, esterilización de vapor hasta 140c desinfección de ozono, UV y química.
- **Aplicaciones:** Circuitos de UPWY y HUPW, aplicaciones en el ramo de ciencias de vida, proceso y distribución química, agua de enjuague, mezclado de químicos y CMP.

2.9.1.5 COOL-FIT Plus ABS.

- **Gama de productos:** COOL-FIT Plus ABS 20x90mm – 225x315mm
- **Tecnología de unión:** Cemento Disolvente de Toma,
- **Ventajas:** no corrosivo, excelentes propiedades de conducción térmica, vida útil de 25 años, instalación simple y comprobada de cemento disolvente de toma.
- **Aplicaciones:** procesamiento de carne/pescado, lecherías, cervecías, supermercados.

2.9.1.6 Contain-IT & - Double-See Containment.

- **Gama de productos:** 3”, 4” and 6” IPS - 1/2” – 6” en soporte y 2” – 10” en exterior.
- **Tecnología de unión:** Junta Adherente
- **Ventajas:** Diseño Económico de Accesorio Separado (Split Fitting), Unión simultanea que permite el corte en conjunto de la tubería interior y exterior. El tubo interior puede ser

probado antes de la unión con el tubo exterior, el tubo exterior está probado a presión Puede combinar PVC, CPVC o PVC Claro para cada aplicación según convenga

- **Aplicaciones:** aplicaciones químicas, áreas donde se encuentran componentes líquidos delicados

2.9.1.7 Tecnología de Electro Fusión y Termo Fusión.

- **Gama de Productos:** IR Plus 63/110/225/315/450 Fusión de Encaje, GF160/250/315/500 CNC, Fusión de Encaje de Contacto, MSA250 Electro-Fusión, Electro-Plus Electro-Fusión,
- **Tecnología de Fusión:** fusión de encaje ER, fusión de encaje de contacto, electro-fusión.
- **Ventajas:** IR plus, fusión de encaje sin contacto, consistente y completamente controlada CNC fusión de encaje de contacto, encaje de contacto constante, competitiva en costos, los costos de instalación más bajos para tecnología de fusión, operación simple, controlada y repetible.

2.9.1.8 Productos Personalizados.

- **Gama de Productos:** versiones modificadas de productos gf estándar, maquinaria personalizada, capacidades especiales de fusión, armado de tuberías y bobinas (spools), subconjuntos mayores y menores, equipo de proceso y deslizamiento, cajas de válvulas y gabinetes de transporte de fluidos.
- **Ventajas:** respuesta y giro rápido, fabricantes calificados ASME B31.3, experiencia en material de construcción exótico.

- **Aplicaciones:** minería, ciencias biológicas (ciencia de la vida), semiconductor, agua RO y DI, tratamiento de agua y aguas residuales, enfriamiento y refrigeración, construcción naval (construcción de barcos).

2.9.1.9 Válvulas.

- **Gama de Productos:** Válvulas de bola, diafragma, mariposa, de 3 vías, venteo, reguladoras de presión desde 3/8" IPS – 24"IPS.
- **Tecnología de Fusión:** cemento disolvente, conexión de rosca, termofusión, conexión wafer o lug.
- **Ventajas:** amplias opciones de activación, realimentación posicional electrónica, piezas de montaje integradas, mango ergonómico fácil de girar diseño doblemente excéntrico fácil de girar.
- **Aplicaciones:** Minería, alimentos y bebidas, ciencias biológicas, agua RO y DI, tratamiento de agua y aguas residuales, enfriamiento y refrigeración, equipo de tratamiento químico.

2.9.1.10 Sensores e Instrumentación.

- **Gama de Productos:** Medición + Flujo + Nivel, Medición Analítica
- **Ventajas:** Sencillez, Fiabilidad, Económico, Apoyo Local, Bajo Mantenimiento.
- **Aplicaciones:** sistema de osmosis inversa, tratamiento de agua, industria de proceso químico, alimento y bebida.

2.9.2 Servicios

Figura 5. Prestamos servicios y soluciones en cada una de las fases del proyecto.



Tomado de GF Piping Systems (s.f.)

2.10 Aspectos del Mercado que Atiende

Las tuberías y accesorios de plástico se han utilizado con éxito para una amplia variedad de aplicaciones de tuberías durante más de 60 años. Los materiales termoplásticos y fluoropolímeros de ingeniería, así como los materiales termoendurecibles, se utilizan en aplicaciones especiales de tuberías, tuberías y accesorios. Hay varios materiales termoplásticos de uso común para aplicaciones particulares de tuberías y accesorios, los dos principales son el cloruro de polivinilo (PVC) y el polietileno de alta densidad (HDPE), que representan más del 90% del mercado total. GF Piping Systems es especialista en fabricación de tuberías y accesorios plásticos para el transporte seguro y confiable de aguas, productos químicos y gases; con sistemas de tuberías de larga duración, que no requieren de mantenimientos continuos, contribuyendo a implementar las aplicaciones respectivas fundamentales con mayor rapidez, rentabilidad y sostenibilidad; soportando a los clientes en todas las fases del proyecto, desde la etapa de

planificación hasta el momento de la ejecución. Actualmente es miembro de las dos organizaciones más importantes en el mundo de la fabricación de tuberías y accesorios para tuberías plásticas: TEPPFA y PPI.

- **TEPPFA es The European Plastic Pipe and Fittings Association:** Sus 13 empresas multinacionales miembros y 15 asociaciones nacionales representan a 350 empresas que fabrican anualmente 3 millones de toneladas de tuberías y accesorios de plástico (Teppfa, s.f.).

Figura 6. Miembros de la compañía.



Nota: Tomado de Teppfa (s.f.)

- **PPI es The Plastics Pipe Institute:** es la principal asociación comercial de América del Norte que representa a la totalidad de los segmentos encontrados en la industria de tuberías de plástico. La misión de PPI es permitir la más alta calidad de vida y preservar nuestros

recursos naturales mediante el avance, la aceptación y el uso de sistemas de tuberías plásticas (Plastics Pipe Institute, s.f.).

Figura 7. Miembros manufactureros - The Plastics Pipe Intitute.

Manufacturing Members			
Additives Plastics Group	Chewon Phillips Chemical Company LP	Golan Plastic Products LTD	Lubrizol
Advanced Drainage Systems	Chroma Color Corporation	Hamilton Kent	LyondellBasell
Agru America	Core & Main	Harco Fittings	M.T. Deason Company
Aquatherm	Corma Inc.	Haviland Drainage Products	Marco Polo
Armtec	Crumpler Plastic Pipe, Inc.	Heatlink Group Inc	McElroy Manufacturing, Inc.
Asahi-America	CT Piping Solutions	High Country Fusion Company, Inc.	Mercury Plastics LLC
Attwell Plastics Corporation	Davis Standard	INEOS Olefins & Polymers USA	Milacron LLC
Auray Managing S.L.	Dow Chemical	Infra Pipe Solutions Ltd	Milford Companies
AVIENT CORPORATION	Dura-Line Corporation	Ingenia Polymers Group	Modern Dispersions, Inc.
BASF CORP	Evonik Corporation	iNOEX LLC	Modern Polymer Products, Inc.
Battenfeld-Cincinnati USA	ExxonMobil	Integrity Fusion Products, Inc.	Mr. PEX Systems
Bayport Polymers LLC	Fast Fusion, LLC	IPEX USA LLC	Muehlstein
Blue Diamond Industries	FB Balzanelli USA, Inc.	ISCO Industries, LLC	NanoXplore
Borealis	FIMEX-TKP	JM Eagle	NOV Fiber Glass Systems
Bow Plumbing Group	FlexSteel Pipeline Technologies	Kafrit NA Ltd.	Nova Chemicals
BRASKEM IDESA SAPI	Formosa Plastics Corp., USA	Kerotest Manufacturing Corp.	NUPI Americas
Cariff Engineered Fabrics Corporation	Four Star Industries	Krauss Maffei	Oregon Plastic Tubing
CDS Inc.	Fraser Plastics Ltd	Lane Enterprises, Inc.	Orion Engineered Carbons
Centennial Plastics, Inc.	Fratco, Inc.	Legend Valve	Osterman & Company
Charter Plastics, Inc.	Georg Fischer Central Plastics LLC	Les Plastiques DC Inc.	Pacific Corrugated Pipe
Performance Pipe	Saco AEI Polymers Inc.	Victaulic	
Petroflex N.A., Ltd	Shawcor Composite Production Systems	Viega LLC	
Pipeline Plastics, LLC	Shell Chemicals LP	Watts Water Technologies	
Plasson USA	SICA America	Wegener Welding LLC	
Plastics Technology De Mexico S De RL De CV	SIKORA International Corporation	Widos Welding, LLC	
Policonductos, S.A. DE C.V.	Solenio Inc.	WL Plastics Corp	
Poloplast	Soucy Techno	Wolseley	
Polyflow	Southeast Culvert, Inc.	YogaPipeACR	
Press-Seal Corporation	Southwire	Zum PEX, Inc.	
Prinsco Inc.	Strongbridge-Tega		
Quantum Polymers	TDR		
R.W. Lyall & Co., Inc.	Teel Plastics		
Red-White Valve Corp	Tex-Trude Pipe Company		
REHAU Inc.	Timewell Drainage Products		
Reliance Worldwide Corp.	Trademark Plastics Corporation		
Rifeng Systems Co., LTD	TUBI USA		
Ritmo America, LLC.	Unicor North America		
River Valley Pipe, LLC	United Poly Systems, LLC		
RTP Company	Uponor, Inc.		
SABIC	Versaprofiles Products Inc.		

Adaptado de Plastics Pipe Institute (s.f.)

3. Cargo y Funciones

3.1 Cargo

Asistente de Marketing y Ventas Latinoamérica.

3.2 Funciones Asignadas

3.2.1 Realización de Cotizaciones Internacionales

Llevar a cabo todo el procedimiento de cotizaciones desde que se recibe la solicitud del cliente, que puede ser por correo electrónico, página web, llamada, etc. Adicionalmente, gestionar con las diferentes plantas los precios de los productos que no estén en las listas generales de precios que se manejan, tiempos de entrega y en casos particulares, fletes internacionales. A corte de 30 de marzo de 2021 van 133 cotizaciones por valor aproximado de USD\$11 millones a 14 países.

Para llevar el control de las cotizaciones, se llena un documento en Excel llamado Project Tracking List (PTL) donde se incluyen únicamente las ofertas enviadas cuyo valor total de venta sea superior a los USD\$10.000. En este documento se registran los datos más relevantes de cada cotización: fecha de solicitud, fecha de envío de la oferta, días de demora en envío, ASM (Area Sales Manager), número de la cotización, cliente, país, valor total de la oferta, productos, estatus actual, comentarios adicionales, estatus de la oferta y fecha del último seguimiento.

Figura 8. Cuadro de control de cotizaciones internacionales llamado *Project tracking list* - Información confidencial de la compañía.

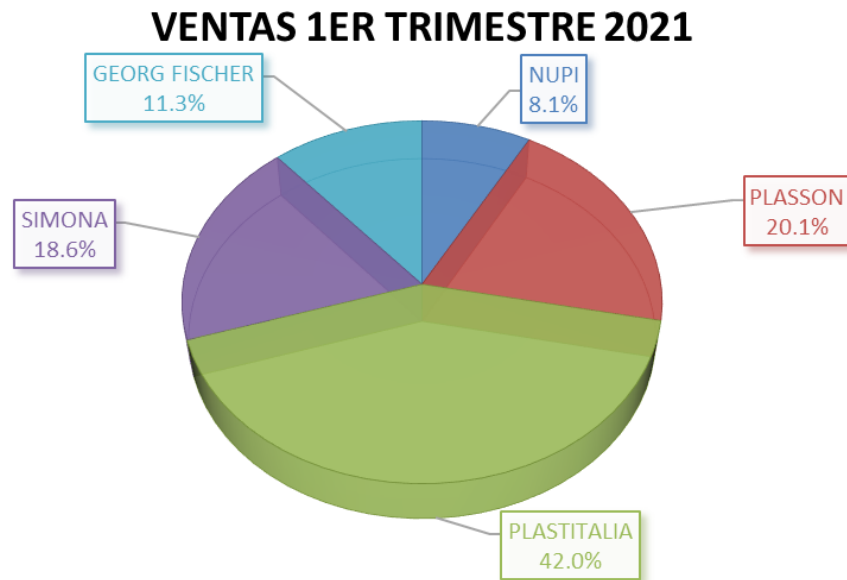
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
2	<												

3.2.2 Análisis de Competidores

Desde diferentes plataformas de estadísticas de comercio exterior, obtener la información de ventas de las diferentes compañías de la competencia con el fin de revisar que cantidad en valor FOB y unidades están vendiendo en cada uno de los países que se encuentran en el target. Esto permite conocer cómo se está comportando el mercado, que clientes actuales están comprando aún a la competencia, que variación en ventas ha tenido la compañía versus años anteriores, etc.

Figura 9. Ventas en el primer trimestre de 2021 de los competidores.

EMPRESA	VENTAS 1er TRIMESTRE 2021
NUPI	\$ 17,273.84
PLASSON	\$ 42,948.04
PLASTITALIA	\$ 89,693.72
SIMONA	\$ 39,711.54
GEORG FISCHER	\$ 24,120.89

Figura 10. *Participación en el mercado de los competidores.*

3.2.3 Actividades de Marketing

3.2.3.1 Producto del Mes. Cada mes se elige entre el equipo de trabajo de ventas para Latinoamérica, un producto en particular al que se le hará promoción y es enviado de forma masiva a los clientes interesados a través de correo electrónico. Se realiza el banner para la firma del correo que será usada durante todo el mes y un flyer que es el documento que se envía a los clientes.

Figura 11. *Producto del mes.*

FIRMA CORREO ENERO 
FEBRERO 
MARZO 
ABRIL 
JUNIO 

3.2.3.2 Traducción de Comunicados. Traducir a idioma español los comunicados enviados por la casa matriz relacionados con lanzamientos de nuevos productos, incrementos de precios, productos descontinuados, etc.

Figura 12. Ejemplos de comunicados traducidos.



3.2.3.3 Actividades de Tipo Operacional.

- **Plataforma CRM - Microsoft Dynamics 365:** es una aplicación corporativa que es usada por la compañía para llevar el control de las cotizaciones y ventas realizadas por cada vendedor en todos los países. Mensualmente se incluyen en la plataforma las ofertas de mayor relevancia.

- **Reporte de ventas mensual:** realizar en formato Excel el reporte de las ventas del mes donde se incluyan las ventas por cliente, por vendedor, por país en dinero y por tipo de producto.
- **Depuración de bases de datos:** después de los webinar que realiza la compañía, se deben depurar las bases de datos de todos los asistentes, se pasan a un documento de Excel donde se pueda identificar de qué país es el asistente, para qué empresa trabaja, etc.
- **Seguimiento a los objetivos:** Cada empleado que pertenece al equipo de ventas de la compañía tiene unos objetivos anuales a los que se les hace seguimiento mes a mes con el fin de revisar el estatus actual de cada uno. Este año, se incluyó entre las personas con objetivos al Auxiliar de Marketing y Ventas Latam.

3.2.4 Actividades Adicionales

3.2.4.1 Ventas Venezuela. Como actividad adicional del cargo, se ha presentado la oportunidad de ser la persona encargada de desarrollar las ventas y seguimiento a clientes, distribuidores y proyectos en Venezuela. En lo que va del año 2021 se han recibido aproximadamente 10 nuevas solicitudes de cotización de 5 clientes diferentes por un valor aproximado de USD\$500.000.

Asimismo, uno de los objetivos del cargo es vender por gestión propia USD\$30.000, a la fecha se han vendido en total USD \$28,744.52.

4. Marco Conceptual

- **Tuberías:** Son un conducto, cuya función es transportar agua u otros fluidos. Se tiende a

elaborar diversos materiales, e igualmente son útiles para transportar materiales que no sean propiamente fluidos.

- **Fittings:** (Traducción del inglés) Un accesorio o adaptador se utiliza en sistemas de tuberías para conectar secciones rectas de tubería o tubo, adaptarse a diferentes tamaños o formas y para otros fines, como regular el flujo de fluido.
- **Válvulas:** Son un instrumento de control y regulación de fluidos.
- **Automatización:** La automatización industrial se basa en la utilización de elementos computarizados o sistemas electromecánicos, electro neumáticos y electrohidráulicos para fines industriales.
- **Sensores:** En la industria, son objetos capaces de variar propiedades frente a magnitudes químicas o físicas, denominadas variables de instrumentación, además las transforman con un transductor en variables eléctricas.
- **PVC:** El cloruro de polivinilo es el derivado del plástico más versátil, es producto de la polimerización del monómero de cloruro de vinilo.
- **Polietileno:** Químicamente, es el polímero más simple, pues se representa con su unidad repetitiva. Es de los plásticos mayormente comunes debido a la simplicidad en su fabricación y a su bajo precio, lo que permite una producción aproximada de 80 millones de toneladas anuales a nivel mundial.
- **Sistemas de tuberías:** Son un conjunto de tubos, conductos cerrados destinados al transporte de fluidos, y sus accesorios.
- **Plástico:** Material constituido por compuestos orgánicos, sintéticos o semisintéticos que poseen propiedades como la maleabilidad y, por ende, consiguen ser moldeados en objetos sólidos de distintas formas.

- **Innovación:** Aplicación de una idea novedosa hasta su transformación en nuevos productos o inclusive en productos mejorados que se introducirán en el mercado, o hasta su transformación en nuevos sistemas de producción, además incluye su difusión, comercialización y utilización.
- **Tratamiento de agua:** Es el conjunto de una serie de operaciones unitarias físicas, químicas, físico-químicas o biológicas, que tienen como propósito eliminar o reducir la contaminación o las características que no se requieren en el agua, ya sean aguas naturales, de proceso, de abastecimiento o residuales.
- **Tratamiento de alimentos:** Es el conjunto de procedimientos efectuados en las distintas partes de la cadena productiva, desde el transporte y venta hasta el consumo, realizados con el propósito de garantizar la vida e higiene de los alimentos.
- **Refrigeración:** Proceso que consiste en disminuir o mantener el nivel de calor de un cuerpo o un espacio.
- **Transporte de fluidos:** Grandes sistemas de tuberías que se extienden por varios kilómetros y que normalmente llevan una mezcla de agua con sólidos en suspensión que llamamos pulpa, estos sistemas se nombran según características del fluido que transportan y entonces hablamos de mineroductos, concentraductos o relaveductos.
- **Industria minera:** Toda aquella actividad de producción en la que se extraen, explotan y/o benefician los minerales situados en el suelo y en el subsuelo.

5. Aportes

5.1 Del Estudiante a la Empresa

Con la creación del cargo Auxiliar de Marketing y Ventas para Latinoamérica, se logró dar apoyo al equipo de ventas en actividades que han sido claves para el cierre de negocios, tales como:

- Análisis detallado de la competencia, revisando las ventas que llevan a los países del target, precios y cantidades. Este análisis también ha permitido que se pueda conocer que clientes con distribución exclusiva han realizado compras de nuestros productos a otras empresas.
- Revisión minuciosa de cada una de las ofertas a enviar, precios de venta, costos, comparativos de precios, tiempos de entrega; esto ha permitido llevar control a las cotizaciones ya que anteriormente este proceso solo se hacía con las cotizaciones de mayor impacto.

Se implementaron actividades de marketing y promoción de productos que ha permitido que los clientes estén más interesados en la compañía.

5.2 De la Empresa al Estudiante

- Principalmente la oportunidad de llevar la gestión de ventas de un país completo que es Venezuela, aunque la situación actual no es la mejor, el mercado ha ido activándose nuevamente, esto se ha reflejado en el número de solicitudes que se han recibido. Este proceso ha sido muy significativo, tener contacto de primera plana con situaciones reales es una experiencia que permite al estudiante tener una visión más clara del mundo real y cómo funcionan las cosas en los negocios.

- Gracias a este proceso también fue posible aprender y tener una actitud de responsabilidad y respeto hacia los directivos de la compañía, no solo en la forma de expresarse si no en la entrega de resultados, informes y/o presentaciones puntuales y estéticas, de acuerdo a los lineamientos corporativos.
- De la misma forma, poder conocer profundamente el proceso que se lleva para poder enviar una cotización, la importancia de analizar todos los factores alrededor de los productos o clientes, muchos de los acontecimientos que ocurren a nivel mundial influyen de una u otra forma en las ventas.
- Igualmente, uno de los aprendizajes más importantes es la organización del tiempo y actividades. Tener la capacidad de elegir qué actividades tienen más prioridad que otras, ya que esto permite poder manejar la presión y trabajar en un ambiente favorable.

6. Conclusiones

El proceso de práctica empresarial es fundamental y complementario para el proceso de aprendizaje, gracias a esto es posible tener una visión más real del funcionamiento de las empresas y sus procesos internos, desde el proceso de contratación hasta las actividades del cargo.

Gracias a que el pregrado pudo ser realizado mientras se ejercían también las funciones del cargo en la compañía, fue posible tener una formación más completa, realizando todos los días actividades de ventas y de gestión de marketing, con entrega de resultados mensuales a los directivos y jefe inmediato.

Referencias

Georg Fischer. (s.f.). Recuperado el 10 de Junio de 2021, de <https://www.georgfischer.com/en.html>

Georg Fischer. (s.f.). *Vision and Strategy*. Recuperado el 10 de Junio de 2021, de Georg Fischer: <https://www.georgfischer.com/en/about-gf/vision-and-strategy.html>

GF Piping Systems. (s.f.). *Construyendo las arterias del mundo*. Recuperado el 10 de Junio de 2021, de Gfps: <https://www.gfps.com/es-mx/about-us/company/portrait.html>

GF Piping Systems. (s.f.). *Gfps*. Recuperado el 10 de Junio de 2021, de <https://www.gfps.com/es-mx.html>

GF Piping Systems. (s.f.). *Process Automation*. Recuperado el 10 de Junio de 2021, de Gfps: <https://www.gfps.com/com/en.html>

Plastics Pipe Institute. (s.f.). Recuperado el 10 de Junio de 2021, de <https://plasticpipe.org/>

Plastics Pipe Institute. (s.f.). *Members*. Recuperado el 10 de Junio de 2021, de Plasticpipe.org: <https://plasticpipe.org/members.php>

Teppfa. (s.f.). *Miembros*. Recuperado el 10 de Junio de 2021, de <https://www.teppfa.eu/about-us/members/>

Teppfa. (s.f.). *The European Plastic Pipes and Fittings Association*. Recuperado el 10 de Junio de 2021, de <https://www.teppfa.eu/>