

Plan de mejora para la empresa Xenital S.A.S, área Comercial

Angie Alejandra Sánchez Romero

Trabajo de grado para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales

Dirigido por:

Ivan Guillermo Ortega Diez

Fabio Alejandro Bastidas Mahecha

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C

2023

Agradecimientos

En primera instancia dedico y agradezco este proyecto a Dios y a mi Familia por el amor incondicional, apoyo incondicional y su constante motivación. Siendo mi apoyo diario y fundamental para poder culminar exitosamente cada meta propuesta durante este ciclo universitario; a mi madre, mi padre, mis hermanos y mi abuela, por la paciencia, esfuerzo, fe y respaldo en cada paso que daba ayudándome así a llegar con orgullo y alegría a este gran logro en mi vida.

A mi universidad, les agradezco la oportunidad de haber podido estudiar en una institución de alta calidad académica y de haber recibido una educación de excelencia. Los Docentes Natalia Rojas, Fabio Bastidas quienes guiaron, apoyaron en el proceso académico, y que siempre estuvieron al tanto del proceso para que tuviera un enfoque más claro para la profesional que voy a ser.

Gracias a la Facultad de Negocios Internacionales, les agradezco la formación que me han brindado en el amplio campo de los negocios internacionales. Los conocimientos y habilidades que he adquirido en la facultad me han permitido desempeñarme en mi carrera profesional además de auto descubrirme como profesional donde logre desarrollar mi rol como estudiante, cultivando en mí valores como empatía, compañerismo y unión con mis

compañeros además de ayudarme personalmente a perder el miedo al hablar en público y dar una opinión ante el público. También es importante resaltar a mis amigos que durante este camino universitario se convirtieron en pilares de fortaleza, acompañándome en cada logro y caída.

Por último, mi agradecimiento a la empresa Xenital que me acogió durante mis prácticas profesionales, les agradezco la oportunidad de trabajar en una empresa en crecimiento exponencial de ingeniería enfocada en procesos con drones e implementación de inteligencia artificial. En Xenital he tenido la oportunidad de poner en práctica mis conocimientos y habilidades, y desarrollarme profesionalmente. Además obtuve un gran aprendizaje de mis jefes que siempre estuvieron dispuestos a compartir todo su conocimiento y paciencia durante este proceso, así mismo a mis compañeros que siempre estuvieron para darme una mano en cualquier percance que tuviese y por la motivación constante. Gracias infinitas por el constante aprendizaje y desarrollo como profesional y como persona.

Resumen

El presente plan de mejora se desarrollado con la intención de implementar una alternativa para Xenital y aumentar las ventas, tener presencia en distintas partes del mundo, como en los nuevos mercados internacionales por medio de altos desarrollos tecnológicos y automatización de los procesos. Por lo cual se refleja su debido proceso por medio de la creación del documento, por

medio del análisis de la matriz DOFA, en plan de identificar las falencias y acciones que se pueden empezar a implementar, Asimismo, se realizaron un objetivo general y unos objetivos específicos para mejorar la estructura a la hora de crear el documento.

Abstract

This improvement plan was developed with the intention of implementing an alternative for Xenital and increase sales, have presence in different parts of the world, as in new international markets through high technological developments and automation of processes. Therefore, its due process is reflected through the creation of the document, through the analysis of the DOFA matrix, in order to identify the shortcomings and actions that can begin to implement. Also, a general objective and specific objectives were made to improve the structure at the time of creating the document.

Contenido

Agradecimientos	2
Resumen	3
Abstract	4
Introducción.....	7
La Empresa	9
Aspectos Generales	9
Misión y Visión	9
Ubicación Geográfica.....	10
Estructura Organizacional	10
Departamento en el que se desarrolló la práctica	11
Análisis DOFA	12
Planteamiento del Plan de mejora.....	14
Planteamiento central	14
Alcances	16
3. Objetivos	17
4. Contenido	18
4.1 Propuesta de Mejora.....	18
5. Conclusiones.....	26
Evidencias de La Práctica Profesional	27

Referencias	30
-------------------	----

Introducción

Desde el área Comercial en la empresa Xenital donde realice las prácticas profesionales, se pudo identificar que, en la empresa por el mal flujo de caja y los problemas con los clientes en cuestión de tiempos, y la constante recesión económica que ha afectado los diversos sectores y en específico el sector de la infraestructura. La empresa busca otras alternativas para que los servicios de alta calidad que se ofrecen como lo son la topografía con drones, sistemas LIDAR para la medición de nubes de puntos, inspecciones de cualquier sector económico, el manejo de softwares y la creación de diversa inteligencia artificial para el reconocimiento ya sea de personas, objetos, vías, vehículos, entre otros. obtengan la remuneración monetaria adecuada por lo cual se buscan alternativas para que la empresa pueda mantener un buen flujo de caja, establezca clientes potenciales y socios a futuro como también el tener un punto físico en otro país en busca de oportunidades en términos de experiencia, de explorar un nuevo mercado, infraestructuras, industrias más modernizadas a las cuales se les puede ofrecer los servicios. A demás poder obtener equipos ya sean drones, LIDAR u otros equipos especializados para la ingeniería, también lo que son los softwares para la realización de proyectos. Que la empresa necesitara para ampliar sus servicios, mejorarlos y poder obtenerlos a un precio mucho mejor y de una manera más rápida.

Por lo cual se propone hacer un estudio previo de los posibles mercados objetivos a los cuales los servicios de la empresa y la necesidad que ocupe los sectores de dichos países se puedan llegar a solucionar y satisfacer la necesidad para los posibles clientes. A demás se realizará un análisis de mercado, estudios de mercado a profundidad, se buscarán estrategias de marketing para lograr socios y posibles clientes, como también aliados, se realizarán costos previos para establecer una empresa en otro país y de esta forma poder tener una base establecida y tomar una decisión para el futuro de la empresa.

La Empresa

Aspectos Generales

Xenital S.A.S es una empresa fundada en el año 2016, en la ciudad de Bogotá D.C en el sector de la ingeniería. una compañía de adquisición de información espacial para el control de activos al alcance de tus manos. La empresa nace de la necesidad de mejorar la adquisición de información en el sector de la ingeniería de vías y transportes, implementando tecnologías de captura de datos, procesamiento y análisis, para aumentar la competitividad de los clientes y usuarios de una manera rápida, práctica, económica y eficiente. (1)

Misión y Visión

En XENITAL son aliados estratégicos; ofrecen a los clientes la implementación de soluciones tecnológicas para garantizar de manera innovadora, efectiva, rentable y rápida nuestros servicios.

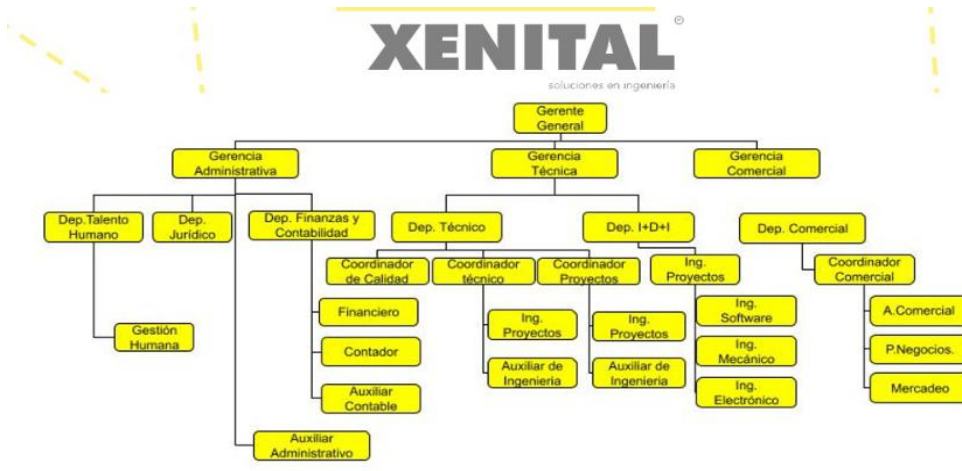
Ser una compañía pionera en la implementación de soluciones tecnológicas, buscando perfeccionar por medio de la investigación, el desarrollo, y la implementación de nuevas tecnologías, soluciones prácticas, eficientes y efectivas, para nuestro grupo de interés. (1)

Ubicación Geográfica



Nota. Tomado de [Ubicación geográfica de XENITAL soluciones en ingeniería, de Google, s.f. Google Maps.

Estructura Organizacional



Fuente: Tomado de los datos de la base de datos de Xenital S.A.S (21denoviembre)

Departamento en el que se desarrolló la práctica

Xenital es una de las empresas colombianas con más implementación en innovación por medio de tecnologías aplicadas a la ingeniería, por ende, se demuestra su enfoque en la adquisición de información por medio de drones y de softwares sofisticados.

En pro a la mejora de ventas y del proceso de internacionalización, realizando así un análisis y un estudio de mercado detallado en el área comercial en el cual tuve pleno relacionamiento, visualización de los distintos mercados, el estudio previo, el análisis a profundidad para proceso de internacionalización.

En el Área se manejó diversos métodos, como la presencia de Xenital en ferias internacionales relacionadas a la labor de la empresa además temas como lo eran bases de datos, la búsqueda de posibles inversores o personas con amplio conocimiento dentro de la industria y conocimiento regulatorio y demás dentro del país. La creación de estudios de mercado, analizando las posibles competencias, la diferenciación de servicios, el costo de todo insumo y equipo que se necesite.

Análisis DOFA

Debilidades

- Falta de flujo de caja, que nos quita posibilidad de negociación con nuestros clientes y posibles competidores.
- Dentro del proceso de selección evidenciamos tiempos de respuesta que podrían ser muy lentos lo cual puede impactar la operación del negocio.

Oportunidades

- Tendencia mundial a la innovación por medio de la tercerización de servicios, que no forman parte del core de las empresas, Generación de valor a las empresas en términos de reducción en costos de operación, para las compañías clientes. Logrando acceso a tecnologías de punta, evitan incurrir en costos de software,
- RIVALIDAD DE PRODUCTOS SUSTITUTOS: XENITAL no cuenta con un competidor directo que cuente con su misma solución, se evidencio que es posible que pequeños desarrolladores ofrezcan soluciones parcializadas a los procesos críticos que requieran los clientes, a menos costo.
- Ubicación geográfica estratégica de Colombia. Y una infraestructura de comunicaciones, soportada por cinco cables submarinos y un anillo interno de fibra óptica que conecta más de 1000 municipios del país.

Fortalezas

- El manejo de software, como estrategia de negocio que permite manejar de forma integral todas las solicitudes de nuestros clientes. Nos proporciona nivel tecnológico, Aplicación de tecnologías sofisticadas a nivel mundial y Intensidad de mano de obra.
- Dentro del proceso de Calidad (Monitoreo y Control) tenemos una fortaleza, porque desde esta área, se garantiza la calidad del proceso y por lo tanto el manejo del cliente.
- Dentro del proceso de creatividad se diseñan de acuerdo con las necesidades del servicio requerido por el cliente

Amenazas

- Las fluctuaciones en la tasa de cambio del dólar ponen en riesgo el ingreso de XENITAL, ya que alguno de los productos que se requieren para operar se traen por fuera del país.
- Colombia ha firmado tratados de libre comercio con 48 países y bloques (TLCs40) como Chile, México, CAN, Mercosur, Centroamérica, AELC41 (Asociación Europea de libre comercio), Corea, Unión Europea, USA y Canadá, entre otros. Colombia se ubica en el nivel de menor competitividad, considerando el ingreso per cápita y el acceso a internet. Frente a estos países la única ventaja competitiva que tenemos es precio.

- Que la inversión en nuevas tecnologías en Colombia no avance al ritmo que la industria exige. En términos de competitividad internacional esta es una variable muy importante. A su vez, la cobertura geográfica de las redes de fibra óptica no es la óptima en todo el territorio nacional.

Planteamiento del Plan de mejora

Planteamiento central

Tomando como referencia el análisis DOFA y los objetivos. La empresa Xenital debe tomar diversas estrategias para la realización de una internacionalización efectiva y con buenas bases, una de las referencias que más se debe tener en cuenta es el flujo de caja, que por falta de este para el proceso de internacionalización lo hace un poco más demorado y que hay que buscar otras medidas y apoyos para que el proceso pueda realizarse.

Partiendo de esta problemática se puede identificar el problema principal desde el área comercial y en el cual se da la oportunidad de buscar alternativas y la mejor forma de que la empresa logre su objetivo de posicionarse en otro país para brindar los servicios de ingeniería pero con inteligencia avanzada de calidad y que permite que la empresa pueda mostrar su desarrollo de tecnología e innovación ante los mercados internacionales y demostrar que tipo de tecnologías aplicadas a la ingeniería desarrollada por ingenieros Colombianos.

Importancia, Limitaciones y Alcance

Importancia

En el plan de mejora cabe resaltar la importancia de este proyecto, debido a que, este proceso y estudio a detalle facilitara la toma de decisiones, abra un mayor conocimiento de las estrategias que se deben aplicar, se podrá realizar una mayor relación con los posibles socios estratégicos en el extranjero, se podrá evaluar e investigar los posibles servicios a ofrecer como también en los diversos sectores, se podrá establecer objetivos de ventas y de rentabilidad realista, buscar alternativas y asegurarse de contar con el capital adecuado e instrumentos financieros para la gestión del flujo de caja.

Limitaciones

El tiempo para el debido estudio de cada mercado, sector y empresas empleo bastante tiempo debido a las diversas actividades que debí emplear durante la práctica profesional, aun así, se cumplió con diversos estudios, análisis, verificación de documentación. El tener todo requisito y los procesos debidos para avanzar con la siguiente parte para poder obtener permisos, licitaciones y poder poner un pie en territorio extranjero, además se empezó a capacitar a los trabajadores para que el proceso de idioma, procesos migratorios, requisitos, estudios. En plan de que fuera acorde con el tiempo, para llevar todo al día.

Alcances

Teniendo en cuenta todo el proceso que se debía tomar, el proceso de internacionalización se llevó a cabo en diversas fases la principal era buscar alternativas para que Xenital tuviera presencia en otro país, se lleva a cabo primordialmente un acercamiento a territorio estadounidense en el cual el Ceo de la empresa asiste y es conferencista en una feria de drones en reconocimiento a nivel mundial en el cual el objetivo es buscar posibles socios, relaciones y nuevas tecnologías y conocimientos, el siguiente paso fue contactar a estas personas para coordinar una reunión y poder charlar y dar a conocer la empresa y sus metas, siguiente se hacen los debidos estudios y análisis de mercado de las empresas que tengan similitudes en servicios con Xenital, se hace un estudio de los sectores a los cuales se les pueden ofrecer los servicios, se establecen acuerdos con los futuros socios, se presentan documentaciones sobre la empresa para la legalización dentro del país extranjero. Se buscan estrategias de marketing para adentrarse al mercado, página web y con el socio se empieza un trabajo en conjunto donde ellos en Estados Unidos hacen la captura de topografía por medio de drones y aquí la empresa en Colombia hace todo el procesamiento debido, de esta forma se va viendo el alcance de forma gradual.

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Describir estrategias de automatización y gestión de clientes a partir de la optimización de leads, atención al cliente y ventas. A partir de la automatización de tareas repetitivas con IA con el fin de aportar a la toma de decisiones estratégicas en el posicionamiento dentro del mercado de la empresa Xenital.

3.2. Objetivos Específicos

- Analizar los elementos fundamentales como crecimiento, rentabilidad, competencia, demanda y regulaciones de mercados seleccionados dentro del sector de Xenital, con el fin de revisar condiciones para la adaptación de servicios y maximización de posibilidades de éxito.
- Describir la importancia del establecimiento de relaciones estratégicas con socios locales con el fin de acceder a los mercados y aportar a la competitividad de Xenital dentro de su sector económico.
- Generar estrategias de adaptación de los servicios de Xenital dentro del mercado internacional a partir de la comprensión de necesidades, hábitos y tendencias con el fin de poder lograr una adaptación a las necesidades del contexto global

4. Contenido

4.1 Propuesta de Mejora

Según IEBS Business School (n.d.), "la internacionalización de una empresa no es un proceso sencillo. Requiere una planificación cuidadosa, una ejecución efectiva y una inversión significativa de recursos y tiempo" (párrafo 1). La internacionalización de una empresa en cualquier parte del mundo no es tan fácil, cualquier empresa que quiera establecerse en otro país le tomara tiempo y esfuerzo. Las empresas deben estar preparadas para invertir en recursos y tiempo para tener éxito, además de procesos complejos y desafiantes que requiere una planificación cuidadosa y una ejecución efectiva. Es aquí donde la empresa Xenital S.A.S entra para su proceso de internacionalización, durante mis prácticas profesionales en el área comercial se puede evidenciar la falta de flujo de caja y las problemáticas en el sector de la ingeniería donde los proyectos están trancados y la ejecución de proyectos se limita.

Por lo tanto, se pensó y busco alternativas a lo cual se dio inicio a un proceso de internacionalización para expandir sus operaciones a nuevos mercados. El proceso ha incluido estudios de mercado de Estados Unidos, Holanda, España y México, como posibles países con mayores oportunidades para la empresa y con proyectos en grandes masas. así como también se ha realizado un análisis de mercados de los sectores donde Xenital puede ofrecer servicios. En pro de ver como el país se encuentra en materia de que Xenital pueda buscar oportunidades. Todo este proceso estuvo con el acompañamiento de Sebastián Uribe, Ceo de la compañía y de Darío Velásquez, coordinador comercial quienes estuvieron durante todo el proceso para la internacionalización y ejecución del modelo de negocios.

Se dio inicio desde el área comercial al estudio de este proyecto con toda la información requerida, identificando:

- La situación actual: La empresa cuenta con una amplia experiencia y un equipo de profesionales altamente calificados. Sin embargo, el mercado colombiano es limitado y la empresa tiene el potencial de crecer significativamente al expandirse a nuevos mercados.
- Los objetivos: Principalmente se espera que las ventas aumenten ya que la empresa cuenta con tecnología de punta, softwares y IA que automatiza los procesos, son de alta calidad y el tiempo de entrega de proyectos será rápida y eficiente, además de expandirse a mercados objetivos y diversificar los riesgos en el proceso.
- Estrategias de internacionalización: su enfoque se basa en el cliente, la empresa se centrará en las necesidades y preferencias de los clientes de los mercados objetivo. De la mano también va un tema muy importante que para la empresa es primordial al querer posicionarse en países modernos en innovación, por lo que se buscará continuamente nuevas formas de mejorar sus servicios. Y la más importante que son los colaboradores, la empresa colaborará con socios locales para comprender mejor los mercados y las condiciones locales.

Partiendo de lo anterior, se empezó un detallado estudio de mercado donde por medio de Excel se establecieron varios ítems, primero se establecieron las palabras objetivas para hacer la búsqueda de las empresas que ofrecieran servicios similares o iguales a los de Xenital, el segundo ítem ya al tener identificado el nombre de la empresa se llenó un formato con su

respectiva página web, que servicios ofrecen, en que países están ubicados, casos de éxito, aliados, clientes, tipo de software que manejan y su principal actividad.

En el tercer ítem, se establecen todos los servicios que ofrece Xenital en comparación con las empresas extranjeras y se hace un conteo entre los servicios que son los mismos de Xenital como otros que las empresas no realizan. Para el cuarto ítem se buscan los diferentes equipos, drones que usen o estén dentro del país con sus especificaciones como lo son, para que sirva, sus características, enlace de donde salió la información, y en qué servicios de la empresa Xenital podría servir. En el quinto ítem se buscan los diferentes planes de desarrollo que tendrá el país en materia de infraestructura y se segmenta mediante qué servicios a esos proyectos Xenital podría trabajar, en el sexto ítem se hace una búsqueda de los diferentes cargos de ingeniería que se requieren en la empresa con sus respectivos salarios y especificaciones de cada cargo, finalmente en el séptimo ítem se agregan todos los servicios de Xenital y se establecen en cada uno que se requiere para implementar dicho servicio.

Luego dio paso al desarrollo del estudio de todo lo que se necesitaba para establecer una oficina en los Estados Unidos, específicamente en la Florida. Se hicieron diferentes cotizaciones desde elementos para un ingeniero en trabajo de campo como los equipos ya fueran drones, estación total, baterías, matterport. Como también lo que eran muebles y enceres, uniformes, escritorios, además del salario en esa zona del país. Todo este proceso se llevó a cabo con la tasa de cambio y la variación entre ambas monedas.

Siguiendo con modelo de negocios, se realizó un análisis de mercado el cual era

requisito dentro de los documentos para poder establecerse en territorio holandés. es ahí donde se analizaron los diferentes sectores para saber así que inversión hay en estos sectores, si hay alta actividad económica para poder diferenciar y tener una perspectiva para los siguientes años. Este análisis de mercado se empezó por el sector de oil and gas, para temas de inspecciones con drones, inspecciones para espacios confinados de petroleras y la inspección de tuberías en las plantas de gas natural, luego en el sector minero, el sector de telecomunicaciones, manufacturero y el más importante el sector de la infraestructura donde se puede ofrecer todos los servicios de la compañía.

Ya luego de hacer los estudios, se realizó una base de datos con los contactos que estableció el jefe de la compañía en la feria de drones de las vegas, por medio de tarjetas de presentación que obtuvo de diferentes personas de diversas compañías de software, drones, tecnología, entre otras. Se pasaron a una base de datos donde se tuviese toda su información a la mano como numero de contacto, correo electrónico, cargo, empresa y su LinkedIn. Teniendo toda esta información a la mano se contactó a las personas por medio de LinkedIn, vía correo e incluso WhatsApp, así por estos medios se logró concretar reuniones para que conocieran la empresa y que con su debido tiempo se llegara a concretar posibilidades de volverse socios para que fuese más fácil la entrada al extranjero, con el tiempo se fueron estableciendo diversas reuniones, donde se pudo ver las posibilidades de trabajar en conjunto, como lo fue en el caso de España con la empresa ACRE, los cuales tienen amplio conocimiento en las inspecciones de vías férreas y cuentan con equipos de muy alta calidad y de precisión que son perfectos para trabajos férreos, los cuales con Xenital con su experiencia en procesamiento de proyectos, los softwares y sus conocimientos en la ingeniería podrían hacer en conjunto grandes proyectos

tanto en territorio Español con en territorio Colombiano.

Así mismo con la empresa SINGULARE en Holanda se empezó el proceso para establecer relaciones comerciales, requiriendo así documentación financiera y comercial de la empresa para verificaciones y estudios, de esa forma así poder realizar permisos y solicitudes para el ingreso de la compañía en el país.

Durante todo el proceso que ha tenido la empresa, es importante también establecer qué tipo de estrategias se tomaran al momento de que la empresa se establezca físicamente. El estar en un nuevo territorio diferente con costumbres y culturas muy diferentes se deben plantear estrategias para que cada necesidad que tenga tanto el país y los clientes se pueda cumplir de manera satisfactoria. Para esto llegue a diversas opciones que podrán ayudar a que la empresa se pueda adaptar al nuevo territorio y que la empresa tenga un buen inicio con sus futuros clientes.

- El desarrollo de servicios personalizados; La empresa deberá desarrollar tecnologías y soluciones que los diferencien de las demás empresas, este tipo de tecnologías innovadoras se están llevando a cabo para un mejor manejo de los proyectos a si mismo que sea autónomo el trabajo de grandes masas con IA, con la inteligencia artificial que desarrolla la empresa podrá satisfacer la necesidad de muchos mercados ya que el equipo de innovación y tecnología de la empresa ha estado desarrollando y entrenando la inteligencia artificial para diversos trabajos como lo son en el área de la construcción,

se desarrolló por medio de un vuelo de dron. Donde se puede realizar el reconocimiento ya sea dentro de una construcción de apartamentos donde puede determinar el estado de cada proceso ya sea en materia de identificación de materiales, de cómo va el proceso, el estado de cada detalle que lleve la construcción así mismo también esta inteligencia puede identificar otros factores como lo son el estado de vías, alcantarillados, fachadas, zonas verdes que se encuentran en los diversos barrios del país, para otros sectores también se han desarrollado IA para la preservación del medio ambiente donde se lleve un registro y control de la flora en el país ya sea por medio de conteo de palmas o cualquier tipo de planta que se le quiera hacer seguimiento, como también se puede llevar un registro de movimientos y reconocimiento de pasos y pases que hay dentro de un partido de futbol, además de llevar un conteo de vehículos, identificando cada uno de estos y también a su vez detecta las personas, para así llevar un registro y que se pueda obtener información detallada y a tiempo para cualquier emergencia. Sin embargo con todas las inteligencias artificiales que se han venido desarrollando la más importante y a la que más se le ha dedicado estudios y entrenamiento es una IA que realiza inventarios en bodegas de manera rápida y autónoma, agilizando los procesos y obteniendo la información pertinente de manera automática la cual por medio de drones de inventario de trabajo autónomo sin la supervisión de una persona durante el trabajo dentro de una bodega de esta forma se le está garantizando a los clientes que el trabajo será más eficiente, rápido y sin riesgos a exponer a las personas cuando las bodegas son muy grandes y se requieran inventarios a grandes alturas.

- Tecnologías emergentes; por medio de nuestros socios comerciales y alianzas, la empresa podrá ofrecer tecnología avanzadas por medio de drones sofisticados que

realizan trabajos altamente calificados, como lo son drones especializados y hechos para inspecciones en espacios muy cerrados donde una persona no puede llegar, otro tipo de drones donde pueden realizar trabajos por más de 12 horas consecutivas y a grandes velocidades. Así mismo los carros de vías férreas únicos en el mundo entre otro tipo de tecnologías que le dará puntos a la empresa para demostrar que se trabaja con productos de calidad y trabajos muy bien desarrollados.

- Estrategia de marketing; Según Pursell (2023), “El marketing internacional es una herramienta fundamental para el crecimiento de las empresas, ya que les permite acceder a nuevos mercados, conocer las necesidades de los consumidores internacionales y adaptar su oferta a las mismas” (párrafo 1). Esta estrategia le ayudará a Xenital a conocer las necesidades de los mercados internacionales, se podrá adaptar la oferta de Xenital a las necesidades de los mercados internacionales y podrá crear una presencia global.

La empresa deberá adaptar sus servicios a las necesidades de cada mercado ya sea agricultura, construcción, petroleras, con esto la empresa tendrá que establecer precios competitivos para los servicios que se van a ofrecer a si mismo deberá adaptar su comunicación a las culturas locales lo que conlleva a una presencia global ya sea una presencia en línea o presencia física.

Los canales de distribución son importantes “A veces las empresas necesitan utilizar una combinación de canales directos, indirectos y sistemas mixtos para poder atender así a los distintos segmentos, de la forma más eficiente en coste, proporcionando a cada

grupo el nivel esperado de servicios”. (Best, 2007, pág. 288). Así la empresa deberá adaptarse a estos para fomentar sus ventas y tener más clientes, por medio de las ventas directas, ventas locales dentro del mercado internacional, también se podría plantear la posibilidad de trabajar por medio de E-commerce ventas desde la página web y plataformas. Al tener todos estos factores en cuenta con el tiempo se podrá medir el éxito de la estrategia de marketing por su crecimiento de ventas, aumento de participación de mercado y la mejora en la satisfacción al cliente.

5. Conclusiones

Al estudiar detalladamente las opciones y estrategias para internacionalizar la empresa, se pudo demostrar que el problema de flujo de caja, y los inconvenientes con los clientes en materia de tiempo, se pueden resolver por estudios de mercado objetivo, la construcción de relaciones comerciales y alianzas además de otras opciones para que la empresa pueda salir adelante y pueda tener mayores ventas y aumentar sus clientes para que haya un buen funcionamiento en flujo de caja. Y de esta forma por medio de los posibles socios y las alianzas el proceso de internacionalización de la empresa vaya avanzando progresivamente.

Xenital ha realizado avances significativos en su proceso de internacionalización. Sin embargo, es importante continuar con las acciones planificadas para garantizar el éxito de la expansión internacional. La propuesta de mejora presentada ayudará a la empresa a mejorar sus posibilidades de éxito en los mercados internacionales.

Se espera que con estas estrategias la empresa pueda seguir llevando a cabo su plan de negocios para establecerse dentro de otro país, y pueda posicionarse y llegar a cumplir sus objetivos para establecer varios puntos físicos a nivel mundial.

Evidencias de La Práctica Profesional

Imagen 1. Estudio de mercado, empresas competencia

EMPRESA	LINK	LINKEDIN	INSTAGRAM	QUE HACEN	DESDE CUANDO	CASOS DE EXITO	CLIENTES	ALIADOS	SOFTWARE	PRINCIPAL SEGMENTO	LOCACIONES
AQUIDNECK AERIALS	https://aquidneckaerials.com	N/A	https://www.instagram.com/aquidneckaerials/	Cartografía, Bienes raíces, Inspecciones y imágenes térmicas, imágenes y videos, construcción y estudios de la obra	N/A	cartografía Club de golf meadowbrook, construcción jamestown, inspección hotel gurney, inspección fío's, cola de castor cartografía, chanler inspección, inspección en casa de la guardia costera	N/A	N/A	N/A	Fotografías aéreas, cartografía	N/A
ZEECO	https://es.zee.co	https://www.linkedin.com/company/zee-co/	https://www.instagram.com/zee.co/	Servicios en campo, repuestos, alquiler de equipos, tecnologías inmersivas, servicios para tuberías, inspección con drones, pruebas virtuales, soluciones en energía	Opera desde 1980	N/A	N/A	N/A	N/A	Servicios a industriales	CANADA, BRASIL, ITALIA, LUXEMBURGO, REINO UNIDO, INDIA, ARABIA SAUDITA, COREA AUSTRALIA, CHINA, JAPÓN, SINGAPUR
TX DRONE	https://txdrone.com	N/A	N/A	Inventarios de plantas discontinuas, lidar, inventario de existencias, construcción, encuesta y ingeniería	Desde 2016	inventario de planta discontinua	Brannan companies, Burnco Buzzi unicom, Heidelberg materials, Holcim, Linc, P&K Stone, Resolve aggregates, Reynolds asphalt	N/A	N/A	Mapeo con drones	N/A
VOLATUS AEROSPACE	https://volatusaerospace.com	https://www.linkedin.com/company/volatus-aerospace/	https://www.instagram.com/volatusaerospace/	Soluciones de carga, inspecciones de espacios confinados, inspecciones lidar con drones, inspecciones, incendios forestales	Desde 2019	N/A	Highway construction, inspection, Hamilton port authority, Ontario power generation, Rogers, McElhannan y, RDH making buildings better, covei, slr	Golder member of wsp, tech, bctc, Polygon, acciona, ram, ledcor	PIX4D, AIRS3	Inspecciones, lidar	CANADA, ESTADOS UNIDOS, LATAM

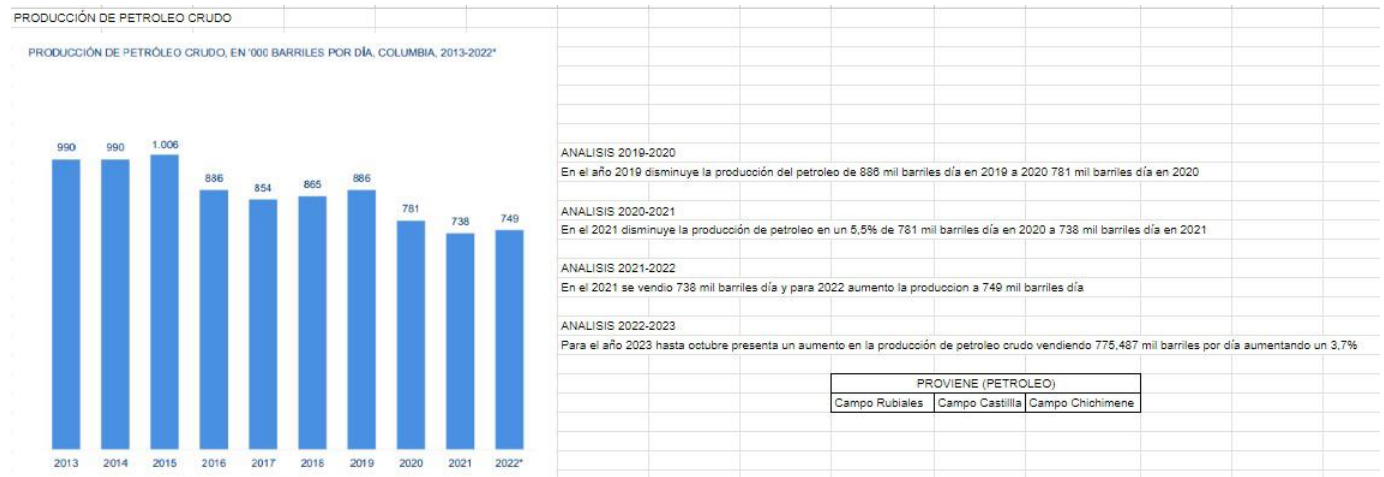
Fuente: Elaboración propia (2023)

Imagen 2. Estudio de mercado, comparación servicios Xenital y resto de empresas

EMPRESA	FOTOGRAFIA AEREA	ORTOMOSAICO	TOUR 360 AEREO	MODELO 360 SIN GEOREFERENCIAMIENTO	AVALLIO VIRTUAL	SISTEMA DE INFORMACIÓN GEOGRÁFICA	TOPOGRAFIA	INFO ARQUITECTURA	LEVANTAMIENTO TOPOGRAFICO	BIM	ACTAS DE VELOCIDAD	ACTAS DE VELOCIDAD (APP)	ACTAS DE VELOCIDAD (MODELO 3D)	CONTROL DE ASENTAMIENTO Y REPLANTEO	MEDICIONES LONGITUDINALES, AREAS Y VOLUMENES	SIC (FOTOGRAFIAS Y VIDEOS)	SIC (ANÁLISIS MULTITEMPORAL)	SIC (ORTOMOSAICOS)	COSI (TOUR 360 AEREO)	COSI (VIDEOS 360 INTERNO)	(CONTROL DE OBRA, SEGUIMIENTO E INSPECCIÓN)
XENITAL	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
AQUIDNECK AERIALS	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
ZEECO	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
TX DRONE	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
VOLATUS AEROSPACE	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
CONNEXICORE	SI	NO	SI	SI	NO	NO	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
SKYCAPTURE DRONEWORKS	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
SKYDIO	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
TRUESCAN	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
OPRS	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
JEEVES	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
TOPS TAKE-OFF PROFESSIONALS	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
AEROTAS	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO
WINOTRA	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
DRONE AMERICA	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
ACI CORPORATION	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
AEROFLYT DRONES	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
MARTINEZ GEOSPATIAL	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
INCOMPLI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO

Fuente: Elaboración propia (2023)

Imagen 3. Análisis de mercado, sector oil and gas



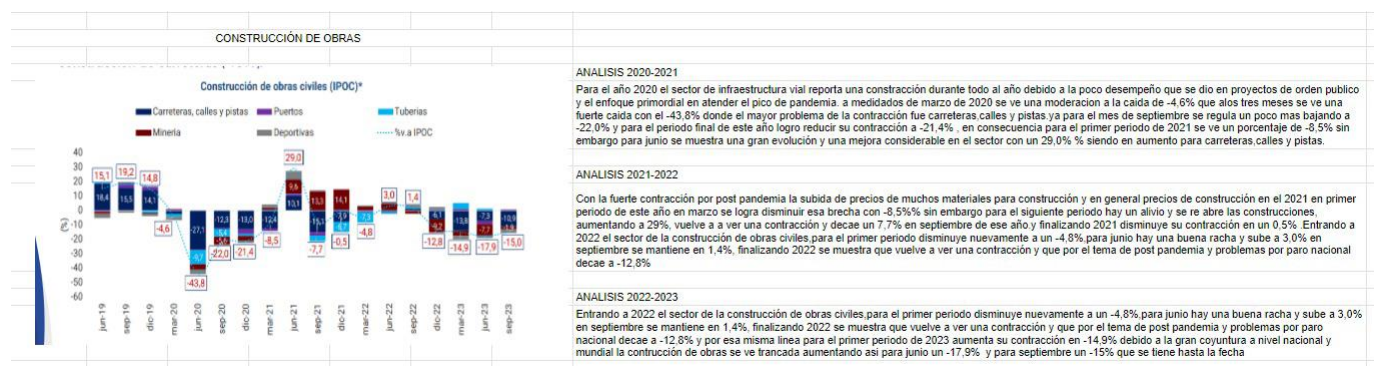
Fuente: Elaboración propia (2023)

Imagen 4. Análisis de mercado, sector minero



Fuente: Elaboración propia (2023)

Imagen 5. Análisis de mercado, sector de la infraestructura



Fuente: Elaboración propia (2023)

Imagen 6. Cotización en dólares

EQUIPOS DE CAMPO						
INVENTARIO	LINK	PRECIO (COP)	PRECIO (USD)	CANTIDAD	PRECIO TOTAL (USD)	PRECIO TOTAL (COP)
celular	https://www.	\$ 1.527.710,63	\$ 387,99	2	\$ 775,98	\$ 3.055.421,25
Drone matrice 300	https://store.	\$ 53.943.750,00	\$ 13.700,00	0	\$ -	\$ -
drone matrice 210	https://drone	\$ 47.250.000,00	\$ 12.000,00	0	\$ -	\$ -
Drone Matrice Phantom	https://www.	\$ 7.484.951,25	\$ 1.900,94	2	\$ 3.801,88	\$ 14.969.902,50
drone mavic	https://www.	\$ 8.658.562,50	\$ 2.199,00	1	\$ 2.199,00	\$ 8.658.562,50
matterport	https://matte	\$ 22.424.062,50	\$ 5.695,00	0	\$ -	\$ -
Garmin	https://www.	\$ 2.756.210,63	\$ 699,99	0	\$ -	\$ -
Multiespectral	https://helib	\$ 9.989.398,13	\$ 2.536,99	1	\$ 2.536,99	\$ 9.989.398,13
gps handy garmy	https://www.	\$ 2.358.562,50	\$ 599,00	0	\$ -	\$ -
tablet	https://www.	\$ 944.960,63	\$ 239,99	0	\$ -	\$ -
		\$ 157.338.168,75	\$ 39.958,90		\$ 9.313,85	\$ 36.673.284,38
EQUIPOS DE OFICINA						
INVENTARIO	LINK	PRECIO (COP)	PRECIO (USD)	CANTIDAD	PRECIO TOTAL (USD)	PRECIO TOTAL (COP)
computador portatil	https://www.	\$ 3.539.812,50	\$ 899,00	5	\$ 4.495,00	\$ 17.699.062,50
teclado y mouse	https://www.	\$ 114.148,13	\$ 28,99	5	\$ 144,95	\$ 570.740,63
servidor	https://www.	\$ 7.425.140,63	\$ 1.885,75	1	\$ 1.885,75	\$ 7.425.140,63
Video beam portatil	https://www.	\$ 629.960,63	\$ 159,99	1	\$ 159,99	\$ 629.960,63
		\$ 11.709.061,88	\$ 2.973,73		\$ 6.685,69	\$ 26.324.904,38

Fuente: Elaboración propia (2023)

Referencias

Xenital. (06 de octubre de 2022). Nosotros. Xenital. <https://xenital.com>

Polanco, K. (25 de marzo de 2022). Estrategias de marketing internacional: ¿qué son y cuáles existen? Blog de Ecommerce y Marketing Digital.

<https://www.tiendanube.com/mx/blog/estrategias-de-marketing-internacional>

Bello, E. (23 de diciembre de 2021). Cómo internacionalizar una empresa: pasos, estrategia y trámites clave. IEBS Business School. <https://www.iebschool.com>

Pursell, S (07 de noviembre de 2023). 46 ideas para tu estrategia de marketing para pymes en 2023. Hubspot. <https://blog.hubspot.es/marketing/estrategia-marketing-pymes>

Best, R. J. (2007). Marketing estratégico. Pearson educación S.A