

Información Importante

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

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

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

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

**Informe Final Práctica Empresarial COLOMBIANA DE EXTRUSION S.A
EXTRUCOL**

Anny Paola Abreo Consuegra

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

Director

Jorge Gregorio Prada Ochoa

Universidad Santo Tomás

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2014

Agradecimientos

A Dios por permitirme culminar esta etapa de formación profesional, por haber sido mi fuerza durante todo el proceso electivo y práctico, y por haber sido mi mayor fuente de inspiración para salir adelante en cada una de las adversidades que se me presentaron durante la carrera.

A mis padres, por su ejemplo y apoyo en todo momento, por el esfuerzo que ellos hicieron para que lograra estudiar una carrera profesional.

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 ayuda incondicional.

A Extrucol S.A. por abrirme sus puertas para poner en práctica todo lo aprendido en la universidad. Por ser una escuela de formación profesional y ética en mi vida, donde gracias a ellos pude obtener una provechosa y beneficiosa experiencia.

Tabla de contenido

Introducción	10
1. Justificación	11
2. Objetivos	12
2.1 Objetivo General	12
2.2 Objetivos Específicos	12
3. Perfil de la empresa	13
3.1 Razón Social	13
3.2 Ubicación	13
3.3 Teléfonos	14
3.4 Página Web y Correo electrónico	14
3.5 Objeto social de la empresa	14
3.6 Jefe Inmediato, cargo, correo electrónico	14
3.7 Historia	14
3.8 Misión	15
3.9 La mega (Visión)	16
3.9.1 Cómo lograr la mega?	17
3.10 Organigrama	18
3.11 Estructura comercial	19
3.11.1 Ventas Internacionales	20
3.12 Productos y Servicios	20
3.12.1 Tubería en Polietileno	21
3.12.1.1 Características	21
3.12.1.2 Presentación del producto	22
3.12.1.3 Proceso de fabricación	23

3.12.1.4Características dela tubería.....	24
3.12.1.5Durabilidad de los tubos.....	24
4. Cargo asignado y funciones.....	26
4.1 Cargo Asignado	26
4.2 Funciones y Actividades	26
4.2.1 Realizar cotizaciones al exterior	26
4.2.2Seguimiento a las cotizaciones.....	27
4.2.3Grabar pedidos clientes	28
4.2.4Generar ordenes de compra a proveedores internacionales	29
<u>4.2.5</u> Realizar programación de pcc de mercancía fabricada en Extrucol	30
5. Marco Conceptual.....	31
6. Aportes.....	33
6.1 Aportes a la empresa.....	33
6.2 Aportes de la empresa al practicante	33
7. Conclusiones	35
8. Recomendaciones	36
Referencias bibliográficas.....	37
Apéndices.....	38

Lista de figuras

Figura 1. Logo Extrucol S.A.....	14
Figura 2. Planta Extrucol.....	14
Figura 3. Organigrama.....	19
Figura 4. Estructura comercial de la empresa.....	20
Figura 5. Países a los que exporta Extrucol en la actualidad.....	21
Figura 6. Propiedades típicas de la materia prima.....	22
Figura 7. Embalaje y rotulado de la tubería.....	23
Figura 8. Proceso de fabricación de la tubería en polietileno.....	24
Figura 9. Sistemas integrados de gestión.....	26

Lista de apéndices

Apéndice A. Solicitud de cotización (fuente: autor del trabajo).....	38
Apéndice B. Formato cubicaje Almacén (fuente:).....	39
Apéndice C. Cotización gastos de exportación Agente de Aduana.....	40
Apéndice D. Cotización final enviada al cliente.....	41
Apéndice E. Orden de Compra recibida por parte del cliente.....	42
Apéndice F. Memorando de exportación para programar un despacho.....	43
Apéndice G. Formato programación de producción.....	44

Glosario

- **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.

- **UEN (Unidad Estratégica de Negocios):** 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)
 - Servicios Públicos Esenciales (LÍNEA DE AGUA)
 - Constructores e industria (LÍNEA DE OTROS PROYECTOS)
 - Servicios Públicos Complementarios (LÍNEA DE PROTECCIÓN DE REDES DE TELECOMUNICACIONES) y Servicios Públicos Esenciales (LÍNEA DE PROTECCIÓN DE REDES ELÉCTRICAS)
- **ORACLE:** Software que se utiliza en Extrucol para el manejo de la información de la empresa en todas las áreas de trabajo.

Introducción

Con el presente avance se pretende entregar un informe de las actividades y funciones, realizadas diariamente durante la práctica empresarial asistida en Colombiana de Extrusión EXTRUCOL S.A.

Las actividades que se mencionan en el presente trabajo, corresponden a cada una de las funciones propias del cargo y han sido de gran contribución en la formación profesional del estudiante, con acompañamiento de personal idóneo se puede obtener un mejor nivel de aprendizaje y experiencia en la formación profesional y personal; capacitándolo para que a futuro pueda desempeñarse en cargos de alta responsabilidad y le sea fácil tomar decisiones gerenciales y administrativos en organizaciones que desarrollen negocios Internacionales.

Con el buen desempeño de las funciones del cargo desempeñado, el practicante cumple los objetivos propuestos en práctica, creando una sinergia muy importante entre los conocimientos académicos y la experiencia adquirida; es una oportunidad para trabajar en equipo y hacer labores interdisciplinarias de grupo; el estudiante además adquiere compromiso y responsabilidad laboral, respeto a autoridad, para delegar a otros tareas que se ven reflejadas en su desempeño.

1. Justificación

Los conocimientos académicos en el proceso de aprendizaje y formación de un profesional son parte del desarrollo y crecimiento personal en el campo; técnico, organizacional y laboral. Pero la oportunidad de realizar una práctica empresarial, reafirma los conocimientos y fortalece las competencias profesionales en el desempeño de los Negocios Internacionales, en la ejecución de operaciones aduaneras de exportación, importación, tránsitos aduaneros y distribución física y transporte de mercancías para la generación de productos industrializados para mercados domésticos y la cobertura en países en los que los productos sean altamente competitivos.

Desarrollar una carga de responsabilidad en operaciones Internacionales, permite al estudiante centrar toda la atención en los análisis y desarrollo de cada procedimiento, la ejecución de las actividades y la evaluación de resultados. Las evidencias se dejan en los testimonios de sus actos y la responsabilidad con la que se desarrollan los procesos en cada escenario de las operaciones de Negocios.

La experiencia que el practicante adquiere le permite tener una visión clara de las oportunidades de Negocios en mercados de libre competencia, eliminar el miedo para la toma de decisiones producto de lo desconocido y afianzar confianza en sí mismo de sus capacidades y destrezas para el manejo de una organización en tiempo real.

Los fundamentos profesionales, no se basan solamente en los conocimientos teóricos adquiridos previamente, también se cimentan en vivencias reales que invitan al estudiante a tomar decisiones inmediatas, a mediano y largo plazo y todo depende de las circunstancias del proceso y la responsabilidad que los cargos y las funciones se lo permitan.

Para cualquier estudiante en su carrera profesional, es imprescindible contar con las herramientas necesarias para ir a mercados laborales fuera de las aulas de clase, y esto lo perfila gracias a la puesta en práctica de todas las teorías y conocimientos adquiridos con anterioridad, pues de nada serviría tener estos y no saber cómo se aplican en el campo laboral y de los Negocios.

La practica empresarial en una buena opción para que el estudiante viva a plenitud un ambiente de empresa, se contagie de manejo administrativo y organizacional. Todos los

Negocios y particularmente las operaciones en la que se involucran procesos internacionales corren alto riesgo y cualquier error por mínimo que sea cuesta dinero y deteriora la imagen corporativa y profesional de quienes se involucran en ellos. La finalización de una práctica exitosa entrega también un profesional exitoso, con visión futurista, dispuesto a enfrentar grandes retos en su vida personal y profesional.

2. Objetivos Práctica Empresarial

2.1 Objetivo general

Aplicar los conocimientos adquiridos durante el periodo teórico de la carrera profesional, cumpliendo y acatando todas y cada una de las funciones del cargo asignado,” Auxiliar de Ventas Internacionales” en desarrollo del plan de internacionalización de la empresa EXTRUCOL S.A, siendo además un soporte como miembro activo en la mejora de los procesos y delineamientos establecidos por el área Comercial, obteniendo a su vez experiencia laboral que compete a la carrera de Negocios Internacionales.

2.2 Objetivos específicos

- Desarrollar procesos de mejora en el área de Ventas Internacionales y optimizar costos de exportación y plataforma de la cadena logística.
- Fortalecer los conocimientos a través de la experiencia resultado de las funciones del cargo Auxiliar de Ventas Internacionales para de esta manera poder ser más competitivo en el campo laboral.
- Desempeñar las funciones del cargo de auxiliar de Ventas Internacionales con disposición y actitud que este requiere, brindando además un apoyo para el logro de resultados.
- Desempeñar con responsabilidad y transparencia las labores encomendadas, rescatando siempre los principios éticos y morales inculcados por la universidad y dejando en alto los valores corporativos de la organización Extrucol S.A.

3. Perfil de la Empresa

3.1 Razón Social

COLOMBIA DE EXTRUSION S.A - EXTRUCOL.

Nit: 800.022. 371-4

Figura 1. Logo Extrucol S.A



3.2 Ubicación

Colombiana de Extrusión S.A., EXTRUCOL, se encuentra localizada en el km 3 vía Palenque – Café Madrid - Parque Industrial. Bucaramanga, Colombia.

Figura 2. Planta Extrucol S.A



3.3 Teléfonos

(7) 676 19 40 – fax: (7) 676 07 14

3.4 Página Web y Correo electrónico

Página web: www.extrucol.com.co

Practicante: ventas.internacionales@extrucol.com

3.5 Objeto social de la empresa

Ofrecer soluciones de conducción por redes seguras y confiables.

3.6 Jefe Inmediato

Leidy Juliana Aponte Gómez.

Ejecutiva Ventas Internacionales.

3.7 Historia

La creación de Extrucol obedeció a la necesidad de desarrollar en Colombia una industria con el propósito de fabricar las tuberías y accesorios para la conducción de gas natural, obedeciendo al interés del gobierno nacional de promover el uso intensivo de este combustible para servicio domiciliario e industrial.

Extrucol fue constituida legalmente en diciembre de 1987 y comenzó su operación en el mes de mayo de 1988, dándose inicio entonces al gran reto que para todos y cada uno de sus funcionarios significaba el ser los pioneros de una empresa con un futuro que debería ser exitoso desde el punto de vista tanto técnico como económico, con la pretensión de Satisfacer las expectativas de sus accionistas, trabajadores y de la Comunidad en general, como cliente potencial de los productos fabricados por la empresa.

Consciente la administración de Extrucol de la responsabilidad que conlleva el suministrar un producto cuyo destino final es la conducción de un combustible con las características del gas natural, desde su inicio orientó sus esfuerzos a despertar en cada uno de los trabajadores de la industria, un compromiso de trabajo honesto y de buena calidad, que

mereciera la confianza y satisfacción de las empresas distribuidoras de gas como clientes intermedios y del ciudadano colombiano como usuario final.

Con un trabajo de investigación orientado a recopilar en principio las normas y lineamientos existentes a nivel nacional e internacional sobre tubería y accesorios de polietileno para conducción de gas natural, complementado con la participación activa del equipo técnico de la empresa en los comités del ICONTEC y la participación permanente y objetiva de nuestros clientes, Extrucol comienza a preparar la estructura, los procesos y recursos que conforman el sistema de calidad propio de la organización.

Con un sistema de calidad implementado y con el continuo desarrollo tecnológico de procesos de fabricación, Extrucol estuvo preparado para aceptar los retos de la apertura económica y mereció la confianza del Instituto Colombiano de Normas Técnicas quien otorgó la certificación del sistema de calidad de la empresa, de conformidad con la norma NTC-ISO 9002/94 el 18 de mayo de 1994.

En el año 2003 se diseñan los sistemas de gestión ambiental y de seguridad ocupacional de forma que fueran compatibles con el sistema de gestión existente, y se implementa el SGA buscando su certificación. Por otra parte el 24 de septiembre de 2003, se actualiza el SGC con la NTC – ISO 9001:2000. Y en Julio 26 de 2006 se renovó el SGA con la NTC-ISO 14001: 2004.

En el año 2007 se logra nuevamente la acreditación del Laboratorio con la norma NTC-ISO-IEC 17025 para 22 ensayos.

Hoy Extrucol cuenta con 94 empleados, un área construida de 4800 m² y 6 líneas de Extrusión para la fabricación de tubería y DOS (2) Inyectoras para la fabricación de accesorios más los equipos auxiliares necesarios para la producción eficaz de nuestros productos.

En el año 2008 se obtuvo el Sello de Calidad para la Tubería de Polietileno –Aluminio – Polietileno PE-AL-PE con base en la norma Australiana AS 4176, así como también el Sello de Calidad con el Reglamento Técnico de la Resolución 1166 del Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial “MAVDT” para las Tuberías de Agua Potable y Alcantarillado.

En el 2012 se obtuvo la certificación anual con el ICONTEC para los accesorios importados marca RIFENG y GINDE para PE-AL-PE. (Extrucol S.A, 2014)

3.8 Misión

“La fabricación y comercialización de tubería y accesorios de polietileno y productos complementarios ofreciendo soluciones alternativas para el sector industrial y de infraestructura”. (Extrucol S.A, 2014)

3.9 La Mega (Visión)

“En el año 2020 EXTRUCOL S.A será una corporación de negocios alrededor de redes CPR con ingresos de USD\$85 millones anuales de los cuales USD\$ 20 millones provendrán de operaciones en el exterior. La Corporación crea valor superior mediante:

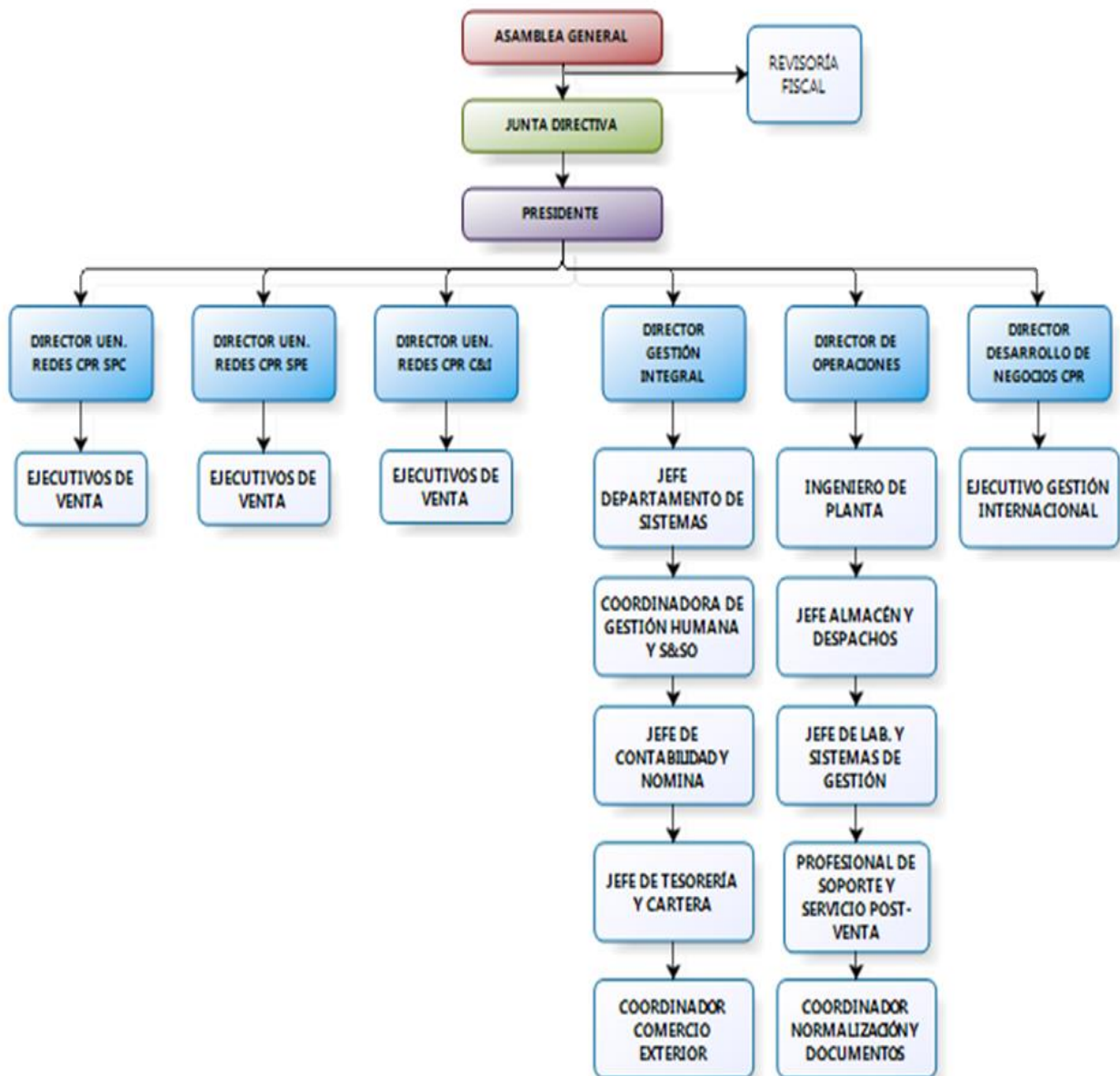
- **Valores organizacionales:** la prioridad es el cliente, motivación al logro, pioneros en desarrollo de modelos de gestión, búsqueda de soluciones con trabajo en equipo, empresa amigable, estímulo a la crítica constructiva, grato ambiente de trabajo, sentido de compromiso.
- **Propuesta de valor accionistas:** Garantizar la sostenibilidad y permanente crecimiento de valor de la Empresa, así como el fortalecimiento de imagen y marca, convirtiéndose en elementos motivadores de confianza y estímulo a la inversión.
- **Propuesta de valor proveedores:** Convertirlos en aliados del negocio, buscando el permanente crecimiento de volúmenes de compra, ofreciendo garantía de seriedad y cumplimiento, y solidez como grupo Empresarial.
- **Propuesta de valor colaboradores:** Sentir orgullo de pertenecer a un grupo Empresarial exitoso con responsabilidad social, que brinda estabilidad y oportunidades de crecimiento personal y profesional, con acceso a un sistema de compensación variable, que reconoce el esfuerzo individual y grupal de toda la organización”. (Extrucol S.A, 2014)

3.9.1 ¿Cómo lograr la Mega?

- El desarrollo de un negocio de diseño y construcción de redes CPR para los distintos mercados.
- Por lo menos una operación propia en un país de Centro o Suramérica
- El desarrollo de un vibrante negocio de grandes diámetros cubriendo así los requerimientos de redes del Estado y será un facilitador que apoyará la ejecución de proyectos de infraestructura obteniendo ingresos de USD\$ 20 millones.
- Mantendrá su posición de liderazgo y fortalecerá sus relaciones mediante una solución integral para sus redes en su negocio de Corporaciones Privadas. Obtendrá ingresos de USD\$ 25 millones.
- El desarrollo de soluciones constructivas para redes que incorporen el uso de poliolefinas en el negocio de Obra Civil y Vivienda.
- EXTRUCOL transformará y distribuirá los productos que hagan parte de la solución integral de las redes CPR. (Extrucol S.A, 2014)

3.10 Organigrama

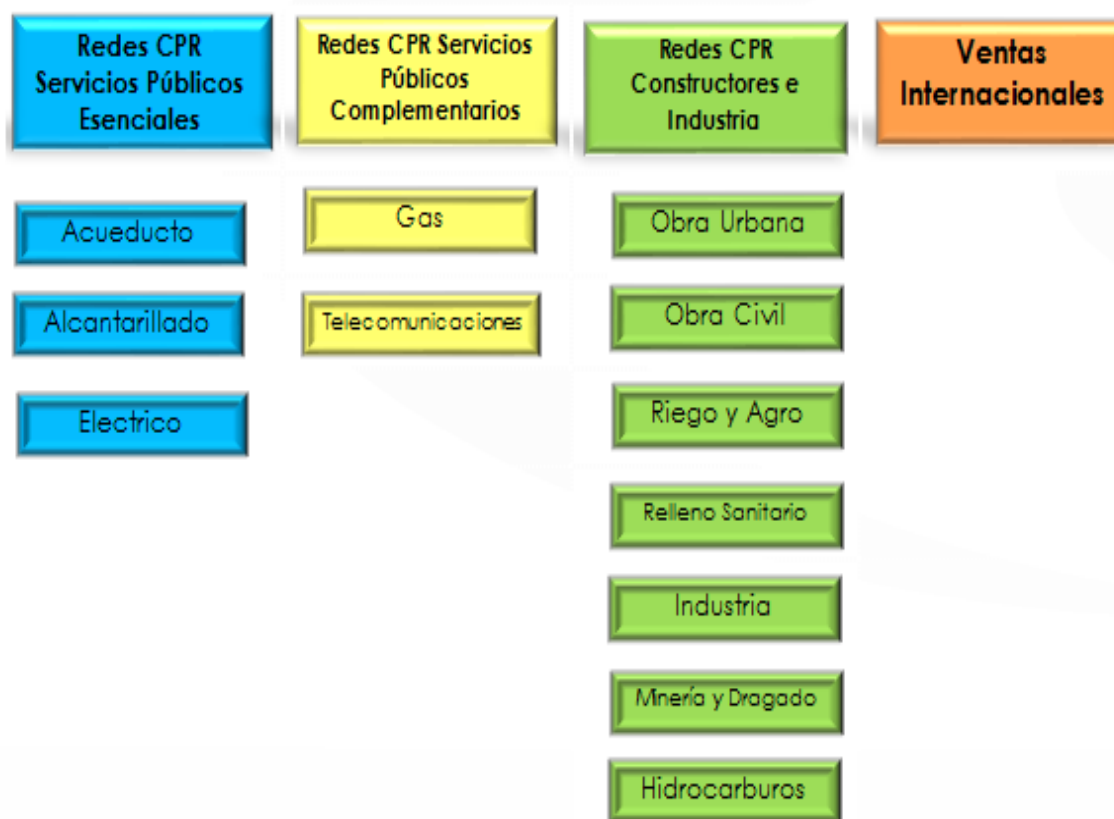
Figura 3. Organigrama Extrucol S.A



3.11 Estructura Comercial

“Actualmente, nuestra área comercial se encuentra conformada con las siguientes Unidades de Negocios Estratégicas (UEN), organizadas por CPR (Conducción - Protección - Rehabilitación) y Ventas Internacionales” (Extrucol S.A 2014)

Figura No.4: Estructura comercial de la empresa



3.11.1 Ventas Internacionales.

“Actualmente Extrucol S.A cuenta con presencia en países como Panamá, Perú, Ecuador, Venezuela y Guatemala.

Figura 5: Países a los que exporta Extrucol S.A en la actualidad



La visión de Extrucol es abarcar nuevos mercados en América y el resto del mundo, puesto que contamos con la infraestructura y el talento humano para satisfacer las necesidades de su empresa en los diferentes sectores en que tenemos presencia en América y el resto del mundo”. (Extrucol S.A 2014)

3.12 Productos y Servicios

3.12.1 Tubería en Polietileno.

La tubería de polietileno (PE) se obtiene por extrusión del polietileno. Este proceso consiste en transformar el gránulo sólido (materia prima) en una masa fundida, mediante el suministro de energía térmica y mecánica para finalmente, darle la presentación en forma tubular. La extrusión se caracteriza por ser un proceso de producción en línea sin interrupciones en su desarrollo.

Figura 6: Propiedades típicas de la materia prima

PROPIEDADES TÍPICAS DEL PE 80 Y PE 100 (COMPUESTOS)				
PROPIEDADES	MÉTODOS DE ENSAYO	VALORES		UNIDADES
		PE80	PE100	
DENSIDAD (PIGMENTADO)	ISO 1183	0,928	0,959	g/m ³
TASA DE FLUJO (5Kg/190°C)	ISO 1133	0,85	0,29	g/10min
RESISTENCIA A LA TENSIÓN EN EL PUNTO DE CEDENCIA	ISO 6259	19	25	MPa
RESISTENCIA A LA TENSIÓN EN EL PUNTO DE ROTURA	ISO 6259	-----	38	MPa
ELONGACIÓN (ROTURA)	ISO 6259	>350	>600	%
MÓDULO DE ELASTICIDAD	ISO 527	750	1400	MPa
PUNTO DE ABLANDAMIENTO VICAT	ISO 306	121	128	°C
PUNTO DE ABLANDAMIENTO VICAT (5Kg)	ISO 306	-----	78	°C
ESTABILIDAD TÉRMICA (OIT, 210°C)	ISO 10837	>20	>20	min
COLOR	ISO 9080	AMARILLO	NARANJA	---
RESISTENCIA MÍNIMA REQUERIDA (MRS)	ISO 12162	8	10	MPa

La tabla da los valores típicos medidos en el producto. Estos valores no se deben considerar como especificaciones.

3.12.1.1 Características.

- Resistencia a agentes agresivos externos.
- Capacidad de absorción de Cargas
- Impermeabilidad
- Flexibilidad
- Homogeneidad en la Red
- Durabilidad de los Tubos
- Rotulado estable Durante la vida útil del tubo
- Fácil Manipulación
- Gran capacidad de Elongación
- Ligeros, Económicos y Cómodos de transportar e instalar.

3.12.1.2 Presentación del producto.

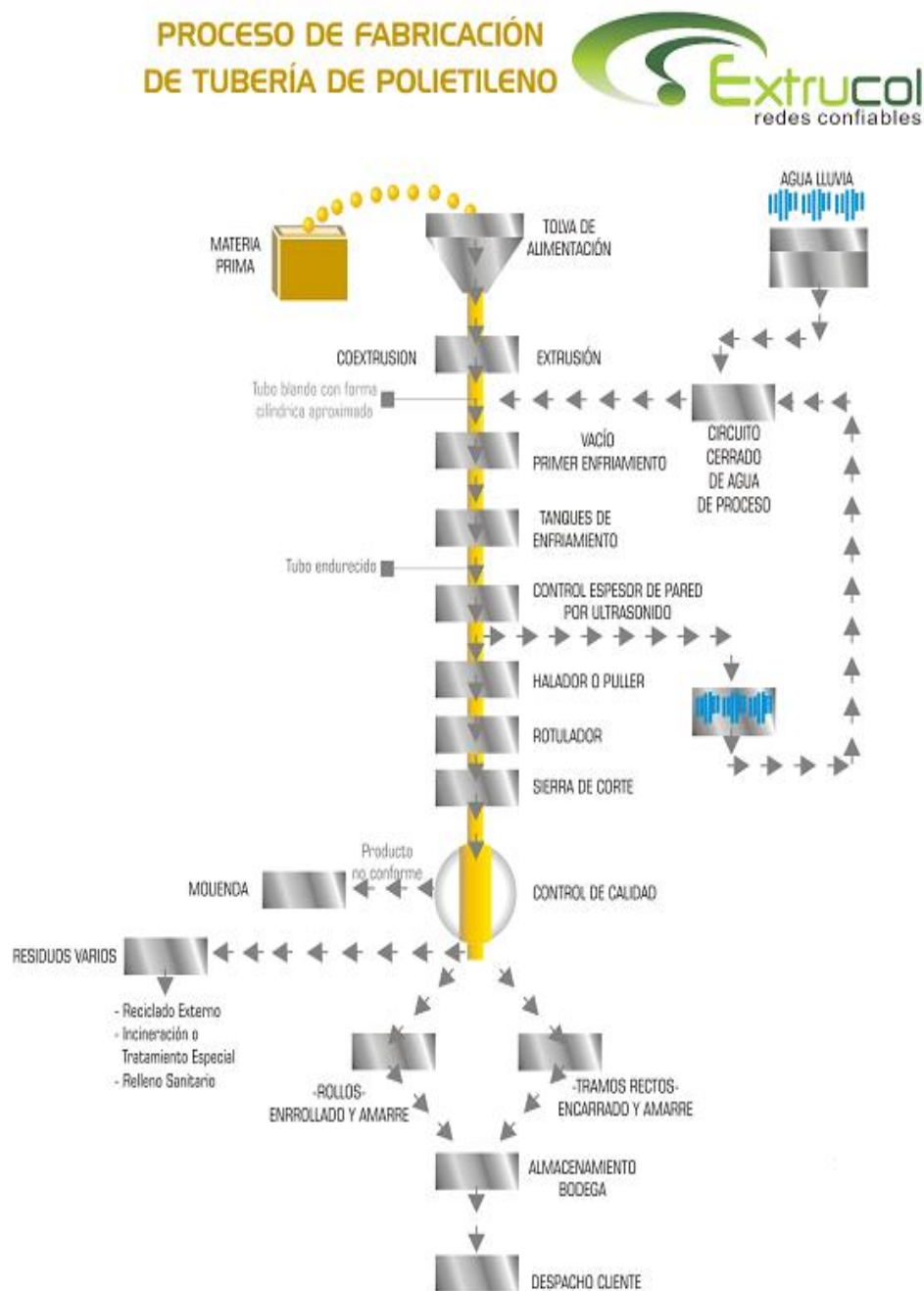
- La tubería en la referencia de 6 pulg. a 16 pulg. se entrega en tramos rectos de 12 m ó 40 pies.
- La tubería en la referencia de 3 pulg. a 4 pulg. se entrega en rollos de 50 m ó 164 pies.
- Color Negro.
- El tubo se rotula en forma permanente con la descripción de la norma NTC 3694, de acuerdo al Numeral 9 de la misma.
- Extrucol presenta certificado de inspección de calidad de la fabricación, inspección, muestreo y ensayo según lo establecido en la NTC 3694 o ASTM D 3035.

Figura 7: Embalaje y rotulado de la tubería



3.12.1.3 Proceso de fabricación.

Figura 8: Proceso de fabricación tubería en polietileno



3.12.1.4 Características de la tubería.

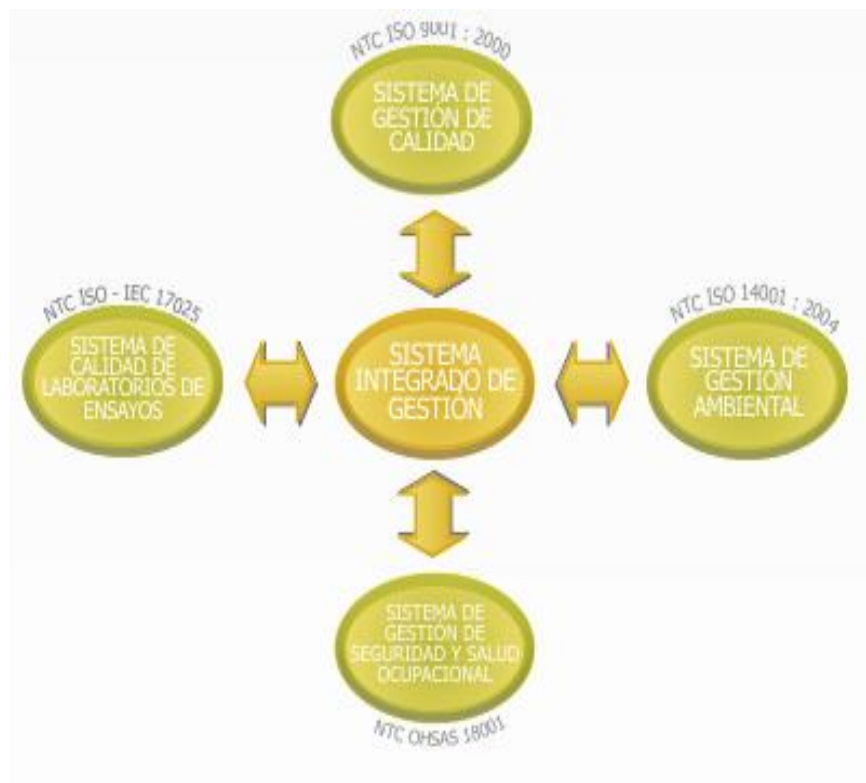
- Flexibilidad - Aplastamiento
- Utilización de accesorios del mismo material para homogeneidad en la red
- Pérdida de carga por fricción
- Alta resistencia a la abrasión
- Baja conductividad eléctrica
- No se forman incrustaciones: La baja rugosidad y la baja reactividad química del polietileno impiden la formación de incrustaciones de cualquier tipo en la tubería, por lo tanto es la ideal para los lixiviados.
- Atóxicas. Inodoras. Insípidas
- Alta resistencia al golpe de ariete

3.12.1.5 Durabilidad de los tubos.

Extrucol garantiza sus productos por 50 años, teniendo en cuenta que esta vida útil depende de cuatro factores:

1. La resina utilizada: Resinas garantizadas por nuestros proveedores con todos los ensayos de Laboratorio, y las curvas de regresión esfuerzo Vs. Tiempo extrapolado hasta 50 años.
2. La tecnología y experiencia utilizada en la fabricación de los tubos y accesorios: EXTRUCOL sólo procesa PE, y toda su experiencia desde su nacimiento en el año 1988, está concentrada en la producción y termofusión de las tuberías de PE.
3. La instalación: Siguiendo las prácticas recomendadas por las normas internacionales de instalación ASTM ó ISO, se garantiza el buen desempeño de la red.
4. La operación del sistema: Las tuberías están diseñadas para una presión máxima de operación, y si ésta se respeta durante la operación de la red, la vida útil será de 50 años o más. (Extrucol S.A, 2014)

Figura 9: Sistemas integrados de gestión



4. Cargo

Practicante Área Ventas Internacionales

4.1 Funciones y Actividades

Durante el tiempo de la práctica empresarial el estudiante desarrolla funciones según detalle:

4.2.1 Realizar cotizaciones al exterior.

Corresponde a realizar una oferta técnico-económica por escrito de acuerdo a las necesidades del cliente.

Actividades

- Recepción de la solicitud del cliente en el correo electrónico institucional o vía telefónica.
- Se identifica el estado de la mercancía que el cliente solicita para la exportación
 - Si es mercancía nacional ó fabricada en Extrucol se deben tener en cuenta los siguientes puntos:
 1. Está en stock?
 2. Se debe fabricar?
 3. Se debe realizar orden de compra nacional?
 - Si es mercancía importada se deben tener en cuenta los siguientes puntos:
 1. Se encuentra en stock?
 2. Se debe solicitar la importación?
- Solicita cubicaje a Almacén del material parcial y total dependiendo de si el proveedor acepta despachos parciales o si se consolida el total de la carga, teniendo en cuenta el material en stock y tiempos de entrega.

- Con los pesos y dimensiones que reciba del área de almacén, más el valor declarado de la mercancía y el término de negociación que solicita el cliente, se pide a los distintos agentes de aduana y de carga solicitud de gastos de exportación.
- Se compila las cotizaciones recibidas y se escoge la más adecuada en costos y calidad de servicio.
- Se asigna el factor de exportación más competitivo a la cotización del cliente que se encuentra en el sistema comercial Oracle, se guarda y se envía al correo del mismo.

4.2.2 Seguimientos a las cotizaciones.

Se realiza Monitoreo (Seguimiento) a todas las cotizaciones enviadas a los clientes.

Actividades:

Los seguimientos para cotizaciones se realizan bajo un esquema de preguntas, que sirven como guía para realizar la respectiva investigación de lo que se quiere lograr, que de cierta forma es influir en el cliente para poder recolectar la mayor información posible sobre el proyecto cotizado. Se debe realizar seguimiento a todas las cotizaciones

- Se llama al cliente después de haber enviado la cotización solicitada por el mismo, para verificar si le llegó.
- En esa misma semana se vuelve a llamar al cliente y se le averigua como le parecieron los precios, cuando tienen una razón, etc.
- Si el cliente envía la orden de compra se procede a hacer los trámites pertinentes.

4.2.3 Grabar pedidos clientes.

Las órdenes de compra de los clientes deben ser grabadas en el sistema Oracle, confirmando la validez de la información.

Actividades:

- Se recibe el pedido del cliente y se revisa: está de acuerdo a la cotización, a las condiciones y cantidades? es legible?
- Se le comunica la aceptación de la orden de compra al cliente.
- Se ingresa el pedido al sistema comercial Oracle. Es importante tener en cuenta que los pedidos deben grabarse por separado de acuerdo con el país de origen de los productos, ó en la factura debe especificarse el país de origen de cada producto por separado.
- Confirmado el pago del cliente:
 - Se Solicita programación de fabricación.
 - Mediante Orden de compra Nacional, se solicitan las compras nacionales.
 - Mediante el sugerido de compra solicita la importación de las mercancías importadas que no estén en existencias.
- Una vez este toda la mercancía en stock, se debe coordinar con la agencia de aduana la reserva de buque, transporte aéreo o terrestre, esta información se debe enviar al área de comercio exterior y al área de almacén para que tengan conocimiento de la fecha en la que debe llegar la mercancía a puerto/frontera.
- Se programa despacho en el sistema comercial Oracle, informando a través de un correo electrónico a todas las áreas involucradas acerca de la exportación del cliente. Se debe anexar el pedido del cliente, la cotización del agente aduana de los gastos de exportación, la información de la reserva del buque (solo para despachos marítimos), además de confirmar el término de negociación y el país de origen de la mercancía a despachar. En este mismo correo se informa al agente de aduanas que va a manejar la exportación para así dar inicio a los trámites que se requieran.
- Dentro del tiempo estipulado para la entrega de la mercancía en el lugar convenido, Extrucol realiza el despacho de la mercancía hacia la frontera/puerto de origen para hacer la posterior entrega al agente de aduana que se encuentre en dicha frontera/puerto.

- El Agente de Aduana recibe esta mercancía, y la carga en los vehículos para seguir con el trayecto hasta el lugar de entrega convenido por las partes y de acuerdo al término de negociación.
- Todos los días debe haber una comunicación con el cliente, hasta el día en que llegue la mercancía al lugar convenido, para de esta manera brindar un excelente servicio al cliente proporcionando una completa satisfacción.

4.2.4 Generar órdenes de compra a proveedores internacionales para realizar exportaciones sin ingreso al país.

Estas órdenes son generadas en dado caso de que el producto que requiera el cliente no se encuentre en stock y deba importarse, se le llama “sin ingreso al país” puesto que la mercancía sale directamente desde el país de compra al país de destino.

Actividades:

- Se solicita cotización del material al proveedor EXW - FCA - FOB con las especificaciones técnicas que solicita el cliente, pesos y dimensiones totales.
- Con la información anterior, solicita cotización (agentes autorizados) de gastos de agenciamiento en origen y flete internacional.
- Se realiza el análisis de precios, margen, precio por kg y gastos de agenciamiento de exportación.
- Se elabora sugerido de compra en el sistema comercial Oracle con los ítems que se van a solicitar al proveedor seleccionado con sus respectivas cantidades.
- Se solicita revisión del sugerido de compra al Director de Gestión Integral, para que el mismo sea quien autorice la compra.
- Se informa al área de comercio exterior el número de sugerido autorizado para que se tramita la orden de compra a importar.

4.2.5 Realizar programación de producción de mercancía fabricada en Extrucol

Se realiza cada vez que se ingresa un pedido y no se encuentra en inventario. Primero se debe verificar con las demás CPR'S si la referencia está incluida en alguna fabricación, si no está incluida, se solicita fabricación con el Ingeniero de Planta.

Actividades:

- Después de revisar el stock de la mercancía solicitada por el cliente, se realiza reunión con el ingeniero de planta solicitando tiempo de entrega de la mercancía de acuerdo al tiempo de fabricación de la misma y la disponibilidad de máquinas.
- Se adiciona en el “cuadro de programación de producción” las referencias de tubería y accesorios solicitadas indicando la respectiva norma de fabricación, los requisitos de etiquetado y el tiempo de entrega que se acordó con el ingeniero de planta.
- Se separa la mercancía que se solicito fabricar a través de un memorando, el cuál es dirigido a las diferentes CPR's, esto con el fin de que quede reservada para el área de Ventas Internacionales.
- Se realiza seguimiento a la producción para evitar que se incumpla con el tiempo acordado con el ingeniero de planta.

5. Marco Conceptual

- **Sugerido de Compras:** Se le llama sugerido a la acción que se realiza en el sistema comercial “Oracle” por medio del cual se emite un listado de los productos que comercializa cierto proveedor. A través del sugerido de compras se escogen las referencias que se requieren para importar, indicando además la cantidad y el precio de la misma.
- **EX WORKS:** El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones o fábrica. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.
- **FAS:** El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El Incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle. El vendedor es responsable de la gestión y costo de la aduana de exportación
- **FOB:** El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador. El Incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel.
- **FCA:** El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, se hace cargo de los costos hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, Ej.: a aduana en el país de origen.
- **CFR:** El vendedor se hace cargo de todos los costos y el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen
- **CIF:** El vendedor se hace cargo de todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

- **CPT:** El vendedor asume todos los costos, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen.
- **CIP:** El vendedor se hace cargo de todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.
- **DAT:** El vendedor asume todos los costos, incluido: transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que se descarga en el terminal convenido. También asume los riesgos hasta ese momento. El concepto terminal es bastante amplio e incluye terminales terrestres y marítimas, puertos, aeropuertos, zonas francas, etc.): por ello es importante que se especifique claramente el lugar de entrega de la mercancía
- **DAP:** El vendedor asume todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costos asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.
- **DDP:** El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.

6. Aportes

6.1 Aportes a la empresa

- Mejoramiento en el control del costo de los productos exportados a los diferentes países a través de la optimización de la cadena logística.
- Analizar la competencia internacional con el fin de ajustar nuestros precios al mercado para lograr ser más competitivos y rentables.
- Disminuir costos de aduana y de transporte internacional en las exportaciones a través del estudio y vinculación de nuevos proveedores con resultados de precios más competitivos y rentables.
- Estudio de factibilidad para la apertura de una bodega piloto en Perú. Este país por ser nuestro principal destino de exportaciones y debido a la creación de nuevas empresas que compiten con nuestros productos, se encontró una oportunidad para que Extrucol creara su propia bodega de reabastecimiento de los principales productos del portafolio que demandan clientes habituales y potenciales en ese país.

6.2 Aportes de la empresa al practicante

La práctica empresarial realizada en Extrucol S.A., proporciona en el pasante grandes aportes entre otros:

- La posibilidad de experimentar el trabajo en equipo en busca de un objetivo común, donde el aporte de todos los miembros son el resultado de éxito en el plan de Negocios.
- El contacto directo con agentes de aduana, carga, puertos y operadores logísticos, en situaciones reales generan aprendizaje y confianza en sí mismo y lo impulsan a mejorar sus competencias laborales y profesionales.
- La oportunidad de coordinar importaciones y exportaciones en tiempo real, hacen de su desempeño una fortaleza incomparable con otros profesionales que no hacen practica empresarial.

7. Conclusiones

- La fase de ejecución del periodo de prácticas ha representado un complemento indispensable para el aprendizaje, debido a que permitió aumentar la experiencia laboral, conocer el contexto de la empresa y obtener una visión más amplia acerca de las actitudes que se debe tomar en una organización.
- Se aplicaron los conocimientos adquiridos en las clases teóricas de la universidad, permitiendo un acercamiento con el mundo laboral real y con las situaciones que se viven diariamente en una empresa, en la línea de mercadeo de agua se logra adquirir una experiencia en la manera de negociar con los clientes, saber identificar sus gustos y necesidades es importante para el cierre de un negocio.
- En lo personal se aprende a trabajar en grupo y congeniar con personas que tengan mayor experiencia en el ámbito empresarial y puedan aportar conocimientos para un mayor aprendizaje.

8. Recomendaciones

- Se recomienda a la empresa buscar las ventajas y fortalezas de los productos que se fabrican y de esta manera incentivar un crecimiento en las ventas.
- Realizar un estudio de mercados a países donde exista gran demanda del producto a ofrecer y posteriormente penetrar y lograr un mayor reconocimiento.
- Realizar publicidad del producto en los diferentes países de Suramérica y Centroamérica a través de participación en ferias o de pautas en medios para hacer reconocida la marca Extrucol y a su vez su producto.

Referencias bibliográficas

www.bioenergia-agricola.es (online) Consultada 09 de Abril de 2014

http://www.bioenergia-agricola.es/index.asp?ra_id=18

www.plasticbags.com (online) Consultada 09 de Abril de 2014

<http://www.plasticbags.com/polietileno.html>

www.efsplasticos.cl (online) Consultada 09 de Abril de 2014

<http://www.efsplasticos.cl/pag/materiales-para-inyeccion-y-extrusion.php>

<http://tecnologiadelosplasticos.blogspot.com/2011/03/extrusion-de-materiales-plasticos.html>

www.textoscientificos.com (online) Consultada 09 de Abril de 2014

<http://www.textoscientificos.com/quimica/etileno>

www.extrucol.com (online) Consultada 09 de Abril de 2014

<http://www.extrucol.com>

Apéndices

Apéndice A. Solicitud de cotización

De: David Ugarte - INGENSTAL [mailto:logistica@ingenstal.com]

Enviado el: miércoles, 02 de julio de 2014 09:41 a.m.

Para: 'Ventas Internacionales'

Asunto: COTIZACION TUBERIAS PE100

ESTIMADA ANNY

FAVOR DE FAVOR DE COTIZARME ESTAS TUBERIAS CON ENTREGA EN PUERTO DE CALLAO:

DESCRIPCION	CANTIDAD	UM
TUB PE100 GAS 110 MM METRICO SDR 17 AMARILLA TRAMOS 50 METROS	200	MT
TUB PE100 GAS 90 MM METRICO SDR 17 AMARILLA TRAMOS 50 METROS	200	MT
TUB PE100 GAS 63 MM METRICO SDR 17 AMARILLA ROLLOS 100 METROS	300	MT
TUB PE100 GAS 50 MM SDR 17 AMARILLA ROLLOS DE 100 metros	300	MT
TUB PE100 GAS 200 MM METRICO SDR 17 AMARILLA ROLLOS 12 METROS	108	MT

LAS TUBERIAS SON PARA GAS.

Saludos

Jose Canevaro

Apéndice B. Formato Cubicaje Almacén

EXTRUCOL	
FORMATO CUBICAJE PARA COTIZACIONES DE EXPORTACION	

CUBICAJE No.	738	TIPO DE CONTENEDOR:	40 HC
NOMBRE DEL CLIENTE:	CONTUGAS	CANTIDAD DE CONTENEDORES:	<u>4 (2PRIMEROS DESPACHOS 5 (ULTIMO DESPACHO)</u>
CIUDAD/PAIS:	PERU	CANTIDAD DE CAJAS:	XXXX
FECHA SOLICITUD	15/07/2014	CANTIDAD DE CAMIONES:	XXXX
FECHA ENVIO DE SOLICITUD	15/07/2014	CANTIDAD DE TRACTO CAMIONES:	XXXX

ITEM	CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD POR METROS	CANTIDAD UNIDAD
1	--	TUB PE100 GAS 200mm RDE 17 NARANJA TRAMOS 10 METROS	5,760	576
2		TUB PE100 GAS 200mm RDE 17 NARANJA TRAMOS 10 METROS	7,480	748

DESCRIPCION CUBICAJE			
PRIMER DESPACHO	3 CONT 40 HC C/U CON 165 TRAMOS OPTIMO	1 CONT 40 HC 81 TRAMOS	
SEGUNDO DESPACHO	3 CONT 40 HC C/U CON 165 TRAMOS OPTIMO	1 CONT 40 HC 81 TRAMOS	
TERCER DESPACHO	4 CONT 40 HC C/U CON 165 TRAMOS OPTIMO	1 CONT 40 HC 88 TRAMOS	

Apéndice C. Cotización Gastos de Exportación Agente de Aduana

GASTOS DE EXPORTACION PERU				
CLIENTE	CONTUGAS			
COTIZACION No.	738-1A			
PRODUCTO	TUB PE100 GAS RDE17			
POSICION ARANCELARIA	39.17.32.99.00			
TOTAL CONT. DE 40' HIGH CUBE	4			
PESO BRUTO (TON.)	104	MAXIMO		
VOLUMEN (M3)	304	MAXIMO		
CANTIDAD (MTS)	6,400	200 MM METRICO RDE17		CONT.
VALOR FOB - BTURA (USD)	118,912.00	(SIN OTROS GASTOS FOB)		4.00
TASA DE CAMBIO PARA LA SEMANA FEB.24 - MAR. 02/2014	\$ 2,100.00	TRM	\$ 2,052.46	4.00
CONCEPTOS	FOB - BTURA		CFR - PTO. CALLAO	
	VR USD	%	VR USD	%
FLETE BUENAVENTURA - PTO. CALLAO (PERU) USD 430 CONT. 40 HC	0.00	0.00	1,720.00	1.45
SEGURO (0,40 % VR FOB) (*)	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL CIF PARA CALCULO DE IMPTOS EN DESTINO (USD)	118,912.00		123,736.46	
ELABORACION B/L USD 65 POR B/L	0.00	0.00	65.00	0.05
MANEJO USD 50 POR B/L	0.00	0.00	50.00	0.04
DOCUMENT FEE 0,6% VR. FLETE (MINIMA USD 80)	0.00	0.00	80.00	0.07
GASTOS EN PUERTO USD 300 CONT. 40 HC (INCLUYE: CARGUE Y DESCARGUE, USO DE INSTALACIONES, AFORO DIAN, Y REVISION ANTINARCOTICOS)	1,200.00	1.01	1,200.00	1.01
BODEGAJES (3 DIAS LIBRES) / USD 20,35 X CONT. DEL 4o. AL 5o. DIA. / USD 24,05 X CONT. DEL 6o. AL 8o. DIA. (SE LIQUIDAN 5 DIAS)	451.40	0.38	451.40	0.38
MANEJOS EN PTO. COLOMBIANO (OPERADOR PORTUARIO) DESEMBALAJE Y EMBALAJE USD 200 X CONT.	800.00	0.67	800.00	0.67
OTROS GASTOS USD 50 POR EMBARQUE	50.00	0.04	50.00	0.04
SELLOS DE SEGURIDAD USD 10 POR PRECINTO	40.00	0.03	40.00	0.03
COMISION AGENCIA DE ADUANAS (0.25 % VR FACTURA) MINIMA USD 15	305.04	0.26	305.04	0.26
ELABORACION SAE, PLANILLAS, DEX USD 25 POR A.E.	25.00	0.02	25.00	0.02
ASISTENCIA ANTINARCOTICOS USD 50 (MINIMA)	50.00	0.04	50.00	0.04
COORDINACION LOGISTICA (0.15 % VR FACTURA) MINIMA USD 25	183.02	0.15	183.02	0.15
TOTAL GASTOS (USD)	3,104.46	2.61	5,019.46	4.22
VALOR TOTAL DESPACHO S/INCOTERM (USD)	122,016.46		123,931.46	
TOTAL OTROS GASTOS FOB (USD)	3,104.46	2.61		

ANNY PAOLA ABREO CONSUEGRA:

ESTA ES LA INFORMACION CON LOS DATOS CONFIRMADOS PARA SU EXPORTACION A PTO. CALLAO (PERU), TENIENDO EN CUENTA QUE SE ESPERA HACER UN (1) DESPACHO EN CUATRO (4) CONT. 40 HC

LOS CONTENEDORES SERAN LLENADOS EN BUCARAMANGA POR EXTRUCOL

LAS DIMENSIONES INTERNAS DE CONT. DE 40 HIGH CUBE SON: LARGO 12.05 MTS. - ANCHO 2.34 MTS. - ALTO 2.68 MTS.

PUERTO DE EMBARQUE BUENAVENTURA

TIEMPO DE TRANSITO 3-4 DIAS

FRECUENCIA DE BUQUE DOMINGO

VIGENCIA DE LA OFERTA DICIEMBRE 31/2014

CORDIAL SALUDO, **EDGARD PALACIO NIÑO**

Apéndice D. Cotización final enviada al cliente



Pag. 1 de 1

Tels. (57) (7) 6761320 -139

Fax (57) (7) 6760714

Parque Industrial Km. 3 Vía Palenque

BUCARAMANGA - COLOMBIA

Bucaramanga, 03 de Julio de 2014

Estimado David Ugarte

INGENSTAL S.A.C.

Teléfono : 00951 1 4720828 - 4727062

E-mail : administracion@ingenstal.com

Ciudad : Lima

ASUNTO : Cotización No. 894

Reciba un cordial saludo :

De acuerdo con su solicitud, envío cotización de tubería y accesorios en polietileno:

FOB BUENAVENTURA

CIF CALLAO

CERTIF. DE		ITEM ORIGIN CODIGO		DESCRIPCION	U.PR	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	PRECIO	TOTAL
1	SI			TUB PE80 GAS 110 MM METRICO SDR 17 AMARILLA ROLLOS 50 MTS	MT	200.00	8.48	1,696.00	8.99	1,798.00
2	SI			TUB PE80 GAS 90 MM METRICO RDE 17 AMARILLA ROLLOS 50 MTS	MT	200.00	5.68	1,136.00	6.02	1,204.00
3	SI			TUB PE80 GAS 63 MM METRICO RDE 17 AMARILLA ROLLOS 100 METROS	MT	300.00	2.85	855.00	3.02	906.00
4	SI			TUB PE80 GAS 50 MM RDE17 AMARILLA ROLLOS 100 METROS	MT	300.00	1.75	525.00	1.86	558.00
5	SI			TUB PE100 GAS 200 MM METRICO RDE 17 NARANJA TRAMOS 12 METROS	MT	108.00	28.13	3,038.04	30.18	3,259.44
						TOTALES		7,250.04		7,725.44

NOTA

Después de confirmada la transferencia se debe confirmar el inventario a la fecha. Estos precios se mantienen si se realiza la orden de compra por todos y cada uno de los productos y cantidades incluidas en esta cotización; si las mismas son modificadas deberán volverse a cotizar y a la mayor brevedad se indicarán los nuevos precios.

ORIGEN DE LOS PRODUCTOS: La Tubería es fabricada por EXTRUCOL S.A. y posee certificado de origen

VALIDEZ DE LA OFERTA 30 días

FORMA DE PAGO ANTICIPADO 100%

Favor Consignar en la cuenta No.63446 del Banco de Bogotá Miami, 701 Brickell Avenue Suite 1450 Miami FI 33131, ABA No.066010720, SWIFT No. BBOGUS3M a Nombre de Colombiana de Extrusion S.A - EXTRUCOL S.A. Enviar soporte de pago al mail tesoreria@extrucol.com

Los precios cotizados son en Dólares Americanos y ya incluyen DESCUENTOS.

NORMA: EN 1555-2

Igualmente Extrucol S.A. cuenta con un laboratorio de control de calidad para ensayos de tuberías plásticas.

Nota: "No se aceptan devoluciones de producto una vez hayan sido recibidos por el cliente"

Somos Autoretenedores según Resolución No. 0138 de Sept. 14 de 1994 y Retenedores de Impuesto a las Ventas.

Apéndice E. Orden de Compra recibida por parte del cliente

INGENSTAL SAC		DIA O/C : 04/07/2014			
Calle Mama Ocllo 2058 - Lince - PERU					
Tef: 4727062					
administracion@ingenstal.com					
RUC:20516559072					
ORDEN DE COMPRA #		002-0614072			
DATOS DEL PROVEEDOR		DIA DE ENTREGA:			
EMPRESA : EXTRUCOL S.A		30 días aprox.			
DIRRECCION: BUCARAMANGA - COLOMBIA		MONEDA:			
CONTACTO: ANNY PAOLA ABREO CONSUEGRA		DOLARES AMERICANOS (U\$S)			
TELF: 57-7) 676 02 86 PBX: (57-7) 676 19 40 Ext.150		TERMINOS DE PAGO:			
REFERENCIA: COTIZACIÓN No.844		ANTICIPADO 100%			
EMAIL: ventas.internacionales@extrucol.com		LUGAR DE ENTREGA :			
CTA: Consignar en la cuenta No.63446 del Banco de Bogotá Miami, 701 Brickell Avenue Suite 1450 Miami FI 33131, ABA No.066010720, SWIFT No. BBOGUS3M a Nombre de Colombiana de Extrusion S.A - EXTRUCOL S.A. Enviar soporte de pago al mail tesoreria@extrucol.com		OFERTA COMERCIAL CIF PTO CALLAO, LIMA- PERÙ			
ITEM	DESCRIPCION	CANT.	UND.	PRECIO	
				P.U	TOTAL
1.-	TUB PE100 GAS 110 MM METRICO SDR 17 NARANJA TRAMOS 50 METROS	200	MT	9.22	1,844.00
2.-	TUB PE100 GAS 90 MM METRICO SDR 17 NARANJA TRAMOS 50 METROS	200	MT	6.17	1,234.00
3.-	TUB PE100 GAS 63 MM METRICO SDR 17 NARANJA ROLLOS 100 METROS	300	MT	3.04	912.00
4.-	TUB PE100 GAS 50 MM SDR 17 NARANJA ROLLOS DE 100 metros	300	MT	1.88	564.00
5.-	TUB PE100 GAS 200 MM METRICO SDR 17 NARANJA ROLLOS 12 METROS	108	MT	30.23	3,264.84

Apéndice F. Memorando de exportación que se envía al programar un despacho

MEMORANDO	
FECHA :	de de
PARA :	VENTAS
DE :	VENTAS INTERNACIONALES
ASUNTO :	EXPORTACION DE NUESTRO CLIENTE CONTUGAS S.A.C.

DATOS DE NEGOCIACION

TERMINO DE NEGOCIACION : CFR CALLAO

TIPO DE CARGA : FCL

CIUDAD DE SALIDA : BUENAVENTURA

CLASE : 40"HC NRO DE 40"HC : 1

TERMINO - CFR CALLAO

AGENTE ADUANA : INTERSAGO LTDA- INTERNACIONAL SAENZ GOMEZ LTDA.

CONTACTO : JORGE HERNANDEZ

TELEFONOS : (1) 422 33 73

DIRECCION PUERTO : CRA 97 # 24C-51 BODEGA 9 MUELLE IND. FONTIBON (BOGOTA D.C)

CONDICIONES

COTIZACION : 786

NRO DE PEDIDO : 38672

NRO DE PROGRAMACION DE DESPACHO : 51646

MERCANCIA FABRICADA EN EXTRUCOL S.A.

BOOKING : COS2089

NAVIERA : COSCO

MOTONAVE : CHUANHE

VIAJE : 184W

FECHAS

DESPACHO ESTIMADO EXTRUCOL : 2014-07-10

FECHA DE ZARPE : 2014-07-19

COMPROMISO DE ENTREGA EN PUERTO : 2014-07-14

COMPROMISO DE ENTREGA CON EL CLIENTE : 2014-07-2

CIERRE FISICO Y DOCUMENTAL : 2014-07-16

DATOS DEL CLIENTE

CLIENTE : CONTUGAS S.A.C.

PAIS DE DESTINO : PERU

DIRECCION DEL CLIENTE : CALLE DOMENICO MORELLI NRO 150 URB. SAN BORJA NORTE (C. COMERCIAL LA RAMBLA TORRE 2 PIS

TELEFONOS : 511 631 07 00 EXT: 4743

PERSONA EN CONTACTO : SRA. CYNTHIA RUIZ - SRA. JESSICA GUEVARA

E-MAIL DE NOTIFICACION : david.castro@contugas.com.pe

Apéndice G. Formato programación producción

PROGRAMACION DE PRODUCCION DE TUBERIAS Y ACCESORIOS POR CLIENTE - VENTAS INTERNACIONALES

11 de Julio de 2014

CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT SA							
CODIGO	RESINA PE 100 NEGRA	ROTULADO	CERT. TERCERO	PROTECTORES	FABRICAR	PRESENTACION	FECHA DE ENTREGA A ALMACEN
	TUB PE100 TELECOMUNICACIONES 110 MM METRICO RDE 17 NEGRA SIN LINEA	NTC 4908 EXTRUCOL	NO	NO	4,800	TRAMOS 12 METROS	POR SER TELECOMUNICACIONES SE PUEDE UTILIZAR % DE PELLETIZADO ENTREGAR A ALMACEN EL 18 DE JULIO
	TUB PE100 TELECOMUNICACIONES 63 MM METRICO RDE 17 NEGRA SIN LINEA				700	ROLLOS 100 METROS	
PTE-TAD2661	TUB PE100 TELECOMUNICACIONES 110 MM METRICO RDE 11 NEGRA SIN LINEA				9,084	TRAMOS 12 METROS	
PTE-TAD0331	TUB PE100 TELECOMUNICACIONES 63 MM METRICO RDE 11 NEGRA SIN LINEA				300	ROLLOS 100 METROS	
CONTUGAS S.A.C							
CODIGO	RESINA PE 100 NARANJA	ROTULADO	CERT. TERCERO	PROTECTORES	FABRICAR	PRESENTACION	FECHA DE ENTREGA A ALMACEN
PTE-TPG162	TUB PE100 GAS 200 mm METRICO RDE 17 NARANJA TRAMOS 10 M CONTUGAS	EN 1555-2 EXTRUCOL	NO	SI	19,000	TRAMOS 10 METROS	1 ENTREGA (5.760 MTS): 29/07/14 2 ENTREGA (5.760 MTS): 05/08/14 3 ENTREGA (7.480 MTS): 09/08/14
INGENSTAL S.A.C							
CODIGO	RESINA PE 100 NARANJA	ROTULADO	CERT. TERCERO	PROTECTORES	FABRICAR	PRESENTACION	FECHA DE ENTREGA A ALMACEN
	TUB PE100 GAS 110 MM METRICO RDE 17 NARANJA ROLLOS 50 METROS	EXTRUCOL EN 1555-2	NO	SI	200	ROLLOS 50 METROS	
PTE-TPG092	TUB PE100 GAS 90 MM METRICO RDE 17 NARANJA ROLLOS 50 METROS				200	ROLLOS 50 METROS	
	TUB PE100 GAS 63 MM METRICO RDE 17 NARANJA ROLLOS 100 METROS				300	ROLLOS 100 METROS	
	TUB PE100 GAS 50 MM METRICO RDE 17 NARANJA ROLLOS 100 METROS				300	ROLLOS 100 METROS	
	TUB PE100 GAS 200 MM METRICO RDE 17 NARANJA TRAMOS 12 METROS				108	TRAMOS 12 METROS	

REALIZADO POR:

JULIANA APONTE