

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 del CRAI-Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-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.”

**Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-Biblioteca
Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

Práctica Empresarial Industrias Luis Armando Vesga Y Compañía Limitada Lavco Ltda

YINETH PAOLA CELIS PÉREZ

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL presentado para optar al título de
profesional en Negocios Internacionales

TUTOR

MARGARITA SANTANDER PINTO

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga
División de Ciencias Economicas y Administrativas
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

2017

Dedicatoria

Dedico este trabajo a Dios y a mis padres, porque gracias a ellos he llegado a tan importante formación educativa y profesional en mi vida, hoy con orgullo digo que he logrado una meta propuesta hace unos años. La tenacidad y lucha insaciable de mis padres han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar, para mí y mis hermanos.

No fue fácil, pero tampoco imposible; hubo obstáculos y derrotas, pero gracias a ellos pude levantarme y seguir adelante; aprendí que una persona exitosa jamás se rinde, insiste e insiste hasta llegar a la meta, solo los perdedores se quedan en el intento. Con disciplina y esfuerzo me acerco a la meta esperada. Me siento muy orgullosa del apoyo infinito de mis padres y de mí, por haber llegado hasta donde estoy.

Cuando llegas al final de un esfuerzo grande el sabor que se nos queda en la boca es quizás agri dulce, porque así como saboreas el placer de concluir un proyecto también queda la pena de abandonar un grupo de personas a las que ya no verás de la misma forma. Graduarse es bello, sin duda. Sobre todo si compartiste momentos inolvidables con personas que siempre quedarán en tu recuerdo. Gracias a todos por enseñarme a vivir.

Agradecimientos

Agradezco a mis padres por haber sido siempre el motor de mi vida en este largo y bello proceso, luchando siempre por mi bienestar y depositando su entera confianza en cada reto que el camino me presentó, sin dudar ni un solo momento de mis capacidades, habilidades e inteligencia.

De igual manera agradezco a la universidad Santo Tomas por haberme aceptado en su academia, acobijándome para iniciar un proceso de transformación personal y educativa que lograría en el transcurso de unos años. Hoy ese proceso está casi por culminar, fue mi segundo hogar, aprendí, reí, lloré, viajé, disfruté, descubrí el verdadero sentido de la vida y conocí personas maravillosas (profesores y alumnos) del cual guardaré parte de ellos en mi corazón.

Finalmente, debo agradecerle a Industrias Lavco, empresa que me abrió las puertas brindándome la oportunidad de realizar mis pasantías para estar más cerca de la meta propuesta. En ella pude aplicar mi conocimiento y poner en práctica teorías, que por mucho tiempo fui adquiriendo, de mi amada carrera de negocios internacionales.

Tabla de Contenido

Resumen	12
Introducción.....	13
1. Justificación	14
2. Objetivo de la práctica	15
2.1 Objetivo general	15
2.2 Objetivos específicos:.....	15
3. Perfil de la empresa estructural organizacional, aspectos económicos, portafolio de servicios	16
3.1 Razón social de la empresa.....	16
3.2 Objeto social de la empresa	16
3.3 Misión empresarial	17
3.4 Visión empresarial	17
3.5 Organigrama de la empresa	18
3.6 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa	19
3.6.1 Línea automotriz.....	19
3.6.2 Línea industrial	21
4. Cargo y funciones	26
4.1 Cargo	26
4.2 Funciones.....	26
4.2.1 Búsqueda de empresas como clientes potenciales en Bolivia y Perú para vender los productos de INDUSTRIAS LAVCO LTDA	27
4.2.2 Realizar licitaciones (compras públicas) en Estados Unidos	37
4.2.3 Investigación de mercado y búsqueda de clientes de todas las fundidoras en Colombia	50
4.2.4 Investigación de mercado y búsqueda de clientes de Diesel pesado en la Costa Caribe Colombiano.	52
5. Marco conceptual y normativo	55
5.1 Marco normativo	55

5.2 Marco conceptual	56
6. Aportes	57
6.1 Aportes del estudiante a la empresa	57
6.2 Aportes de la empresa al estudiante	58
7. Conclusiones.....	59
8. Referencia.....	60
Apéndice	61
Apéndice A.....	61
Apéndice B	61
Apéndice C	61
Apéndice D.....	61
Apéndice E	61
Apéndice F.....	61

Lista de figuras

Figura 1 Organigrama empresarial	18
Figura 2 Camisas secas para motores a gasolina	19
Figura 3 Camisas húmedas para motores a gasolina	20
Figura 4 Camisas para motores diésel	20
Figura 5 Bujes o barras centrifugadas para asientos de válvulas	21
Figura 6 Fabricación de camisas para grandes motores	22
Figura 7 Fabricación de partes para compresores	22
Figura 8 Ensamble y mecanizado de piezas industriales.....	23
Figura 9 Reparaciones de cilindros motrices y compresores recíprocantes	24
Figura 10 Reparaciones de piezas industriales	25
Figura 11 Desarrollo de soluciones	25
Figura 12 Operación y mantenimiento	26
Figura 13 Clientes potenciales y no potenciales del sector Oil and gas de Perú y Bolivia ..	31
<i>Figura 14</i> Página oficial Fed Biz Opps, búsqueda de oportunidades para Lavco (licitaciones en Estados Unidos)	40
Figura 15 Página principal de IRS.....	45
Figura 16 Aplicar.....	46
Figura 17 Continuar con el proceso.....	46
Figura 18 Sole Proprietor y Continuar	47
Figura 19 Continuar.....	47
Figura 20 Click en Empezar un nuevo negocio.....	48
Figura 21 Finalizar proceso	48

Glosario

Aleación: Es una combinación de propiedades metálicas, que está compuesta de dos o más elementos metálicos sólidos.

Almacenamiento: Instalación que cuenta con uno o varios depósitos con la finalidad de acopiar los combustibles líquidos y gaseosos.

Aluminio: Un metal ligero, maleable que es un buen conductor de electricidad. Comúnmente se encuentra en la naturaleza en forma oxidada, la bauxita.

Área petrolífera: Zona donde se explotan hidrocarburos. Un área puede comprender varios yacimientos, siendo cada yacimiento una entidad geológica.

Arena revestida: es una arena normalmente silíceo recubierta de una fina capa de resina fenólica y se emplea para la fabricación de machos y moldes.

Caliza: Es una roca sedimentaria compuesta mayoritariamente por carbonato de calcio (CaCO_3), generalmente calcita. También puede contener pequeñas cantidades de minerales como arcilla, hematita, siderita, cuarzo, etc.

Carbón coque: El coque es un combustible sólido formado por la destilación de carbón bituminoso calentado a temperaturas de 500 a 1100 °C sin contacto con el aire. El proceso de destilación implica que el carbón se limpia de alquitrán, gases y agua. Este combustible o residuo se compone en 90 a 95% de carbono.

Clientes: Persona que a cambio de un pago recibe servicios de alguien que se los presta por ese concepto.

Combustible: Es cualquier material capaz de liberar energía cuando se oxida de forma violenta con desprendimiento de calor.

Comprador público: Es la persona que en nombre de la Entidad Estatal toma decisiones de gasto público para poner a disposición de las personas los bienes, obras y servicios que están a cargo de las Entidades Estatales.

Compresor: Máquina que incrementa la presión o la velocidad del gas con vista a su transporte o almacenamiento.

Contratación Pública: Se refiere a todo procedimiento concerniente a la adquisición o arrendamiento de bienes, ejecución de obras públicas o prestación de servicios incluidos los de consultoría. Se entenderá que cuando el contrato implique la fabricación, manufactura o producción de bienes muebles, el procedimiento será de adquisición de bienes.

Correría: Viaje corto a varios puntos, sin detenerse mucho en ellos y volviendo al lugar en que se reside.

Denominación social: Nombre adoptado por una sociedad mercantil, bajo el que realiza sus operaciones y con el que se inscribe en el Registro Mercantil.

EIN (Número de Identificación del Empleador): Es un número único de nueve dígitos asignado por el Servicio de Impuestos Internos (IRS) a las entidades comerciales que operan en los Estados Unidos Para fines de identificación.

Exploración: Es la búsqueda de yacimientos de petróleo y gas y comprende todos aquellos métodos destinados a detectar yacimientos comercialmente explotables.

Gasto público: Es el total de gastos realizados por el sector público, tanto en la adquisición de bienes y servicios como en la prestación de subsidios y transferencias.

Identificación tributaria: Es un código único, generalmente de carácter alfanumérico, utilizado con el fin de poder identificar inequívocamente a toda persona natural o jurídica susceptible de tributar, asignado a éstas por los Estados, con el que confeccionan el registro o censo de las mismas, para efectos administrativo-tributarios.

ITIN: Es el Número de Identificación Personal del Contribuyente, es un número de tramitación de impuestos emitido por el Servicio de Impuestos Internos.

Licitaciones: acto administrativo muy corriente a instancias de la administración pública a partir del cual un organismo público demanda obras, servicios, bienes, entre otros, al sector privado de la economía.

Motores a diésel: estos son los más comunes para camiones y vehículos pesados: brindan una mayor eficiencia en cuanto al consumo. Además sus intervalos de mantenimiento permiten recorrer grandes distancias sin requerir un cambio de aceite o una purga de anticongelante.

-Motores a gasolina: en especial los que son más pequeños como las Vannettes de Chevrolet que hoy en día son muy populares para hacer Food Trucks y que se usaban mucho como vehículos de entrega.

Oleoducto: Tubería generalmente subterránea para transportar petróleo a cortas y largas distancias. En estas últimas se utilizan estaciones de bombeo.

Off shore": Costa afuera. Se refiere a las actividades petroleras que se realizan en la plataforma continental y en aguas internacionales.

Oportunidad: Hace referencia a lo conveniente de un contexto y a la confluencia de un espacio y un periodo temporal apropiada para obtener un provecho o cumplir un objetivo. Las oportunidades, por lo tanto, son los instantes o plazos que resultan propicios para realizar una acción.

Perforación: Operación que consiste en perforar el subsuelo con la ayuda de herramientas apropiadas para buscar y extraer hidrocarburos.

Petróleo: Mezcla en proporciones variables de hidrocarburos sólidos, líquidos o gaseosos que se encuentran en los yacimientos bajo presiones y temperaturas más o menos elevadas.

Pozo: Denominación dada a la abertura producida por una perforación.

Pozo de exploración: Es el que se perfora en un área nueva.

Proveedores: persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad.

Pyme: es el acrónimo de pequeña y mediana empresa. Se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados.

Red de gasoductos: Sistema integrado de gasoductos de un país, región o provincia.

Refinación: Conjunto de procesos industriales empleados para transformar los petróleos crudos.

Yacimiento de petróleo o gas: Formación geológica continua de roca porosa y permeable por la que pueden circular los hidrocarburos, agua y otros gases.

Resumen

Industrias LAVCO Ltda es una empresa manufacturera y de servicios que pertenece al sector metalmecánico; constituida legalmente desde Enero de 1.991, proviene de otra empresa anterior denominada METCO (Metalúrgica de Colombia, Ltda.), que funcionó desde 1.975 hasta 1.990.

Es una organización ISO 9001:2008 dedicada a la producción y comercialización de camisas en fundición de hierro gris centrifugada para la mayoría de automotores diésel y gasolina, motores estacionarios industriales, compresores y bombas reciprocantes en gran variedad de rangos; así mismo se presta el servicio de reparación de cilindros compresores reciprocantes, fabricación de pistones en hierro gris y aluminio y reparación de partes para equipos del sector industrial.

Se funde: Hierro Gris, Nodular, Aluminio y bronce. Se cuenta con tecnología CNC para mecanizado de piezas industriales.

Por medio de este informe se dará a conocer las actividades realizadas durante la práctica empresarial del año 2017 como estudiante de Negocios Internacionales, llevadas a cabo en Industrias Lavco Ltda, en el área de comercial de la empresa.

Las funciones que se llevó a cabo están relacionadas con el área de comercial nacional e internacional apoyado en gran parte por entidades estatales como ProClombia, System for Award Management (SAM) para continuar con el adecuado proceso de seguimiento de empresas establecidas.

Introducción

El objetivo de este informe es mostrar las acciones y/o tareas realizadas y aprendidas en la empresa INDUSTRIAS LUIS ARMANDO VESGA Y COMPAÑIA LIMITADA LAVCO LTDA, durante un periodo de seis meses del año 2017, como pasante de negocios internacionales, el cual estuve encargada de algunas funciones que son de vital importancia para el buen funcionamiento de la empresa en el área comercial (funciones nacionales e internacionales). La realización de actividades se hizo a partir de consultas secundarias como ProColombia, Trade Map, Federal Business Opportunities / Oportunidades de Negocios Federales.

Industrias Lavco Ltda., cumple un papel muy importante en el desarrollo de las operaciones de comercio exterior, debido a que la empresa desde hace muchos años ha incursionado en mercados extranjeros, incentivando a otras empresas del país a ser más competentes y eficientes dentro del mercado; esta es una empresa única en Santander que produce piezas innovadoras para la línea automotriz y para la línea industrial.

En este informe se encontrará los objetivos planteados para mi práctica empresarial, el área donde las lleve a cabo y las normas por las cuales se rigen para la toma de decisiones en este campo tan complejo e interesante.

1. Justificación

Hoy en día las experiencias laborales adquiridas en una persona son más valoradas en una empresa, puesto que se aplica los conocimientos teóricos aprendidos en la universidad o en el mismo ámbito, por ende la práctica empresarial como opción de grado, es una de las mejores oportunidades perfectas para marcar el inicio laboral y aprender cómo funciona el mundo real de los negocios; las practicas brindan la oportunidad de descubrir y tener una mejor idea de qué cargo ocupar una vez se haya realizado la graduación, también se genera vínculos profesionales importantes dentro ámbito laboral. Se aprende a desarrollar confianza en la oficina y se incorpora formas de etiqueta y hábitos de los profesionales en la empresa. Esta se realiza una función recíproca, donde la empresa brinda la oportunidad de aprender y el estudiante brinda su conocimiento y ayuda a la empresa, buscando resolver muchas inquietudes que solo la experiencia real nos puede enseñar. Finalmente esta la llevé a cabo en una empresa que brinda garantías para el aprendizaje teórico-práctico en temas de mercadeo, así ampliando la visión que tiene el complejo mundo internacional.

2. Objetivo de la práctica

2.1 Objetivo general

Aplicar y reforzar los múltiples conocimientos adquiridos en el área de mercadeo (nacional e internacional), por medio de la continuación de proyectos establecidos en Industrias Lavco Ltda.

2.2 Objetivos específicos:

- Adaptar conocimientos tomados especialmente en la materia y énfasis de mercadeo, y demás asignaturas para el apoyo de los procesos que la empresa requiera, para fortalecer la formación académica en el campo de los negocios internacionales.

- Apoyar al departamento de mercadeo de Industrias Lavco Ltda. en el desarrollo de las funciones y actividades de la división.

- Poner en práctica el aprendizaje integral adquirido durante los años de formación académica y aplicarlo en proceso de contactar nuevos clientes para la empresa Industrias Lavco, especialmente en el sector Oil and gas en Perú y Bolivia, para la línea industrial.

- Desarrollar ideas y soluciones para los procesos a desempeñar en la empresa de Lavco, especialmente en compras públicas en Estados Unidos.

- Realizar estudios de mercados en Colombia para contactar clientes a la empresa, en el mercado de diésel pesado y fundidoras en Colombia, depurando la información con el fin de mostrar la empresa Industrias Lavco.

3. Perfil de la empresa estructural organizacional, aspectos económicos, portafolio de servicios

3.1 Razón social de la empresa

Industrias Luis Armando Vesga Y Compañía Limitada Lavco Ltda

3.2 Objeto social de la empresa

La fabricación de camisas, anillos, pistones y otros repuestos para la industria automotriz e industrial, la fabricación de otros tipos de piezas relacionadas con la industria metalmecánica en general, junto con la compra en el país o mediante la importación desde cualquier país del mundo, de productos relacionados de cualquier tipo para completar su oferta comercial. Todos estos productos producidos o adquiridos podrán ser comercializados en el mercado nacional y/o exportados a cualquier país cumpliendo con las disposiciones aduaneras y comerciales expedidas por el gobierno nacional y de los países destinatarios. Además la empresa podrá prestar servicios especializados que se encuentren dentro de su competencia para empresas del sector industrial y energéticos, ya sea que ellas tengan presencia nacional o en el exterior. No obstante la sociedad podrá ocuparse en cualesquiera otras actividades lícitas de industria y comercio. Para lograr su objeto social,

la sociedad podrá adquirir, y enajenar bienes raíces, bienes muebles, acciones, obligaciones y todo género de valores, tomar parte en sociedades anónimas, en comerciales y dando en mutuo o en otra forma cualquiera, con facultad de dar garantía de obligaciones de terceros, negociar en letras de cambio, cheques, carta de crédito y demás efectos de comercio, celebrar contratos de arrendamiento, comisiones, transportes, seguros en general; ejecutar o celebrar los demás actos contratos que puedan considerarse como accesorios o convenientes a los mencionados.

3.3 Misión empresarial

Lavco una empresa industrial productora y comercializadora de partes para motor, proveedora de servicios de reparación y otros componentes internos relacionados directamente con el desempeño de motores y compresores. Cuenta con clientes a nivel nacional e internacional en los segmentos de: comercialización de partes, talleres de rectificación de motores y mecánica industrial diésel, así como organizaciones del sector industrial y energético que son atendidas directamente o a través de sus respectivos proveedores de servicios.

3.4 Visión empresarial

Ser un proveedor líder del mercado colombiano, reconocido en Latinoamérica, por la calidad de los productos fabricados y comercializados así como un ofertante de servicios metalmecánicos consolidado en los sectores industriales y energéticos que cuente con aliados estratégicos a nivel nacional e internacional, de quienes se reciba inversión en transferencia de conocimiento, tecnología y capital.

3.5 Organigrama de la empresa

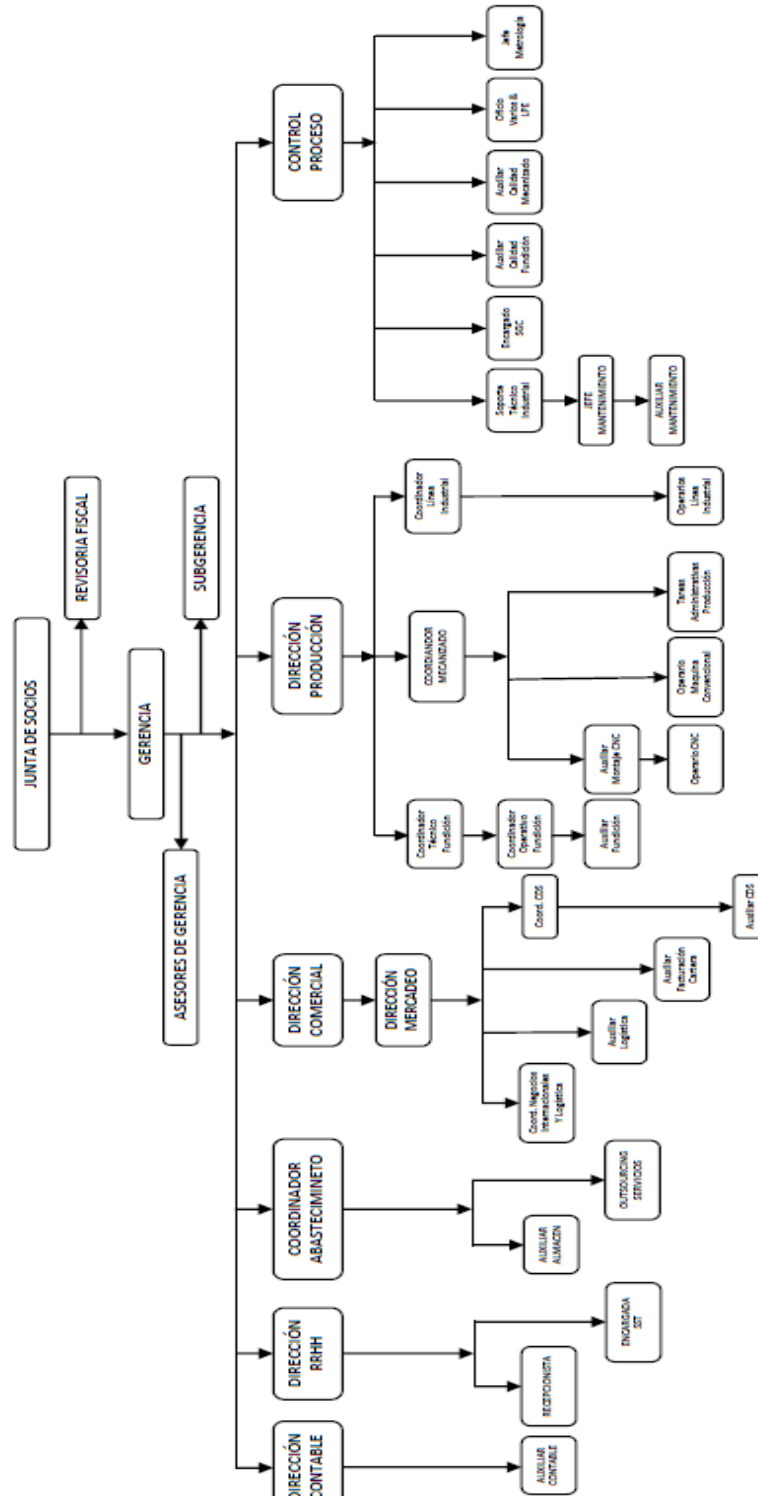


Figura 1 Organigrama empresarial

Tomado de www.lavco.com.co

3.6 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa

3.6.1 Línea automotriz

- Camisas secas para motores a gasolina: Aplica para la totalidad de automóviles y motocicletas. Este tipo de camisa se entrega con el diámetro exterior terminado y el diámetro interior semiterminado siguiendo los espesores y longitudes requeridos por el cliente.



Figura 2 Camisas secas para motores a gasolina

Tomado de www.lavco.com.co

- Camisas húmedas para motores a gasolina: Aplica para la fabricación de camisas para automóviles Renault. Se entregan completamente terminadas tanto en interior como exterior y en sus caras planas.



Figura 3 Camisas húmedas para motores a gasolina

Tomado de www.lavco.com.co

- Camisas para motores diésel (húmedas y ceja): Aplica para la fabricación de camisas para todo tipo de vehículos movidos por Diesel y con refrigeración directa.



Figura 4 Camisas para motores diésel

Tomado de www.lavco.com.co

- Bujes o barras centrifugadas para asientos de válvulas: Lavco suministra lingotes producidos directamente en fundición centrifugada, para fabricación de asientos de válvulas para trabajar en admisión y escape de gasolina y admisión de Diésel.

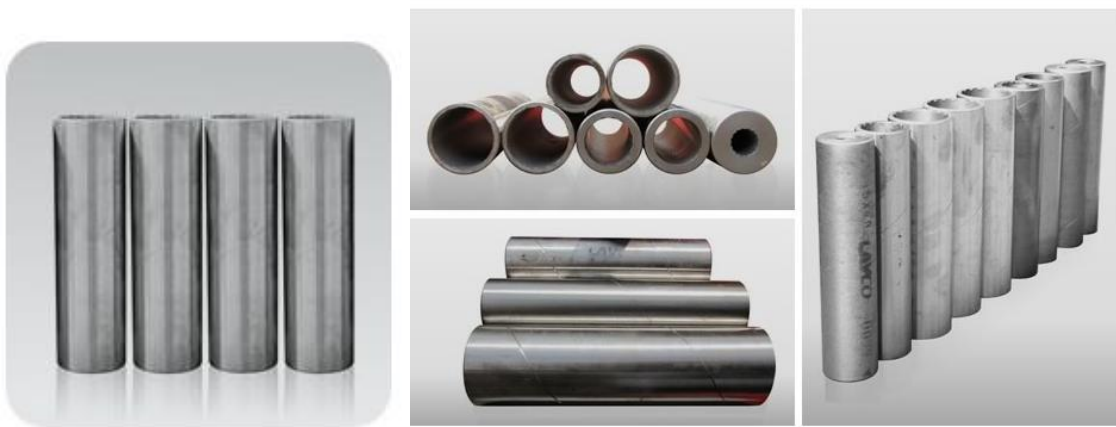


Figura 5 Bujes o barras centrifugadas para asientos de válvulas

Tomado de www.lavco.com.co

3.6.2 Línea industrial

- Fabricación de camisas para grandes motores: Se fabrica camisas en fundición de Hierro Gris centrifugado para motores y compresores.

Industrias LAVCO Ltda. posee la experiencia y la tecnología en la fabricación de camisas en fundición gris centrifugada para motores y compresores CATERPILLAR®, INGERSOLL RAND®, SUPERIOR®, WAUKESHA®, AJAX®, ARIEL®, SULZER®, WARTSILA®, WORTHINGTON® entre otros.



Figura 6 Fabricación de camisas para grandes motores

Tomado de www.lavco.com.co

- Fabricación de partes para compresores: Industrias LAVCO fabrica partes para compresor, como pistones, vástagos, ejes, crucetas, entre otros.

Industrias LAVCO Ltda. fábrica pistones en hierro gris y aluminio. Además produce camisas y pistones para bombas INGERSOLL RAND®, WORTHINGTON®, GARDNER DENVER®.

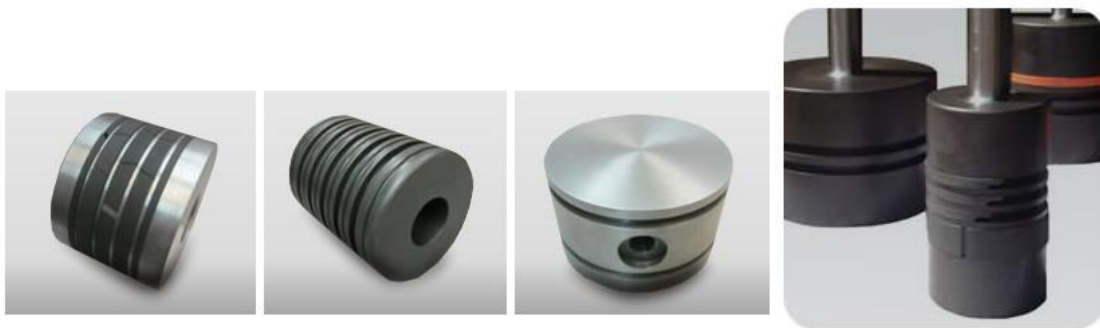


Figura 7 Fabricación de partes para compresores

Tomado de www.lavco.com.co

- Ensamble y mecanizado de piezas industriales: Se cuenta con tecnología de punta para el ensamble y mecanizado de gran variedad de piezas del sector industrial.

Industrias LAVCO se especializa en el ensamble y mecanizado de canastas y tornillos sinfín para extractoras de aceite de palma, piñones para elevadores de cangilones, placa para filtro prensa, cajas de termostatos para motoniveladoras y tubos de aluminio para combustible.

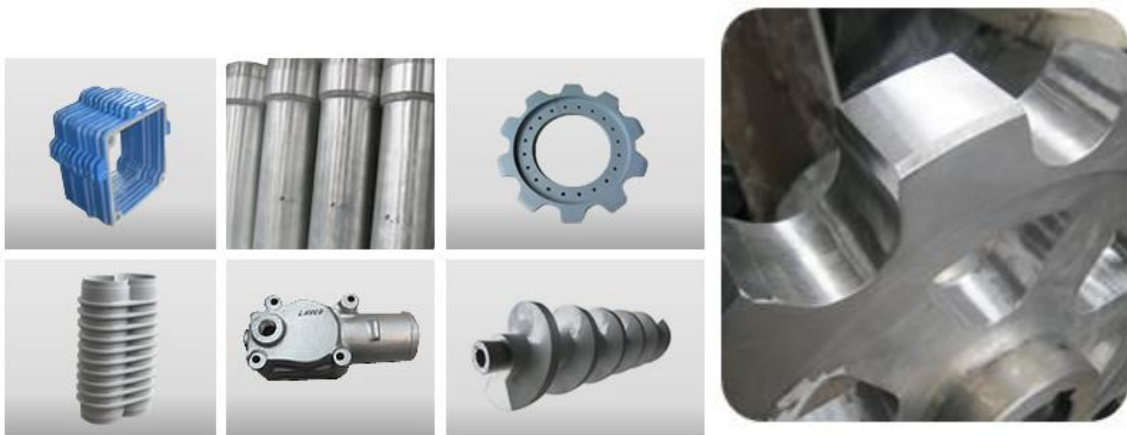


Figura 8 Ensamble y mecanizado de piezas industriales

Tomado de www.lavco.com.co

- Reparaciones de cilindros motrices y compresores recíprocos: La trayectoria de la empresa está avalada en más de 15 años de experiencia en la reparación de Cilindros Compresores Recíprocos y Cilindros Motrices funcionando en los principales campos de extracción de crudo y gas en Colombia.

La experiencia está certificada en la reparación de Cilindros Motrices y Compresores recíprocos para plantas de extracción de crudo y gas siguiendo las normas API 618 con una alta trayectoria de éxito. Lavco ha realizado más de 500 reparaciones en Cilindros

compresores y motrices en marcas como AJAX®, SUPERIOR®, INGERSOLL RAND®, JOY®, NUOVO PIGNONE® y GARDNER DENVER®.



Figura 9 Reparaciones de cilindros motrices y compresores recíprocantes

Tomado de www.lavco.com.co

- Reparaciones de piezas industriales: LAVCO cuenta con la experiencia y conocimiento para la reparación de piezas críticas de compresores y motores recíprocantes para la industria en general.

Industrias LAVCO Ltda. en las últimas décadas ha incursionado en la reparación de piezas industriales para la industria palmicultora, energética, cementera, petrolera y de gas. Las reparaciones abarcan desde crucetas de compresor, culatas de motores, ejes, cojinetes, bielas de motor, pivote de turbina, entre otros.

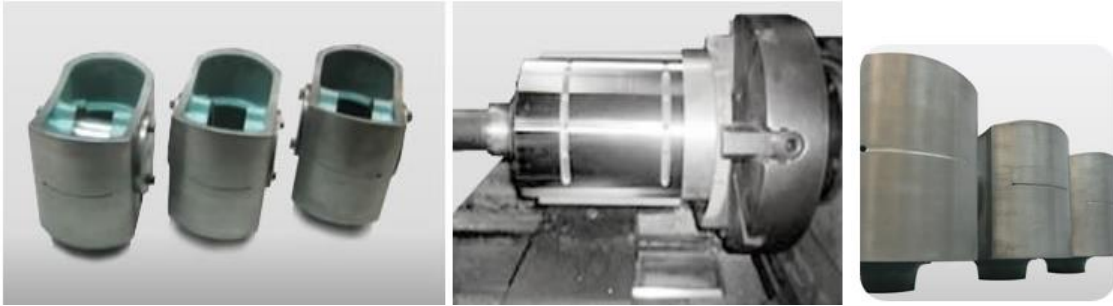


Figura 10 Reparaciones de piezas industriales

Tomado de www.lavco.com.co

- Desarrollo de soluciones: LAVCO cuenta con un departamento de diseño especializado en desarrollar soluciones para la industria metalmecánica.

Industrias LAVCO Ltda. ha desarrollado con éxito el rediseño de tapas de válvula para compresores INGERSOLL RAND® de la industria del gas.



Figura 11 Desarrollo de soluciones

Tomado de www.lavco.com.co

- Operación y mantenimiento: Lavco cuenta con la capacidad para la realización de servicios de operación y mantenimiento preventivo y correctivo de gran escala.

Industrias LAVCO Ltda. cuenta con el personal calificado para realizar labores de operación y mantenimiento en campo gracias a la experiencia adquirida durante los últimos 15 años en la reparaciones de cilindros motrices y compresores recíprocos.



Figura 12 Operación y mantenimiento

Tomado de www.lavco.com.co

4. Cargo y funciones

4.1 Cargo

Practicante en el departamento de dirección comercial, como auxiliar del área de mercadeo.

4.2 Funciones

4.2.1 Búsqueda de empresas como clientes potenciales en Bolivia y Perú para vender los productos de INDUSTRIAS LAVCO LTDA

Objetivo General: Incursionar el mercado de Perú y Bolivia, en el sector Oil and Gas, para ampliar la línea industrial y el reconocimiento de la empresa INDUSTRIAS LAVCO LTDA.

Objetivos específicos

- Ampliar la comercialización de la línea industrial de la empresa Lavco.
- Mayor reconocimiento de Lavco en Perú y Bolivia
- Realizar la inscripción de Lavco en las empresas de interés, para llegar a ser un proveedor a estas empresas
- Hacer contacto directo con los encargados del área de compras, mantenimiento y abastecimiento.

El gas natural y en especial el petróleo han sido una fuente de energía primaria principales en el mundo, puesto que casi todo requiere el uso de estos elementos. Los países que mayormente producen gas y petróleo, en su mayoría han mejorado su economía, mejorando su PIB y en otros casos se han vuelto ricos. Últimamente esta trascendencia ha cambiado de rumbo de manera drástica, presentado una desaceleración y caída en el sector; a largo plazo se espera una recuperación parcial de los precios internacionales de los commodities energéticos, causando un golpe fuerte para algunos países, bajando su producción, consumo y haciendo que estos desarrollen nuevas estrategias, tomen decisiones para crear oportunidades y superen las crisis causadas.

Esto fue el resultado de la inflación, las presiones ejercidas sobre la demanda de divisas y la falta de confianza; y, paralelamente a este conjunto de factores de orden interno, el desaceleramiento en el crecimiento de los países emergentes y la aparición de un

importante déficit en el sector energético. Estos acontecimientos fueron determinantes en el desempeño de la última década de la industria del petróleo y el gas.

No obstante, y a pesar de este cambio de tendencia, la economía mundial no termina de ponerse en marcha y el proceso de crecimiento sostenido necesario para recuperar el terreno perdido y brindar previsibilidad se ve constantemente pospuesta. Sin embargo esto no hace que empresas que trabajan en este sector detengan definitivamente su exploración de recursos. Estos dos elementos son de vital importancia para el mundo, ya que casi todo depende de estos. La industria se ha estado adaptando a las condiciones cambiantes del mercado, principalmente al contexto de precios deprimidos. En este sentido, se está haciendo un esfuerzo extra para reducir los costos de perforación y sostener el nivel de producción. Sin embargo, esto no es un obstáculo ni impedimento para INDUSTRIAS LAVCO LTDA, debido a que se encuentra en la capacidad de abastecer el mercado en el sector industrial.

La empresa ofrece una amplia línea de productos en su línea industrial (ofrece productos y servicios en el sector oil and gas), desafortunadamente la comercialización de esta no es suficiente para alcanzar las metas propuestas, por ende INDUSTRIAS LAVCO se ha propuesto ser mayormente reconocida a nivel nacional e internacional y una de las soluciones a esto es ampliar esta línea, ampliando el volumen de ventas, lo cual se convierte en un reto, una meta para la compañía. No será un trabajo fácil, la competencia es grande y los efectos que se ha venido presentando detienen el proceso. El principal mercado objetivo para Industrias Lavco es incursionar en el sector Oil and Gas es Perú y Bolivia, debido a que es uno de los mercados más atractivos para la industria en Latinoamérica.

Por este motivo INDUSTRIAS LAVCO buscó empresas generadoras, productoras y/o comercializadoras en este sector; por su gran demanda en esta industria se visualiza un gran mercado para explorar e incursionar.

Después del estudio de mercado realizado en Perú y Bolivia en el sector Oil and gas, se realizó una bitácora, con el fin de llevar a cabo un seguimiento de las empresas de interés para la Lavco y descartar las empresas que no estaban interesadas en los productos que la empresa ofrece.

Se inició con una búsqueda del perfil de cada empresa de Perú y Bolivia determinada como cliente potencial, se halló: su nombre, su actividad, sus productos, su localidad (filiales o sucursales en Colombia), página web, dirección, teléfonos, contactos encargados del área de compras, de abastecimiento y de mantenimiento. Una vez recolectada la información se llamó a las empresas a corroborar con la información hallada en la página web y de igual manera se contó con la ayuda de ProColombia.

Al momento de llamar se solicitó hablar con los ingenieros encargados de las áreas mencionadas y se realizó la presentación de la empresa INDUSTRIAS LAVCO LTDA: su actividad principal, productos y servicios que se ofrece (presentando la línea industrial de la empresa), las marcas que se manejan, cantidad de países a los que se exporta, se mencionó algunos clientes nacionales, certificados, laboratorios y tecnología con que cuenta la empresa, también se mencionó que se trabajaba sobre planos y medidas. Una vez se realizó el contacto y se habló con el encargado de área, se envió el brochure de la empresa Lavco a la persona encargada y en ocasiones a otros que fueron referidos, por operarios de la misma empresa.

País	Tipo Cliente	Cliente
BOLIVIA	P	A-Evangelista Ingeniería Construcciones Bolivia S.A.
BOLIVIA	P	Ingeniería Y Servicios Técnicos LTDA.
BOLIVIA	P	OIL INDUSTRY SUPPLY AND SERVICE CO.
BOLIVIA	P	AGENCIAS GENERALES S.A.
BOLIVIA	P	Confipetrol S.A. Sucursal Bolivia
BOLIVIA	P	Compañía De Servicios Y Operaciones Petroleras (COPETROL SRL.)
BOLIVIA	P	Hoerbiger De Bolivia S.A.
BOLIVIA	P	INESCO
BOLIVIA	P	MENTROR
BOLIVIA	P	EXTERRAN BOLIVIA SRL.
BOLIVIA	P	Dietsmann Technologies Sucursal
BOLIVIA	P	Equipetrol Bolivia
BOLIVIA	P	Empresa De Ingeniería Tepsi Bolivia
BOLIVIA	P	KAISER
BOLIVIA	NP	Conpropet LTDA
BOLIVIA	NP	SERPETROL LTDA
BOLIVIA	NP	LAE De Energía S.A.
BOLIVIA	NP	MDK
BOLIVIA	NP	PENTECH ANDINA INGENIERIA S.A
BOLIVIA	NP	TECNA Tecnologia,ingenieria y construcción
BOLIVIA	NP	CONTA OIL GAS SERVICE S.R.L. BOLIVIA
PERU	P	EquiPetro Perú
PERU	P	Contugas S.A.C.
PERU	P	Geopark Perú S.A.
PERU	P	GMP
PERU	P	Hunt Oil Company Of Peru L.L.C.
PERU	P	Karoo
PERU	P	Lima Gas S.A.
PERU	P	Petrolera Monterrico S.A.
PERU	P	Pluspetrol Perú Corporation S.A.
PERU	NP	ExxonMobil del Perú S.R.L.
PERU	NP	Gasoducto Sur Peruano S.A.
PERU	NP	Tecpetrol del Perú S.A.C.
PERU	NP	CEPSA Perú S.A
PERU	NP	Hunt Oil Exploration
PERU	NP	PETROPERÚ
PERU	NP	Refinería La Pampilla S.A
PERU	NP	Savia Perú
PERU	NP	Shell Operaciones Perú S.A.C.
PERU	NP	Shell del Perú S.A.
PERU	NP	TgP
PERU	NP	Maple Gas Corporation del Perú S.R.L.

Figura 13 Clientes potenciales y no potenciales del sector Oil and gas de Perú y Bolivia
PERÚ

Aunque en años anteriores hubo una fuerte desaceleración para la actividad petrolera en Perú, la industria de hidrocarburos es actualmente la principal fuente de energía a nivel mundial y Perú no es ajeno al panorama de este importante negocio. Sin embargo, en el camino hacia su desarrollo, se aprecian algunos obstáculos que dificultan la tarea de las empresas y autoridades. Con respecto al gas natural ha habido una mejora.

Ante ello es fundamental la promoción y generación de espacios de opinión y diálogo que propongan alternativas de solución, conociendo las acciones que tomaran las autoridades y empresas a fin de contrarrestar esta problemática.

Así, mientras el país tiene los ojos puestos en la paralización y devolución del ducto al sur, ha pasado inadvertido otro penoso evento: el abandono de cinco lotes petroleros en diciembre pasado, en lo que constituye la mayor racha de devoluciones en un mes.

Con esto, suman 15 los contratos que las empresas petroleras han devuelto en el 2016, el mayor número registrado en un solo año en toda la historia de la exploración y explotación de hidrocarburos en el país. El balance del sector del 2016 ha sido para muchas empresas decepcionante y el gobierno no ha brindado su ayuda resolviendo el problema.

Sin embargo se continuó con el seguimiento de 7 empresas en Perú, y en el mes de marzo se añadieron 2 empresas a la bitácora:

Equipetrol Perú (Equipo Petrolero Del Peru S.A.C.)

Contugas S.A.C.

Geopark Perú S.A.

Graña Y Montero Petrolera S.A.

Hunt Oil Company Of Peru L.L.C.

Karoon

Pluspetrol Perú Corporation S.A.

Transportadora Del Gas Del Perú (Tgp)

Compañía Operadora De Gas Del Amazonas S.A.C. (Coga)

BOLIVIA

La economía de Bolivia tiene su base principal en la extracción y la explotación de recursos naturales, dentro de ellos petroleros. Bolivia posee las segundas mayores reservas más importantes de gas natural en América del Sur aunque estas todavía no alcanzan aun al 1% del total de las reservas mundiales. Dichas reservas se constituyen hoy por hoy en fuente de un amplio debate nacional respecto a su utilización futura. Cabe mencionar que Bolivia es el cuarto mayor productor de gas natural de América Latina (solo después de México, Argentina y Venezuela), así como también Bolivia es el octavo mayor productor de petróleo en América Latina.

Actualmente la economía boliviana es la décima cuarta economía de América Latina en términos de producto interno bruto (PIB) nominal, y la décima tercera en cuanto al PIB a precios de paridad de poder adquisitivo (PPA).

Según la CEPAL, el FMI y el BM, del año 2009 al 2016, Bolivia lideró en el crecimiento económico de América Latina, creciendo a un ritmo mayor de 3,4 %, 5,5 %, 4,8 % y 4,3% anual y respectivamente en relación al tamaño de su producto interno bruto.

Se continuó con el seguimiento de 11 empresas en Bolivia, establecidas en la bitácora:

- A-Evangelista Ingeniería Construcciones Bolivia S.A.
- Ingeniería Y Servicios Técnicos Ltda. I.S.T.
- Oil Industry Supply And Service Co

- Agencias Generales S.A.
- Confipetrol S.A.
- Compañía De Servicios Y Operaciones Petroleras - (Copetrol Srl.)
- Hoerbiger De Bolivia S.A.
- Inesco
- Mentor
- Exterran Bolivia Srl.
- Equipetrol Bolivia

Apoyo de ProColombia

Durante el proceso de seguimiento de las empresas de Perú y Bolivia mencionadas en el sector Oil and gas, INDUSTRIAS LAVCO no contó con los resultados esperados en el proceso, nunca hubo respuesta positiva por parte de las empresas; su respuesta siempre fue, “nosotros revisaremos el brochure de su empresa y nos comunicaremos en caso de necesitar alguno de sus productos” ó “en este momento la compañía no tiene contratos, por lo tanto, no se está llevando a cabo ninguna actividad.

Se contactó a cada encargado de las empresas y se llevó a cabo el seguimiento de estas con llamadas telefónicas y mensajes por correo electrónico, con el fin de abrir puertas comerciales en dichas empresas para crear nuevos clientes y ampliar la comercialización de la línea industrial de LAVCO.

Debido al negativo resultado, se contó con el apoyo de ProColombia para así lograr un acercamiento de contacto con las empresas de interés y lograr la meta propuesta. ProColombia, contactó la ayuda de funcionarios estatales de Perú y Bolivia, para realizar

un acercamiento a las empresas y lograr agendar citas para realizar la correría propuesta por gerencia de INDUSTRIAS LAVCO en el mes de julio.

Se llevó a cabo una teleconferencia con el funcionario estatal de Perú y Bolivia, se le explico el perfil de LAVCO, sus actividades, productos, marcas que se manejan, certificados con que se cuenta, países a los que se exporta, la tecnología y laboratorios que se usa dentro de la empresa, finalmente se le recalcó el mercado objetivo al que se quiere llegar, se le comento el proceso que se realizó con las empresas y el resultado obtenido. Se entregó la bitácora que se estaba manejando en LAVCO y se estipularon compromisos de ambas partes, para empezar a trabajar en el nuevo proceso.

Adicional a las empresas contactadas por INDUSTRIAS LAVCO, ProColombia agrego más empresas de Perú y Bolivia del sector Oil and Gas, para continuar con el seguimiento y probablemente ampliar la cantidad de clientes.

Para Perú se incluyó 29 empresas en la bitácora, quedando un total de 39 empresas. Las empresas incluidas fueron:

Gran Tierra Energy

Weatherford Del Peru Srl

Pacific Exploration & Production

Corpesa - Corporación Petrolera S.A.

Confipetrol / Confiskanska

Savia Peru S.A.

Serpetbol Perú

Schlumberger Del Peru S.A.

Baker Hughes Int. Oper. Del Peru S.A.

Exxonmobil Del Peru S.R.L.

Gases Del Pacifico

Repsol

Sonatrach Perú Corporation S.A.

Aguaytia Energy Del Perú S.R.L / Oroazul

Cnpc Perú - Corporación Nacional De Petróleo De China

Perú Lng

Petro Perú

Sk Innovation

Techint Perú

Calidda - Gas Natural De Lima Y Callao S.A.

Gascop S.A.

Grupo Cobra Perú

Hpo Corp.

Maple Gas - Petroleos De La Selva

Olympic Peru Inc Sucursal Del Perú

Sapet Development Perú

South American Drilling S. A. C.

Tecpetrol Del Perú

Petrex

Para Bolivia se incluyó 13 empresas en la bitácora, quedando un total de 24 empresas.

Las empresas incluidas fueron:

Oxxy / Vintage Petroleum Boliviana Ltd.

Tecpetrol De Bolivia

Bg Bolivia - Shell

Bolinter Limitda

Gazprom

Panamerica Energy - Pae E&P Bolivia Limited Suc. Bolivia

Petrobras Bolivia

Repsol E&P Bolivia S.A.

Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (Ypfb)

Gas To Liquid International

Pluspetrol Bolivia

Serpetbol Bolivia

Total E&P Bolivie Suc. Bolivia

Mientras ProColombia se encargó de verificar los perfiles establecidos en la bitácora de las empresas y en especial los encargados de las áreas de compras, abastecimiento y mantenimientos. Adicional a esto, se añadieron más contactos que ellos adicionaron en la bitácora y corroborar la información establecida en la bitácora realizada por INDUSTRIAS LAVCO, se realizó la inscripción en cada una de las empresas (nuevas y ya establecidas) para llegar a ser un posible proveedor de ellos, esto se hizo mediante la página oficial de las empresas y por correos electrónicos donde se les informó el interés hacia ellos y se solicitó un formulario de inscripción para un posible registro. Este requisito es necesario para poder agendar y asistir a una empresa en Perú y Bolivia. Finalmente en Julio, ProColombia, dio respuesta a lo propuesto meses antes, y agendó algunas citas para presentar la compañía de

INDUSTRIAS LAVCO en Perú y Bolivia, pero desafortunadamente, este proceso tuvo que detenerse, debido a que la correría (visita) a estos países, se pospuso y se realizará en unos meses.

4.2.2 Realizar licitaciones (compras públicas) en Estados Unidos

Objetivo general

Incursionar en el contexto de las compras públicas en Estados Unidos, generando gran participación en ella, creando experiencia para la empresa y a la vez generando ampliar los clientes en dicho país.

Objetivos específicos

- Participar indirectamente en las compras públicas que realizan empresas estadounidenses al Estado.
- Establecer respectivos contratos para la empresa dentro del mismo contexto.
- Buscar nuevos clientes.
- Crear una lista de empresas potenciales y no potenciales para Lavco.

Las compras públicas son los procesos por los cuales las personas naturales y jurídicas ofrecen sus bienes y servicios al Estado. Este contexto es de gran importancia en las economías nacionales, especialmente en los países en desarrollo. En América Latina este tema ha cobrado una relevancia significativa, sobre todo por la incidencia del gasto público en la economía y el crecimiento de los países de la región. Las diversas reformas que han experimentado las leyes y procedimientos han incorporado no solo nuevas herramientas tecnológicas, sino una serie de ajustes a nivel operacional, buscando optimizar los trámites de contratación para convertirlos en procesos transparentes y confiables.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) representan el principal oferente en materia de bienes y servicios, lo cual es un factor importante para garantizar el diseño de políticas para su inserción en las compras públicas.

Analizando las oportunidades que se presenta al hacer partícipe de las compras públicas, INDUSTRIAS LAVCO toma la decisión de hacer parte de este contexto y ser contratista o subcontratista en Estados Unidos y así poder ampliar el volumen de ventas, creando nuevos clientes para la compañía, ya que esta es una herramienta clave para alcanzar el éxito de las acciones de la política pública, establecidos en planes de desarrollo.

En el ámbito general de las compras públicas, LAVCO cuenta con una gran ventaja y es que las compras públicas es una herramienta de desarrollo que permite incorporar a sectores vulnerables de la sociedad y a las pymes dentro del proceso económico general, por lo cual, indirectamente se puede gozar de mayores beneficios a la hora de licitar, ya que muchos programas se establecen para este tipo de países.

Con el TLC firmado con Estados Unidos, se establecieron disciplinas que eliminan barreras y permiten a las empresas colombianas el acceso al mercado de compras públicas a nivel federal y subfederal. Sin TLC no se tendría este nivel de acceso, pues la ley federal BUY AMERICAN ACT, autoriza a las autoridades públicas a adquirir bienes y servicios de proveedores extranjeros solo en determinadas situaciones, entre ellas cuando sean originarios de países con los cuales se tenga un acuerdo de compras públicas.

En cuanto a licitar directamente con Estados Unidos, es una tarea muy compleja, porque la competencia para LAVCO es inmensa, se compite con multinacionales que poseen una mayor capacidad de producción, eficiencia, experiencia y reconocimiento en el mercado, sin embargo, es un país muy atractivo por su tamaño, ya que poseen muchas necesidades y por su importancia a nivel mundial. No obstante LAVCO, desarrolló una estrategia para

acceder más fácil al mercado estadounidense y participar en las compras públicas; su estrategia es participar de las licitaciones a empresas que licitan al Estado directamente, con el fin de adquirir experiencia e ir conociendo este sector y mecanismo de trabajo y participación, y más adelante estar en la capacidad en cuanto a conocimiento y abastecimiento de productos y desarrollar otra estrategia para licitar directamente con el Estado de Estados Unidos.

El proceso de compras públicas con empresas que licitan al Estado de Estados Unidos y que se encuentran dentro del Tratado de Libre Comercio firmado entre ambos países (Colombia y Estados Unidos), se llevó a cabo una vez se realizó la inscripción y se obtuvo los códigos DUNS (identificador ante todas las empresas a nivel mundial), NCAGE (identificador solo para entidades ubicadas fuera de Estados Unidos) y NAICS (identificador de tipos de productos) y después de hacerse el registro más importante para poder participar de las licitaciones, la inscripción en la página de SAM (System for Award Management).

Se inició la búsqueda de oportunidades en www.fbo.gov (Federal Business Opportunities / Oportunidades de Negocios Federales) para la línea automotriz y la línea industrial de INDUSTRIAS LAVCO LTDA. (Inscripción válida por 1 año).

Se hizo el seguimiento durante seis meses en esta página, se realizó la búsqueda en los Estados de: Texas, Utah, Colorado, Arkansas, Nueva York, Florida, Misisipi, Puerto Rico y se descartó a Illinois, debido que LAVCO tiene un cliente en el Estado de Iowa (MELLING) y por su cercanía no se puede licitar allí, es prohibido. Dentro de la búsqueda también se realizó con fechas menores y mayores de un mes publicadas las posibles

oportunidades, finalmente la búsqueda se completó con los códigos NAICS otorgados de LAVCO:

- 331511: Iron Foundries / Fundiciones en hierro
- 331524: Aluminum Foundries (except Die-Casting) / Fundiciones en aluminio (excepto fundición a presión).
- 331529: Other Nonferrous Metal Foundries (except Die-Casting) / otras fundiciones de metales no ferrosos (excepto fundición a presión).
- 336310: Motor Vehicle Gasoline Engine and Engine Parts Manufacturing / Fabricación de Motores de Gasolina para Vehículos de Motor y Partes de Motor.

The screenshot shows the FedBizOpps.gov website interface. At the top, there's a navigation bar with links like Home, Getting Started, General Info, Opportunities, Agencies, and Privacy. Below this, there's a search section with a 'Search Tip' and a search form. The search results are displayed in a table with the following columns: Opportunity, Agency/Office/Location, Type / Set-aside, and Posted On.

Opportunity	Agency/Office/Location	Type / Set-aside	Posted On
R-APPRAISAL REPORT FOR GRAZING MARKET STUD D17PS00683 R -- Professional, administrative, and management support services	Department of the Interior Interior Business Center AQD - Washington D.C.	Solicitation / Indian Small Business Economic Enterprises	Jul 12, 2017
RFI for Data Science and Analytics with Agile DEVSECOPs HSSCCG-17-I-00019 D -- Information technology services, including telecommunications services	Department of Homeland Security Citizenship & Immigration Services USCIS Contracting Office	Sources Sought (Modified)	Jul 12, 2017
SolarWinds F4FDSD7172A001	Department of the Air Force Air Force Materiel Command	Special Notice	Jul 12, 2017

Figura 14 Página oficial Fed Biz Opps, búsqueda de oportunidades para Lavco (licitaciones en Estados Unidos)

Tomado de <https://www.fbo.gov/?s=opportunity&mode=list&tab=list>

Durante el seguimiento de esta búsqueda de oportunidad de negocios para LAVCO en Estados Unidos, el resultado siempre fue el mismo (negativo), no se encontró la oportunidad de participar en compras públicas, debido a que ninguna empresa licitó el mercado que Lavco ofrece.

Dentro de los Estados mencionados anteriormente, se encontró una lista de empresas que licitan directamente a Estados Unidos, que es a donde INDUSTRIAS LAVCO quiere llegar primero. Se tomó el nombre de las empresas que aparecen, y se realizó una investigación y depuración de datos.

Se creó una bitácora para llevar un seguimiento oportuno y ordenado. En esta se buscó el perfil de las empresas, sector al que pertenecen (automotriz o industrial), dirección (ubicación y ciudad donde se encuentran), contacto telefónico y algunos correos, productos y página web. Una vez hallado el contacto se realizó las llamadas telefónicas y se envió correos electrónicos hallados en la web, presentando a LAVCO. Pero ni las llamadas ni los correos fueron contestados, no se logró contacto con ningún responsable del área de compras, abastecimiento o mantenimiento de las empresas; en ocasiones salió la llamada, se habló con la recepcionista de la empresa y luego con un supuesto encargado del área de compras, recibió la llamada pero colgaban al rato o aparentemente se caía la llamada, se insistió nuevamente y no éramos atendidos. Por lo cual el resultado de esta búsqueda también fue negativo. Al realizar el sondeo e investigación de las empresas se determinó cuáles podrían ser clientes potenciales y no potenciales de LAVCO.

Se realizó el seguimiento a treinta y una empresas de Estados Unidos. Las empresas a las que se realizó el seguimiento fueron:

- Texas:

- a. Roll-Royce Marine North America Inc. (cliente potencial)
- b. 3t Federal Solutions LLC (cliente potencial)
- c. General Aviation Industries, Inc. (cliente potencial)
- d. Aviall Services, Inc. (cliente no potencial)
- e. General Dynamics Ordnance And Tactical Systems, inc. (cliente potencial)
- f. Dixie Air Parts Supply, Inc. (cliente potencial)
- g. Hdt Vehicle Component Sales, Inc (cliente potencial)
- Utah:
 - a. Mayer Alloys Corporation (cliente potencial)
 - b. Caterpillar Inc. (cliente no potencial)
 - c. Mitchell Aircraft Expendables, L.L.C. (cliente no potencial)
 - d. West Side Tractor Sales CO. (cliente no potencial)
 - e. Cavanaugh Government Group, LLC (cliente potencial)
- Florida:
 - a. Solution One Maritime, LLC (cliente no potencial)
 - b. Fluid Mechanics, Inc. (cliente no potencial)
 - c. Jet link, Inc. (cliente potencial)
 - d. Pall Aeropower Corporation (cliente no potencial)
 - e. Filter Pure Systems, Inc. (cliente no potencial)
 - f. Atlantic Environmental Systems, Inc (cliente no potencial)
 - g. Cme Arma, Inc. (cliente potencial)
- Nueva York:
 - a. Sabin Metal Corporation (cliente potencial)
 - b. Transaero, inc. (cliente no potencial)

- c. Arkwin Industries, Inc. (cliente no potencial)
- d. Pioneer Industries, Inc. (cliente potencial)
- e. McGard, LLC
- Colorado:
 - a. Je Hurley Construction, Inc. (cliente no potencial)
 - b. Woodward, Inc (cliente no potencial)
 - c. Western Heritage Company Inc (cliente no potencial)
 - d. Hardware Components LLC (cliente no potencial)
- Arkansas:
 - a. Hardware Components LLC (cliente no potencial)
- Misisipi:
 - a. Eaton Aerospace LLC (cliente potencial)
 - b. Pemco-Naval Engineering Works, Inc. (cliente potencial)

En su mayoría el listado de empresas que licitan al Estado (dentro de las empresas firmadas en el TLC) pertenecen al sector industrial, excepto por Roll-Royce Marine North America Inc, Cavanaugh Government Group, LLC y Pall Aeropower Corporation.

A pesar de que aún no se pudo contactar con algún funcionario de las empresas, la clasificación de clientes potenciales y no potenciales se determinó por su perfil y en especial por los productos que ofrece la compañía. Es importante seguir haciendo seguimiento a las empresas en general (y seguir buscando en la página www.fbo.gov), debido a que aún no se sabe qué tipo exactamente de material y/o producto buscan las empresas, cabe la posibilidad que al descartar alguna empresa por el sondeo realizado LAVCO pueda ofrecerle algún producto.

4.2.2.1 Búsqueda de nuevas alternativas. Debido al resultado negativo en la búsqueda de oportunidad de negocios para la participación de compras públicas a Estados Unidos por parte de LAVCO, se buscó alternativas para acercarse al mercado estadounidense y crear nuevos clientes a la compañía.

Generalmente se encontró que para acercarse al mercado estadounidense es necesario hacerlo por medio de un intermediario autorizado para hacer la relación entre ambas partes o contar con oficinas en el país, lo cual se descartó esta posibilidad.

Otra opción que se encontró, fue realizar la inscripción a MYFLORIDAMARKETPLACE, para licitar con el Estado de Florida. Esta inscripción es totalmente gratuita.

MYFLORIDAMARKETPLACE, es el sistema electrónico para el proceso de obtención de oportunidades de negocios entre los proveedores y las Entidades gubernamentales de Florida (realizar las compras al Estado solamente de Florida (en Estados Unidos), sistema en operación por más de 10 años, ha ganado premios por ser centralizado, es decir, se puede interactuar las entidades del gobierno y los vendedores, dando las estrategias y el soporte necesario para que la personas interesada en hacer negocios con el estado de florida, pueda hacerlo. Los interesados en hacer negocios con el Estado de Florida, deben visitar la página de recursos para proveedores.

Al hacer la inscripción en la página se debe contar con ciertos requisitos, las empresas que se encuentran fuera de Estados Unidos debe hacer otro proceso anexo y contar con el requisito principal que es un código EIN, de lo contrario no se puede hacer el registro. Este código se solicita en la página WWW.IRS.GOV.

Se realizó el siguiente proceso:

Paso 1: Ingresar a <https://www.irs.gov/>

Paso 2: Dar click en APPLY FOR EIN

https://www.irs.gov

Subscriptions Language Information For... Search Advanced

Filing Payments Refunds Credits & Deductions News & Events Forms & Pubs Help & Resources for Tax Pros

File Your Tax Return Get Your Refund Status Pay Your Tax Bill IRS.gov En Español

Forms and Pubs

- 1040 2290
- 1040EZ Pub 17
- W-4 W-7
- W-9 Tax Table
- 1099-MISC Find Forms
- More ...

Hot Topics

- Tax withholding calculator
- Fix a mistake on your tax return
- Form 2290: Don't miss the deadline
- Electronic filing options
- Affordable Care Act
- More ...

Tools

- Get answers to your tax questions
- Free File tax software
- Apply for an online payment plan
- Get a tax transcript
- Apply for an EIN
- More ...

Filing & Payment

where's my refund? freefile e-file EFTPS

News

- 2017 IRS Nationwide Tax Forums
- PTIN System Reopening
- New Features to Taxpayers Online Account
- Watch for Summertime Scams
- More ...

Scams

Is the IRS Calling? ITIN Renewal Student Tools Exempt Orgs

TAXES + SECURITY TOGETHER

Watch for summertime scams

Review the telltale signs of some current schemes, and determine if it's truly the IRS. Tax Scams/Consumer Alerts

Check the most recent IRS alerts on tax scams.

Even with private debt collection, you shouldn't receive Taxes, Security, Together. We all have a role to play in protecting your data.

The IRS, the states and the tax industry work together to protect your tax accounts. If nothing is due, you typically wouldn't be contacted by IRS or a private firm.

Social Media

Getting Married?

YouTube Twitter Facebook Instagram

mall-businesses-self-employed/apply-for-an-employer-identification-number-ein-online

Figura 15 Página principal de IRS

Tomado de <https://www.irs.gov/>

Paso 3: Click en APPLY ONLINE NOW

https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/apply-for-an-employer-identification-number-ein-online

Subscriptions Language Information For...

Search Advance

Filing Payments Refunds Credits & Deductions News & Events Forms & Pubs Help & Resources for Tax Pros

Corporations Partnerships International Businesses Small Businesses & Self-Employed

Apply for an Employer Identification Number (EIN) Online

Hours of operation: Monday through Friday 7 a.m. to 10 p.m. Eastern Time

1 Determine Your Eligibility...

- You may apply for an EIN online if your principal business is located in the United States or U.S. Territories.
- The person applying online must have a valid Taxpayer Identification Number (SSN, ITIN, EIN).
- You are limited to one EIN per [responsible party](#) per day.

2 Understand the Online Application...

- You must complete this application in one session, as you will not be able to save and return at a later time.
- Your session will expire after 15 minutes of inactivity, and you will need to start over.

3 Submit Your Application...

- After all validations are done you will get your EIN immediately upon completion. You can then download, save, and print your EIN confirmation notice.

Apply Online Now

Return due dates provided on CP575 notices
Due to a change in return due dates for Partnerships and certain Corporations, your CP575 notice may be incorrect for tax periods

Small Business/Self-Employed Topics

- A-Z Index for Business
- EINs
- Forms & Pubs
- Industries/Professions
- Online Learning
- Operating a Business
- Self-Employed
- Starting a Business

Related Topics

- State and Federal Online Business Registration
- Online EIN: Frequently Asked Questions

Figura 16 Aplicar

Tomado de <https://www.irs.gov/>

Paso 4: click en ACEPTAR y luego en BEGIN APPLICATION

https://sa.www4.irs.gov/modiein/individual/index.jsp

IRS.gov

EIN Assistant

Important Information
Use this assistant to apply for an EIN.
[Do I need an EIN?](#)
[Do I need a new EIN?](#)

About the EIN Assistant

- You must complete this application in one session, as you will not be able to save and return at a later time.
- For security purposes, your session will expire after 15 minutes of inactivity, and you will need to start over.
- You will receive your EIN immediately upon verification. [When will I be able to use my EIN?](#)
- If you wish to receive your confirmation letter online, we strongly recommend that you install [Adobe Reader](#) before beginning the application if it is not already installed.

Restrictions

- Effective May 21, 2012, to ensure fair and equitable treatment for all taxpayers, the Internal Revenue Service will limit Employer Identification Number (EIN) issuance to one per [responsible party](#) per day. This limitation is applicable to all requests for EINs whether online or by phone, fax or mail. We apologize for any inconvenience this may cause.
- If a [third party designee](#) (TPD) is completing the online application on behalf of the taxpayer, the taxpayer must [authorize the third party](#) to apply for and receive the EIN on his or her behalf.
- The business location must be within the United States or [U.S. territories](#).
- Foreign filers without an Individual Taxpayer Identification Number (ITIN) cannot use this assistant to obtain an EIN.
- If you were incorporated outside of the United States or the U.S. territories, you cannot apply for an EIN online. Please call us at 267-941-1099 (this is not a toll free number).

Begin Application >>

If you are not comfortable sending information via the Internet, download the [Form SS-4](#) PDF file and the instructions for alternative ways of applying.

IRS Privacy Policy

sa.www4.irs.gov dice:

THIS U.S. GOVERNMENT SYSTEM IS FOR AUTHORIZED USE ONLY!
Use of this system constitutes consent to monitoring, interception, recording, reading, copying or capturing by authorized personnel of all activities. There is no right to privacy in this system. Unauthorized use of this system is prohibited and subject to criminal and civil penalties, including all penalties applicable to willful unauthorized access (UNAX) or inspection of taxpayer records (under 18 U.S.C. 1030 and 26 U.S.C. 7213A and 26 U.S.C. 7431).

Acceptar

Apply for New EIN | Exit

Figura 17 Continuar con el proceso

Tomado de <https://www.irs.gov/>

Paso 5: seleccionar el perfil correcto, en este caso: SOLE PROPRIETOR, y CONTINUE

The screenshot shows the IRS EIN Assistant interface. The URL is <https://sa.www4.irs.gov/modiein/individual/legal-structure.jsp>. The page title is "EIN Assistant". The progress bar shows "Your Progress: 1. Identify 2. Authenticate 3. Addresses 4. Details 5. EIN Confirmation". The main heading is "What type of legal structure is applying for an EIN?". Below this, it says "Before applying for an EIN you should have already determined what type of legal structure, business, or type of organization is being established." and "Choose the type you are applying for. If you don't see your type, select 'View Additional Types.'". The options are:

- Sole Proprietor** (selected): Includes individuals who are in business for themselves and household employees.
- Partnerships**: Includes partnerships and joint ventures.
- Corporations**: Includes S corporations, personal service corporations, real estate investment trusts (REIT), regulated investment conduits (RIC), and settlement funds.
- Limited Liability Company (LLC)**: A limited liability company (LLC) is a structure allowed by state statute and is formed by filing articles of organization with the state.
- Estate**: An estate is a legal entity created as a result of a person's death.
- Trusts**: All types of trusts including conservatorships, custodianships, guardianships, irrevocable trusts, revocable trusts, and receiverships.
- View Additional Types, Including Tax-Exempt and Governmental Organizations**: If none of the above fit what you are establishing, there are several others to choose from.

 A green arrow points to the "Sole Proprietor" option. At the bottom, there are buttons for "<< Back" and "Continue >>". A second green arrow points to the "Continue >>" button. On the right, there is a "Help Topics" section with a link: "What if I do not know what type of legal structure or organization to choose?".

Figura 18 Sole Proprietor y Continuar

Tomado de <https://www.irs.gov/>

Paso 6: confirmar selección anterior (CONTINUE)

The screenshot shows the IRS EIN Assistant interface. The URL is <https://sa.www4.irs.gov/modiein/individual/confirm-entity.jsp>. The page title is "EIN Assistant". The progress bar shows "Your Progress: 1. Identify 2. Authenticate 3. Addresses 4. Details 5. EIN Confirmation". The main heading is "Please confirm your selection.". Below this, it says "Confirm your selection of Sole Proprietor as the type of structure applying for an EIN." and "What it is...". The options are:

- A sole proprietorship is a business owned by one individual.
- A sole proprietor can be a self-employed individual or an independent contractor.
- All business income and expenses are reported on the individual's federal income tax return.
- A sole proprietor may or may not have employees.

 IMPORTANT: A sole proprietor may have only one EIN, regardless of the number of businesses you own or operate. If you already have an EIN, you must use that number for all of your sole proprietor businesses.

 What it is not...

- The business cannot be incorporated or registered with the state as a limited liability company (LLC).

 If you need to change your type of structure, we recommend that you do so now, otherwise you will have to start over and re-enter your information. Additional help may be found by reviewing all types of organizations and structures before making your selection.

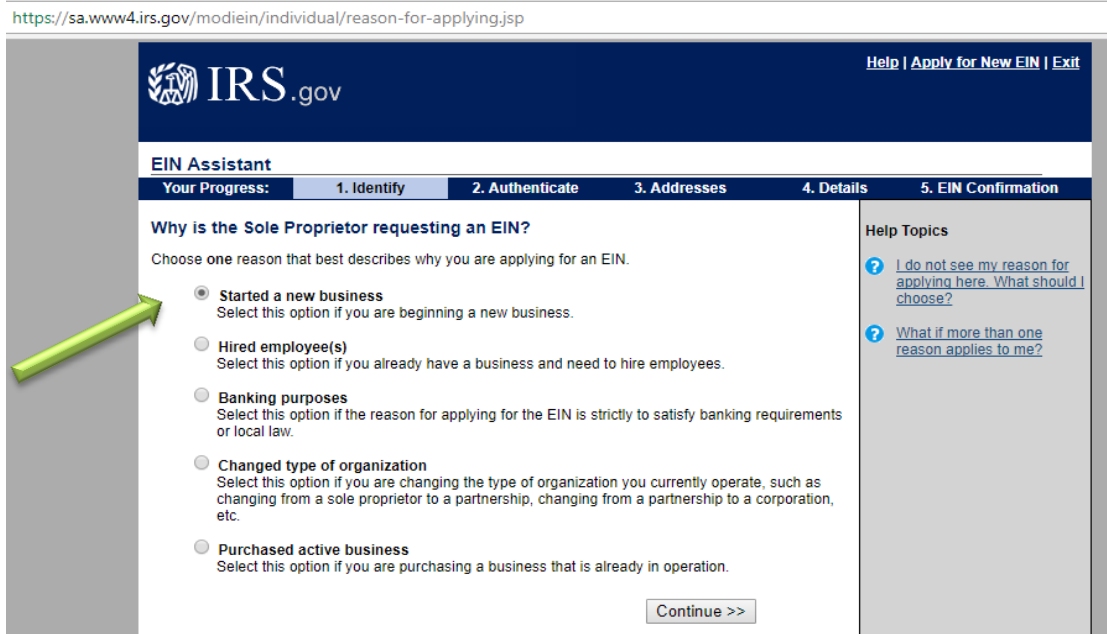
 At the bottom, there are buttons for "<< Change Type" and "Continue >>". A green arrow points to the "Continue >>" button.

Figura 19 Continuar

Tomado de <https://www.irs.gov/>

Paso 7: Seleccionar lo que se está buscando, en este caso: Started A New Business

<https://sa.www4.irs.gov/modiein/individual/reason-for-applying.jsp>



IRS.gov Help | Apply for New EIN | Exit

EIN Assistant

Your Progress: 1. Identify 2. Authenticate 3. Addresses 4. Details 5. EIN Confirmation

Why is the Sole Proprietor requesting an EIN?

Choose one reason that best describes why you are applying for an EIN.

- ☒ **Started a new business**
Select this option if you are beginning a new business.
- ☐ **Hired employee(s)**
Select this option if you already have a business and need to hire employees.
- ☐ **Banking purposes**
Select this option if the reason for applying for the EIN is strictly to satisfy banking requirements or local law.
- ☐ **Changed type of organization**
Select this option if you are changing the type of organization you currently operate, such as changing from a sole proprietor to a partnership, changing from a partnership to a corporation, etc.
- ☐ **Purchased active business**
Select this option if you are purchasing a business that is already in operation.

Continue >>

Help Topics

- [I do not see my reason for applying here. What should I choose?](#)
- [What if more than one reason applies to me?](#)

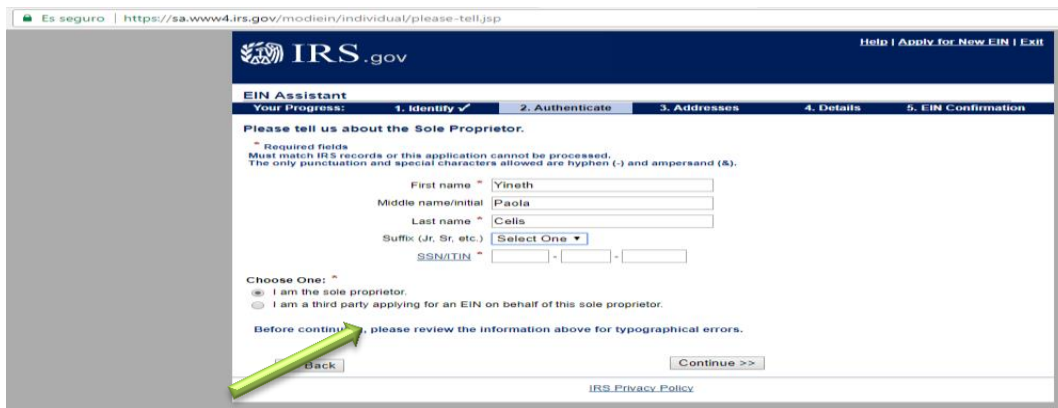
Figura 20 Click en Empezar un nuevo negocio

Tomado de <https://www.irs.gov/>

Paso 8: Paso final, se debe completar los datos.

Para terminar el registro de la solicitud de EIN, se debe solicitar el registro del código ITIN; este código tiene un costo de 150 USD, y sin este código no se puede continuar con el proceso de inscripción en MYFLORIDAMARKETPLACE, por lo tanto, no se continuó con el proceso de inscripción, porque LAVCO no pagará ningún costo.

Es seguro | <https://sa.www4.irs.gov/modiein/individual/please-tell.jsp>



IRS.gov Help | Apply for New EIN | Exit

EIN Assistant

Your Progress: 1. Identify ✓ 2. Authenticate 3. Addresses 4. Details 5. EIN Confirmation

Please tell us about the Sole Proprietor.

* Required fields
Must match IRS records or this application cannot be processed.
The only punctuation and special characters allowed are hyphen (-) and ampersand (&).

First name * Yineth

Middle name/initial Paola

Last name * Celis

Suffix (Jr, Sr, etc.) Select One ▼

SSN/ITIN * [] - [] - []

Choose One: *

- ☒ I am the sole proprietor.
- ☐ I am a third party applying for an EIN on behalf of this sole proprietor.

Before continuing, please review the information above for typographical errors.

Back Continue >>

IRS Privacy Policy

Figura 21 Finalizar proceso

Tomado de <https://www.irs.gov/>

4.2.2.2 RENOVACIÓN SAM (*System for Award Management*). El registro en SAM para INDUSTRIAS LAVCO, se hizo el año pasado el 18/noviembre/2016. Para las empresas que realizaron la inscripción el año pasado en los meses de octubre y noviembre, es necesario realizar la renovación antes del mes de julio de 2017, según un comunicado de la página (llegó al correo industrial).

Se llamó a Estados Unidos a Florida al número 1-888-299-8266, se habló con un funcionario estatal y se pidió hacer el registro de renovación con optimización y registro de datos de marketing (Registration Renewal with optimization and marketing Database Registration) para la empresa INDUSTRIAS LAVCO LTDA, él solicitó el código CAGE (SBUZ9) y el código DUNS (880999941) de la empresa, inmediatamente enviaron un link para así realizar la renovación.

La renovación de SAM para INDUSTRIAS LAVCO, se realiza en la página <https://www.fedbizaccess.us/services/sam-registration/>, pero esta renovación tiene un costo USD\$500, USD\$600, USD\$1500 o USD\$1800, según el perfil y tiempo (años) que la empresa escoge.

La renovación de SAM es gratis únicamente por un (1) año, por ende no se realizó el nuevo registro, LAVCO no está dispuesto a realizar este tipo de pagos. Realmente no es necesario hacer el debido pago y renovación, debido a que si la empresa quiere mirar las oportunidades de negocio en las compras públicas con el Estado, se puede hacer gratis en la página www.fbo.gov, no es necesario estar inscritos, esto lo puede realizar cualquier empresa. La renovación se hace para aplicar a las empresas en cuanto a las compras públicas directamente desde la página.

4.2.3 Investigación de mercado y búsqueda de clientes de todas las fundidoras en Colombia

Objetivo general

Realizar una investigación de mercado, haciendo un sondeo de todas las fundidoras que se encuentren en Colombia, con el fin de llevar un registro en INDUSTRIAS LAVCO.

Objetivos específicos

- Averiguar empresas fundidoras en Colombia
- Crear el perfil de las empresas
- Averiguar su ubicación (localidad y dirección) y teléfonos
- Saber qué tipo de material funden dichas empresas
- Averiguar si las empresas entregan certificados y qué tipo de certificado

El tema de las fundiciones es muy antiguo, es uno de los procesos más comunes que se conoce en el mundo. Se realiza un proceso de fabricación de piezas, comúnmente metálicas, se funde el material y se introduce en una cavidad llamada molde, donde se solidifica. El proceso más conocido es la fundición en arena. Por ser ésta un material refractario muy abundante en la naturaleza y que, mezclada con arcilla, adquiere cohesión y moldeabilidad sin perder la permeabilidad que posibilita evacuar los gases del molde al tiempo que se vierte el metal fundido.

Para la fundición con metales como el hierro o el plomo, que son significativamente más pesados que el molde de arena, la caja de moldeo es a menudo cubierta con una chapa

gruesa para prevenir un problema conocido como "flotación del molde", que ocurre cuando la presión del metal empuja la arena por encima de la cavidad del molde, causando que el proceso no se lleve a cabo de forma satisfactoria.

Etapas del proceso: diseño del modelo; fabricación del modelo; moldeo; fusión y colada; limpieza y acabado.

Dentro de la fundición se encuentra: aleaciones ferrosas (fundiciones de acero, hierro maleable y de hierro gris) y no ferrosas (fundiciones de aluminio y a base de cobre).

INDUSTRIAS LAVCO, se dedica a la fundición de materiales ferrosos como: Hierro gris, nodular, bronce y excepto el aluminio que pertenece a materiales no ferrosos.

El mercado objetivo para la investigación de mercado y sondeo de empresas fundidoras fue realizado en Colombia, este sector es muy amplio y diverso con la misma industria de bienes y servicios.

La técnica de la fundición en Colombia llegó y se desarrolló con la venida de los europeos, que infundieron su tradición metalúrgica, fomentándose en la época de la Gran Colombia, un grupo franco colombiano estableció ferrerías en los departamentos de Boyacá y Cundinamarca. La primera compañía estuvo en manos de Jacobo Wiesner, en Pacho Cundinamarca. Cuando esta compañía paso a manos de colombianos en 1831, tomó el nombre de Compañía de Elaboración de Hierro, la cual tuvo épocas de prosperidad, y junto a otras industrias lograron un gran desarrollo en Bogotá; luego esta compañía tuvo problemas por una guerra civil. Con el tiempo se empezó a instalar más empresas de estas, unas fracasaron por su mala calidad y otras progresaron en esa época.

Para el año 1941, los empleados en la fundición no llegaban a 1000 hombres, y la ubicación geográfica era dispersa, con un promedio de 10 hombres por fundición. Con el comienzo de la industrias automotriz entre los años 50 y 60, se da mayor importancia a la

fundición, ya que la fundición de piezas fue en serie, así la fundición creció cuantitativamente e incorporó nuevas técnicas (especialmente en Medellín), de igual manera se ha ido perfeccionando la producción de maquinaria.

Hoy en día la fundición sigue siendo un renglón disperso, por todas las principales ciudades del país, en forma de medianos y pequeños talleres. En Colombia existen más de cien prestigiosas fundiciones (entre pequeñas y medianas).

Por ende, se identificó todo tipo de fundidoras en Colombia, con la ayuda de la web, se halló un total de 189 empresas. A todas estas se realizó un perfil, con nombre de la compañía, su ubicación (ciudad y dirección), sus números telefónicos, algunas personas responsables de las empresas, material que se funde, su página web (si la empresa cuenta con ella), y finalmente si otorgan o no certificados a la hora de entregar el material y qué tipo de certificados entregan.

Luego de obtener información básica como nombre y números de las empresas, se realizó un sondeo, llamando, con el fin de averiguar lo mencionado anteriormente. Algunos de los números encontrados en internet, están erróneos (fuera de línea o pertenecen a casas de familia). Pero finalmente se logró la meta propuesta y se pudo hacer la respectiva investigación (tipo de material que funden y certificados). La investigación se dejó estipulada en una bitácora.

4.2.4 Investigación de mercado y búsqueda de clientes de Diesel pesado en la Costa Caribe Colombiano. En la línea automotriz (camisas para motores automotrices) de INDUSTRIAS LAVCO, se trabajan dos líneas: gasolina y diésel.

1. Gasolina, la comercialización de estas camisas equivale a un 70% es de exportación y el 30% es nacional. El mercado en esta línea son los vehículos como automóviles (marca

Chevrolet, Mazda, etc.). se elabora camisas secas, son sencillas de hacer y no requieren tanto trabajo en su elaboración.

2. Diésel, en esta línea la comercialización es de un 20% es exportación y un 80% nacional. El mercado de esta línea son motores pesados, es decir, paracamiones, camiones muy grandes, las marcas que LAVCO maneja en esta línea son: DETROIT, INTERNATIONAL, CUMMINS, MACK (marcas mas comerciales en Colombia). Este es el mercado que se quiere llegar en Colombia.

Objetivo general

Investigar y analizar, mediante un estudio de mercado cómo se encuentra el mercado de camisas para motors diésel pesado en la Costa de Colombia, para incursionar en el mercado.

Objetivos específicos

- Hacer una investigación de mercado de cómo se encuentra el sector de camisas para motores en la Costa de Colombia.
- Depurar la información
- Presentar a LAVCO
- Mostrar interés de la compañía hacia ellos
- Enviar información de la empresa
- Conseguir clientes

Actualmente hay un gran mercado en este sector en la costa de Colombia, debido al movimiento que se está realizando gracias a las concesiones en la ruta del sol.

Hay muchas empresas que importan estas piezas porque no tienen conocimiento de la marca de INDUSTRIAS LAVCO, porque a pesar que es la línea que más se produce en la empresa (aproximadamente 20.000 unidades, de las 37.000 que se puede producir al mes), no se presenta un gran impulso para comercializarse a todos los mercados colombianos.

Se realizó una investigación de mercado de camisas para motores diésel pesados en la costa de Colombia, con el fin de saber se encuentra este sector y así buscar clientes para INDUSTRIAS LAVCO.

Las ciudades que pertenecen a la costa de Colombia son: Barranquilla, Cartagena de Indias, Soledad, Santa Marta, Valledupar, Montería, Sincelejo y Riohacha.

La investigación se realizó con información hallada en la página web. Primeramente se investigó sobre las empresas en este sector, se tomó el número telefónico de estas y se hizo la llamada.

Se preguntó por el encargado de compras de la empresa, a esta persona se le presentó a LAVCO como una empresa productora y comercializadora de camisas para motores automotrices. El sondeo y/o investigación que se realizó fue:

- a. Se confirmó si la empresa comercializa camisas para motores de diésel pesado.
- b. Qué tipo de marcas comercializa la empresa
- c. Confirmar si importan o compran en el mercado local
- d. Preguntar si actualmente estarían interesados en recibir información sobre precios y especificaciones de la camisa que ofrece LAVCO.
- e. Se pidió referencias sobre otras empresas que conozcan que estén interesados en los productos de LAVCO.

Se depuró la información en una bitácora, se halló 49 empresas, de las cuales a cinco de ellas se envió la información de LAVCO, porque estaban interesados en conocer más acerca de la empresa.

5. Marco conceptual y normativo

5.1 Marco normativo

-ProColombia; organización encargada de la promoción comercial de las exportaciones no tradicionales, el turismo internacional y la Inversión Extranjera en Colombia. A través de la red nacional e internacional de oficinas, se brinda apoyo y asesoría integral a los empresarios nacionales, mediante servicios dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, buscando la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios.

-Trade Map; proporciona en forma de tablas, gráficos y mapas - indicadores de desempeño exportador, de demanda internacional, de mercados alternativos y de mercados competitivos, así como un directorio de empresas importadoras y exportadoras. Trade Map cubre 220 países y territorios y 5300 productos del Sistema Armonizado. Los flujos comerciales mensuales, trimestrales y anuales están disponibles desde el nivel más agregado hasta el nivel de línea arancelaria

-SAM (System for Award Management); es un portal de todo el gobierno que está consolidando las capacidades de múltiples sistemas y fuentes de información utilizados por el Gobierno Federal en la realización de los procesos de adquisición y asistencia financiera (que incluye subvenciones y acuerdos de cooperación). Es la base de datos principal proveedor para el Gobierno Federal de los EE.UU.

-Federal Business Opportunities / Oportunidades de Negocios Federales; ofrece una base de datos de oportunidades que agrupa listados de muchas agencias gubernamentales diferentes. Este sitio está destinado específicamente a las empresas que están interesadas en obtener contratos con el Gobierno Federal de los Estados Unidos.

-MYFLORIDAMARKETPLACE, es el sistema electrónico para el proceso de obtención de oportunidades de negocios entre los proveedores y las Entidades gubernamentales de Florida (realizar las compras al Estado solamente de Florida (en Estados Unidos), sistema en operación por más de 10 años, ha ganado premios por ser centralizado, es decir, se puede interactuar las entidades del gobierno y los vendedores, dando las estrategias y el soporte necesario para que la personas interesada en hacer negocios con el estado de florida, pueda hacerlo.

5.2 Marco conceptual

-Teorías de administración; dentro de la administración se constituye un estudio en personas, tareas ambiente, durante las prácticas, estos procesos fueron de vital relevancia debido a que seguidamente se estuvo hablando con personas (en búsqueda de nuevos clientes), cumpliendo con tareas específicas, mostrando productividad en metas establecidas, en un ambiente nacional e internacional.

Una función específica e importante fue la planificación, con esta se logra óptimos niveles de rendimiento en los proyectos llevados a cabo durante la práctica. Siempre se fijó misiones y objetivos durante el desarrollo de estos, evitando operaciones inútiles y logrando excelentes resultados.

Otro factor importante que se tuvo en cuenta fue la organización, se determinó las actividades que se debían realizar para alcanzar los objetivos de los proyectos a desarrollar.

Se presentó un método y planeamiento de trabajo durante los meses, es decir, se organizó en una tabla lo que se debía trabajar durante los meses para así evitar duplicidad en los proyectos, tener mayor eficiencia, productividad y establecer mejores canales de comunicación (en este caso al hablar con personal de otras organizaciones nacionales e internacionales).

Yo como practicante recibí órdenes de una sola persona, tuve un jefe inmediato que no fue la gerente, ella siempre fue clara, no hubo confusiones y se mostró responsabilidad.

-Teorías de mercadeo; se aplicó métodos eficientes al manejo de los proyectos y coordinación en procesos de venta que la empresa ofrece a mercados específicos.

Además de esto, se realizó investigaciones de mercado nacional e internacional, buscando satisfacer las necesidades del cliente. Se realizó una planeación estratégica con el fin de atender el ambiente de estos mercados (nacional y extranjero), para finalmente realizar una venta directa de los productos otorgados por Industrias Lavco.

6. Aportes

6.1 Aportes del estudiante a la empresa

Las prácticas empresariales marcaron un nuevo reto para mi vida personal y profesional. Durante el proceso me enfrenté a la vida laboral real, adquiriendo conocimientos lucrativos para mi futuro.

Al finalizar mis prácticas en la INDUSTRIAS LAVCO LTDA. tengo por seguro que cumplí plenamente con todas las funciones asignadas, cumpliendo y respondiendo a tiempo y de la mejor manera. Siempre di lo mejor de mi en cada proceso, dejando huella y marca

en mi trabajo. Como en todo trabajo, se presenta dificultades, retos, pero de la mejor se supera cualquier obstáculo y se muestra lo mejor de cada uno.

- Búsqueda de clientes en el exterior
- Base de datos organizada de nuevos posibles clientes
- Contacto y seguimiento de empresas extranjeras
- Estudios de mercados
- Vinculación a programas ofrecidos en ProColombia
- Apoyo en el desarrollo de proyectos de internacionalización
- Asistencia a conferencias y/o seminarios y luego aplicarlos al proyecto
- Registro como proveedor en empresas de Perú y Bolivia
- Responsabilidad
- Conocimiento
- Dedicación

6.2 Aportes de la empresa al estudiante

- Capacitaciones para entrar a un mercado internacional
- Presentación de la empresa
- Conocimiento del sector metalmecánico
- Aplicación de seguimiento a empresas
- Saber cómo buscar clientes en el exterior
- Obtención de contactos importantes de la Cámara de Comercio y de ProColombia

7. Conclusiones

A pesar de la situación que actualmente se presenta en la industrias oil & gas, este es un sector clave para el desarrollo del país por su importante impacto a nivel económico. Se debe tomar decisiones para seguir incentivando las inversionistas en el sector, a pesar del desaceleramiento de producción y comercialización de estos sectores, para INDUSTRIAS LAVCO no es un impedimento para continuar con el proceso que se ha llevado a cabo y la meta de ampliar la comercialización de la línea industrial en Perú y Bolivia, pues siguen siendo mercados muy atractivos, sin embargo se debe tener en cuenta y estar a la vanguardia de los movimientos en este sector, porque si no hay una mejoría, no habrá contrataciones, se espera que se tomen medidas ante la situación que se presenta.

Sin lugar a dudas la participación de compras públicas es una gran oportunidad para encontrar nuevos clientes, ya que son ofrecimientos de las empresas y así es más fácil incursionar en un mercado tan amplio como Estados Unidos.

Es un proceso complejo y a largo plazo, pero que se debe insistir por sus múltiples beneficios para quienes salen ganadores ante las licitaciones realizadas.

Nuevos elementos son tomados en cuenta a la hora de referirse a las compras públicas, entre esos la incorporación de la pequeña y mediana empresa, el uso de recursos tecnológicos, la agricultura familiar, los elementos de sostenibilidad ambiental, las compras en situación de desastres, entre otros, y también conjuga elementos ambientales, sociales y comerciales. Estas situaciones han promovido nuevas modalidades de adquisición, que se han visto reflejadas, tanto en las reformas legislativas, como en las iniciativas internacionales y regionales sobre la materia.

Se observó mediante las llamadas e investigación realizada que los talleres de fundición no emplean tecnologías modernas, debido a las pequeñas series producidas, dado el pequeño consumo local, regional, o nacional.

En general las posibilidades de desarrollo de la fundición son amplias y en su efecto sobre el resto de las industrias es de gran importancia, con la ventaja de tener a su disposición un espacio bastante grande por cubrir, aunque para ello se necesita sacarla de su estado de obsolescencia.

Para INDUSTRIAS LAVCO, es de vital importancia ampliar su línea de producción a mercados lejanos donde no ha llegado, así se va dando a conocer la compañía a empresas que trabajan con este mercado.

Además es un mercado poco competido en Colombia, la mayoría de los productos y piezas que se compran, son traídas de otros países, y es ahí cuando se hay una oportunidad de negocio para LAVCO.

8. Referencia

Título: System for Award Management . Sitio: SAM Fecha: 30/07/2012.

<https://www.sam.gov/portal/SAM/##1>

Título: Florida department of management services. Sitio: MyFloridaMarketPlace.

Fecha: 2017.

http://www.dms.myflorida.com/business_operations/state_purchasing/myfloridamarketplace

Apéndice

Apéndice A: Bitácora de clientes potenciales y no potenciales de Perú, del sector Oil and gas (Ver en medio digital)

Apéndice B: Bitácora de clientes potenciales y no potenciales de Bolivia, del sector Oil and gas

Apéndice C: Bitácora de nuevos clientes potenciales y no potenciales de Perú y Bolivia del sector Oil and Gas por parte de ProColombia.

Apéndice D: Bitácora de clientes potenciales en Estados Unidos (licitaciones)

Apéndice E: Bitácora de fundidoras en Colombia

Apéndice F: Bitácora del sector diésel pesado en la Costa Caribe