

Informe práctica empresarial Mangueras JYC Sistema de Riego

Diana Carolina Arias Romero

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

Director

Margarita Santander Pinto

Especialista en Gerencia de Exportaciones

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2022

Agradecimientos

Agradezco a Dios principalmente por darme la bendición y sabiduría para poder ejecutar este proyecto el cual planeé a lo largo de esta etapa como estudiante. También, a mis padres por su apoyo incondicional y esfuerzo; a la empresa Mangueras JYC que me brindó la oportunidad de hacer parte de su equipo de trabajo y así afianzar mis conocimientos en el ámbito profesional, y en especial a los docentes que a lo largo de la carrera fueron un pilar importante en mi formación.

Contenido

Introducción.....	12
1. Justificación	13
2. Objetivos.....	13
2.1. Objetivo general.....	13
2.2. Objetivos específicos	14
3. Marco legal	14
4. Perfil de la empresa	16
4.1. Razón social de la empresa	16
4.2. Empresa.....	16
4.3. Objeto social de la empresa.....	16
4.4. Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato en la empresa.....	16
4.5. Misión	17
4.6. Visión	17
4.7. Valores de la empresa	17
4.8. Estructura organizacional.....	18
4.9. Descripción del producto	19
4.10. Portafolio de servicios.....	22
4.11. Ficha técnica	24
5. Cargo y funciones	25
5.1. Cargo.....	25
5.2.1. Realizar estudio de mercado para determinar país potencial de exportación	25
5.2.2. Analizar costos de exportación, cadena logística.....	25
5.2.3. Toma de pedidos	26

5.2.4. Gestionar actividades comerciales para la búsqueda de clientes internacionales	27
5.2.5. Realización del formato de cotización internacional.....	27
5.2.6. Hacer seguimientos a clientes nacionales.	27
5.2.7. Envío de muestras comerciales.	27
5.2.8. Realizar anticipos, registro y control de las órdenes de compra	27
5.2.9. Elaboración de la documentación.	28
5.2.10. Elaboración organigrama empresarial	28
6. Marco teórico	28
6.1. Análisis del mercado	28
6.2. Análisis interno.....	29
6.3. Plan de marketing	30
6.4. Análisis económico / financiero	30
6.5. Plan de desarrollo y producción	31
7. Estudio de mercados.....	31
7.1. Investigación de mercados	31
7.1.1. Planteamiento del problema u oportunidad	31
7.1.2. Análisis del sector	32
7.1.3. Análisis del mercado y selección de mercados potenciales.....	39
8. País objetivo.....	50
8.1. Ficha país objetivo	50
8.2. Perfil del consumidor	52
9. Estrategias de mercado	53
9.2. Estrategias de distribución	54
9.3. Estrategias de precios.....	55

9.4. Estrategias de promoción	56
9.5. Estrategias de comunicación	57
9.6. Estrategias de servicio.....	58
10. Aportes.....	59
10.1. Aportes del practicante a la empresa Mangueras JYC Sistema de Riego Agrícola	59
11. Conclusiones	60
Referencias	61

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Ficha de técnica manguera tipo riego</i>	24
Tabla 2. <i>Ponderación de indicadores en cada indicador dentro de las variables</i>	42
Tabla 3. <i>Matriz de Brasil</i>	44
Tabla 4. <i>Matriz de México</i>	46
Tabla 5. <i>Matriz de Perú</i>	48

Lista de figuras

Figura 1. <i>Diagrama jerárquico.....</i>	19
Figura 2. <i>Zona de fabricación.</i>	20
Figura 3. <i>Zona de almacenamiento del material</i>	20
Figura 4. <i>Perfil de la mercancía.</i>	22
Figura 5. <i>Formato de Pedido.....</i>	26
Figura 6. <i>Listado de empresas Mangueras de Riego</i>	33
Figura 7. <i>Listado de empresas Mangueras agrícolas.....</i>	34
Figura 8. <i>Listado de empresas Mangueras plásticas.....</i>	34
Figura 9. <i>Cadena de Abastecimiento de la Mangueras de Riego.....</i>	37
Figura 10. <i>Cadena de Abastecimiento de la Mangueras de Riego Propuesta</i>	38
Figura 11. <i>Principales aduanas de salida del sector.</i>	39
Figura 12. <i>Principales Países destino de las exportaciones</i>	40
Figura 13. <i>Clasificación por países mercado objetivo, mercado contingente, mercado alternativo</i>	50
Figura 14. <i>Mercado objetivo (parte 1).....</i>	50
Figura 15. <i>Mercado objetivo (parte 2).....</i>	51
Figura 16. <i>Fábrica de Mangueras Sistema de Riego Agrícola</i>	54
Figura 17. <i>Distribución a nivel internacional</i>	55

Resumen

El presente informe tiene como objetivo evidenciar de manera clara y concisa el trabajo desarrollado dentro de las funciones asignadas durante el periodo de práctica empresarial, en el área de auxiliar operativo y mercadeo de la empresa Mangueras JYC sistema de riego, empresa dedicada a la fabricación y distribución de mangueras a nivel local, regional y nacional. Durante el periodo de práctica realizada en dicha empresa, el cargo ejecutado fue el de auxiliar operativo y mercadeo, aplicando conocimientos adquiridos desde cada aula de clase, brindando apoyo acerca de los procesos de documentación y logística de los respectivos despachos. Así mismo generando ayuda en el proceso de internacionalización mediante estudios de mercados y análisis de rutas comerciales que nos permitieran hacer contacto con diferentes clientes en el mercado internacional con posibilidades de obtener mayor rentabilidad y aprovechar la capacidad productiva de la empresa.

Palabras Claves: estudios de mercados, internacional, comercialización, práctica, Mangueras JYC sistema de riego

Abstract

The objective of this report is to clearly and concisely demonstrate the work carried out within the functions assigned during the period of business practice, in the area of operational and marketing assistant of the company Mangueras JYC irrigation system, a company dedicated to the manufacture and distribution of hoses at the local, regional and national level. During the period of practice carried out in said Company, the position executed was that of operating and marketing assistant, applying knowledge acquired from each classroom, providing support regarding the documentation and logistics processes of the designated offices. Likewise, generating help in the internationalization process through market studies and analysis of trade routes that allow us to make contact with different clients in the international market with the possibility of obtaining greater profitability and taking advantage of the productive capacity of the company.

Keywords: market research, international, comercialization, practice, Mangueras JYC irrigation system

Glosario

Check List: es un listado de chequeo de los elementos necesarios para realizar cierta actividad. Una vez que se vaya cumpliendo esos elementos de la lista se deben marcar para que así se sepa con claridad y rapidez que se cumplen los objetivos. (ISOtools, 2019)

Comercialización: es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución; planeando y organizando las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman.

Estudio de mercado: es el conjunto de acciones que ejecutan para saber la respuesta del mercado (Target (demanda) y proveedores, competencia (oferta)), ante un producto o servicio. Se analiza la oferta y la demanda, así como los precios y los canales de distribución. El objetivo de todo estudio de mercado ha de ser terminar teniendo una visión clara de las características del producto o servicio que se quiere introducir en el mercado, y un conocimiento exhaustivo de los interlocutores del sector. Junto con todo el conocimiento necesario para una política de precios y de comercialización.

Exportación: es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. (Dian, 2013).

Importación: es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción de mercancías procedentes de zona franca industrial de bienes y de servicios, al resto del territorio aduanero nacional en los términos previstos en Decreto 2685 de 1999. (Dian, 2013).

Incoterm: son aquellos términos utilizados en un contrato de compraventa internacional, que definen cuál de las dos partes (vendedor o comprador) tiene la obligación de asegurar la

mercancía, qué tipo de póliza debe adquirirse y quién paga la prima de seguro.

Lista de empaque: es la relación de las mercancías heterogéneas contenidas en cada bulto. La lista de empaque puede ser sustituida por la factura. (Dian, 2013).

Muestras comerciales: son todo artículo completo o incompleto, armado o desarmado, parte, trozo o porción de alguna cosa que se quiere dar a conocer o reproducir, cuyo valor FOB no supere el que fije al respecto la reglamentación correspondiente.

Proveedor: persona natural o jurídica que suministra productos o servicios para el desarrollo de las actividades de la empresa a cambio de un pago.

Proforma invoice (PI) o pre-factura: es una versión abreviada o factura estimada enviada por un vendedor a un comprador en el avance de un envío o entrega de los bienes.

Purchase order (PO) u orden de compra (OC): es un documento comercial y primera oferta oficial expedido por un comprador a un vendedor, indicando los tipos, cantidades y precios acordados para los productos o servicios.

Introducción

El presente trabajo, tiende a exponer los conocimientos adquiridos en el transcurso como practicante; modalidad para la obtención del título como profesional en negocios internacionales realizada en la empresa Mangueras JYC sistema de riego, evidenciando de una manera detallada las funciones y actividades encomendadas como auxiliar operativo y mercadeo.

Por ende, la economía mundial se encuentra en uno de los momentos con mayor dinamismo y cambio. La unificación de los mercados, las necesidades de los consumidores, los nuevos canales de comunicación, distribución, y venta, han marcado una tendencia que lleva a la internacionalización de las empresas. Razones que está dicha empresa dedicada a la fabricación y distribución de Mangueras a nivel local, regional y nacional la llevan a que busque internacionalizarse creciendo en su sector, aprovechar la capacidad de producción y conseguir mayor rentabilidad en el mercado internacional.

También se podrá apreciar el desarrollo de las experiencias que pude adquirir durante el periodo de prácticas, en el cual acompañé a la empresa en el proceso de internacionalización convirtiéndose en la oportunidad perfecta para evidenciar la calidad de la formación recibida, promoviendo la imagen de la Universidad Santo Tomas y alzando un alto nivel de competitividad como Profesional de Negocios Internacionales.

1. Justificación

Con la realización de la práctica empresarial, se logró crear y fortalecer nuevas habilidades tanto en el campo teórico como en el ámbito laboral; ejecutando los conocimientos adquiridos durante el proceso académico en la Universidad Santo Tomás y al mismo tiempo con la ayuda de la empresa Mangueras JYC sistema de riego.

El desarrollo de la etapa práctica en dicha empresa permitió experimentar la importancia de la investigación y exploración de alternativas comerciales en el mundo, diseñar estrategias que permiten el sostenimiento no solo de los clientes actuales sino también en la búsqueda de clientes internacionales, aumentando así la demanda y posicionamiento en el mercado.

De esta manera se proyecta un portafolio de estrategias que aportan de manera directa en el camino hacia la internacionalización, generando soluciones a la problemática de competitividad de la región. El impacto de los negocios internacionales en cada uno de los procesos que se realizan en una empresa, conociendo nuevas actividades como el manejo de distintas plataformas que se utilizan para facilitar el desarrollo de estas y conocer los requisitos establecidos por cada país para ingresar este tipo de mercancía.

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Ampliar los conocimientos y destrezas adquiridas en el proceso de formación como profesional de negocios internacionales, para aportar el desarrollo de procesos enfocados en la internacionalización la empresa Mangueras JYC sistema de riego.

2.2 Objetivos específicos

Realizar investigación de mercados internacionales para determinar las oportunidades más factibles.

Apoyar en la elaboración de los catálogos para los clientes.

Brindar soporte en la recepción de pedidos, agilizando el proceso de revisión, aprobación, captura y envío para la debida producción.

Realizar y mejorar los manuales de instrucción, con el fin de optimizar los procedimientos y evitar errores en los procesos.

Coordinar el proceso logístico de producción, consolidación de la mercancía para envíos nacionales, a través de las alianzas con las compañías transportadoras.

Realizar la documentación necesaria para el despacho de la mercancía.

3. Marco legal

Ley 7 de 1991: Ley marco del comercio exterior. Artículo 21, Crea el Banco de Comercio Exterior.

Decreto 2505 de 1991. Reglamenta la transformación del fondo de promoción de exportaciones PROCOLOMBIA en el Banco de Comercio Exterior - Bancóldex. También define su naturaleza jurídica y funciones y le ordena constituir un fideicomiso o patrimonio autónomo con el fin de promover la exportación.

Escritura pública No. 1497 del 31 de octubre de 1992 de la Notaría Cuarta de Cartagena, constituye la sociedad fiduciaria de comercio exterior S.A. también conocida como Fiducoldex.

Decreto 663 de 1993: estatuto orgánico del sistema financiero, parte décima, capítulo XI.

Actualiza el estatuto orgánico del sistema financiero y modifica su titulación y numeración. Del artículo 279 al 285 se contemplan las disposiciones de Bancóldex contenidas en el Decreto 2505 de 1991.

Escritura pública No. 8851 del 5 de noviembre de 1992 de la Notaría Primera de Bogotá. Contrato de fiducia mercantil celebrado entre el Banco de Comercio Exterior - Bancóldex, en representación de la nación, y la fiduciaria de comercio exterior - Fiducoldex S.A. A través de este se constituye el fideicomiso o patrimonio autónomo para la promoción de las exportaciones PROCOLOMBIA.

Decreto 210 de 2003. Capítulo IV, artículos 33 y 34. Determina los objetivos y la estructura orgánica del ministerio de comercio, industria y turismo. En sus artículos 33 y 34 se define la naturaleza de PROCOLOMBIA y la composición de la junta asesora.

Decreto 2788 de 2004. Por medio de este decreto se desarrollan parcialmente las leyes 7 y 9 de 1991 con el fin de determinar que la actividad de promoción de las exportaciones comprende el fomento y la facilitación de la inversión extranjera en Colombia.

Decreto Ley 2811/74. Código de los recursos naturales renovables. Art.34: Manejo de residuos, basuras, desechos y desperdicios.

Resolución 2309/86 ministerio de salud. Regula todo lo relacionado con el manejo, uso, disposición y transporte de los residuos sólidos con características especiales. Establece responsables de su recolección, transporte y disposición final.

Resolución 1048/1999 ministerio de ambiente, vivienda y desarrollo territorial. Niveles permisibles de emisión de contaminantes producidos por fuentes móviles terrestres a gasolina o diesel en condición de prueba dinámica.

Decreto 390 de 2016. Estatuto aduanero, capítulo 2 de la obligación aduanera en la

exportación.

4. Perfil de la empresa

4.1 Razón social de la empresa

Mangueras J Y C sistema de riego agrícola

4.2 Empresa

“Fabricantes y distribuidores de mangueras agrícolas o campesinas para sistema de riego de 1/2 “a 4” calibre 40 y alta presión (60,80,100), micro espesores. Válvulas de goteo, uniones polipropileno, uniones en aluminio, uniones rápidas. Ofrecemos mangueras de la más alta calidad y medidas estándar certificada fabricadas con materiales pele tizados al 70% y chicle virgen al 30% y proporcionando un excelente servicio. Los productos para sistema de riego agrícola son exentos de IVA.” (Información empresarial Mangueras JYC, 2021).

4.3 Objeto social de la empresa

“Somos fabricantes de mangueras en Bucaramanga y distribuimos a nivel local, regional y nacional adicionalmente nuestros procesos productivos es sometido a continuas mediciones y análisis, que nos garantiza poder ofrecer unas mangueras de excelente calidad que cumplen con las especificaciones establecidas y ofrecidas a todos nuestros clientes.” (Información empresarial Mangueras JYC, 2021).

4.4 Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato en la empresa

- Ubicación oficina: calle 20 No 14-67 barrio Gaitán, Bucaramanga Santander

- Teléfono: 3177358837 – 3173781451
- Email: Manguerasjyc@gmail.com
- Jefe Inmediato: Fany Clarita Pérez Portilla

4.5 Misión

“Somos una fábrica del oriente colombiano, dedicada a la producción y comercialización de mangueras para sistemas de riego agrícola, nuestra principal prioridad es satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, ofreciendo mangueras de la más alta calidad y medidas estándar certificadas y proporcionando un excelente servicio. Impulsando el mejoramiento de la calidad de vida de los empleados y promoviendo el desarrollo de nuevos productos que aseguren el permanente progreso de la fábrica y sus empleados.” (Información empresarial Mangueras JYC, 2021).

4.6 Visión

“Fábrica de Mangueras JYC sistema de riego agrícola. Desea ser líder a nivel regional como productor y comercializador de mangueras para sistemas de riego de alta calidad. Para ser una fábrica innovadora en la solución de necesidades y especificaciones de los clientes, implementar nuevos canales de distribución a nivel nacional que nos permitan estar lo más cerca posible de los clientes. Seremos reconocidos por nuestra solidez, responsabilidad y cumplimiento por ser generadora de empleo y liderazgo para el desarrollo y el crecimiento de la región.” (Información empresarial Mangueras JYC, 2021).

4.7 Valores de la empresa

Honestidad: es la rectitud con que actuamos en todo momento, basados en principios éticos de justicia y transparencia, teniendo valores claros que nos llevan a la excelencia. (Información empresarial Mangueras JYC, 2021).

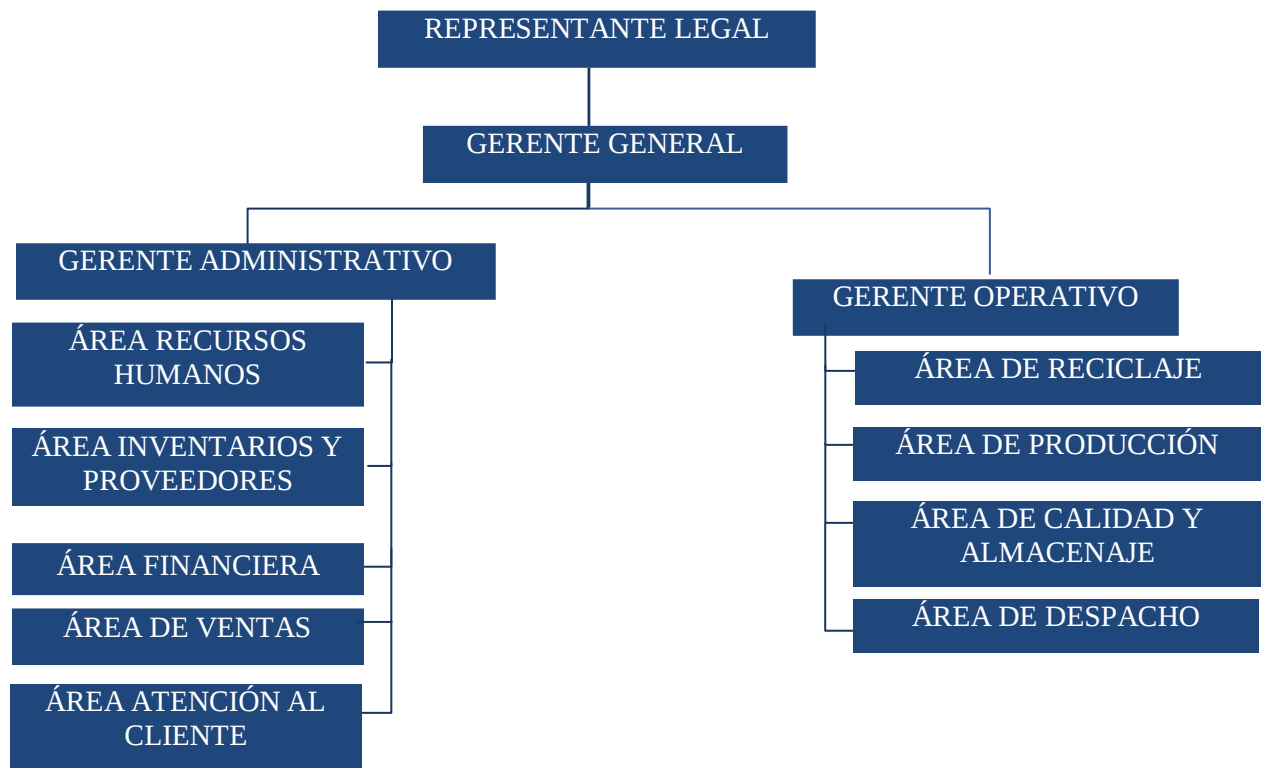
Compromiso: es la convicción que tenemos para desarrollar un trabajo con actitud positiva, mediante el cumplimiento de unos objetivos con credibilidad y responsabilidad (Información empresarial Mangueras JYC, 2021).

Trabajo en equipo: nos unimos en un solo grupo de trabajo para lograr un objetivo común mediante el respeto, la comunicación, el apoyo y la confianza que generan todos sus integrantes (Información empresarial Mangueras JYC, 2021).

Servicio: ponemos todo de nuestra parte para satisfacer las necesidades de nuestros compañeros, de los clientes y de la organización. Tener una actitud de sacrificio y generosidad son requisitos para servir (Información Empresarial Mangueras JYC, 2021).

4.8 Estructura organizacional

La fábrica actualmente no cuenta con un organigrama establecido, sin embargo, se realiza el siguiente prototipo.

Figura 1. Diagrama jerárquico.

4.9 Descripción del producto

Los productos que se fabrican provienen de materiales 100% reciclados, generados en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana, se hace uso del plástico como: HLDP, HDPE y PP a partir de ellos se fabrica el producto estrella de la empresa Mangueras JYC Mangueras de riego.



Figura 2. Zona de fabricación.

Las mangueras se fabrican tipo riego, este producto con polietileno de baja y alta densidad (HLDP, HDPE) y prolipotileno (PP) lo cual le permite que sea un producto resistente a altas presiones de agua por sus propiedades químicas. Sirve para transportar agua que viene en presentación de longitud de 100m con calibre 40 y diámetro $\frac{1}{2}$ pulgada. Es utilizada en el campo y a nivel industrial para riego de cultivo, alimentar los bebederos en los galpones de granja y establos, así como también para riego en los diferentes procesos de construcción.



Figura 3. Zona de almacenamiento del material.

Su proceso productivo se realiza con material aglutinado, utilizando extrusoras para polietileno y aglutinadoras para la manufactura de la manguera. Es importante resaltar que la manguera es el componente principal de un sistema de riego y que el éxito de la implementación de este se debe en la mayor parte a la calidad de la manguera, y al cálculo por expertos del calibre y diámetro que se necesita para cada sistema de riego.

Por ende, tiene una garantía de 10 años con una vida útil de más de 50 años. Los beneficios que obtienen los compradores y clientes de este producto corresponden a:

- No se descompone en la tierra
- No se oxidan ni corroen
- Son resistentes a la humedad y salinidad
- Son resistentes a ácidos y disolventes
- Inmunes de por vida a roedores, hongos, bacterias e insectos
- Fáciles de lavar y desinfectar
- Permite remover, cambiar y reutilizar
- La partida arancelaria a utilizar es la 39.17.21.10.00

PRÁCTICA EMPRESARIAL MANGUERAS JYC SISTEMA DE RIEGO

22





El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

DIAN - MUISCA - ARANCEL

Consultas Arancel

General

Por medidas

Por código de nomenclatura

Estructura nomenclatura

Índice alfabético arancelario

Reglas generales de la nomenclatura

Por texto

Perfil de la mercancía

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	3917.21.10.00			09-may-2008	...	
Descripción	Plástico y sus manufacturas Tubos y accesorios de tubería (por ejemplo: juntas, codos, empalmes [racores]), de plástico. - Tubos rígidos: -- De polímeros de etileno: --- Para sistemas de riego por goteo, por aspersión u otros			09-may-2008	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			09-may-2008	...	

Figura 4. Perfil de la mercancía.

Tomado de la página oficial de la DIAN (2021)

4.9 Portafolio de servicios

- *Acompañamiento y asesoría permanente a los trabajadores:* es el servicio que permite garantizar la calidad y el buen rendimiento por parte de los trabajadores al producto final, para tal fin, se cuenta con un cronograma de visitas que asegura un seguimiento más preciso y organizado donde se revisa, se asesora, se aprueban y se proponen posibles cambios o modificaciones cuando son requeridos.
- *Asesoría en comercio nacional:* a través del personal capacitado, Mangueras JYC busca que los trabajadores de mangueras conozcan y aprendan acerca de toda la información sobre el proceso que se lleva a cabo hacia el cliente final a nivel local regional y nacional.

PRÁCTICA EMPRESARIAL MANGUERAS JYC SISTEMA DE RIEGO

23

- *Elaboración de la documentación para los despachos:* con el fin de eliminar errores en su elaboración y agilizar su diligenciamiento, Mangueras JYC cuenta con personal con el conocimiento requerido para la gestión y trámite de los documentos requeridos para adelantar las operaciones.
- *Seguimiento a los clientes nacionales:* es de suma importancia para Mangueras JYC, garantizar la plena satisfacción de sus clientes, para esto, semanalmente se realiza un seguimiento que consiste en un contacto telefónico con sus clientes, en el cual se toman nuevos pedidos si el cliente lo requiere, se responden inquietudes y se toman sugerencias con el fin de mejorar el servicio ofrecido.
- *Desarrollo y continúa innovación en la elaboración de su producción:* mostrar el impacto social y ambiental positivo obtenido dentro del marco eco-industria al utilizar los recursos renovables, reduciendo al mínimo los desechos contaminantes y reconocer la factibilidad del proyecto a partir del estudio financiero de costos y gastos que se utilizaron para su creación.
- *Elaboración de catálogos para muestras en ferias comerciales:* demostrar que la empresa dedicada a la manufactura de manguera de riego a partir de plástico reciclado es sostenible y puede aportar al mejoramiento de la calidad de vida.
- *Envío de muestras comerciales y pedidos:* este servicio consiste en el envío de las muestras comerciales a los diferentes mercados donde Mangueras JYC opera, como también en el despacho de los pedidos que se capturan con destino a los diferentes ciudades alrededor local, regional y regional.

PRÁCTICA EMPRESARIAL MANGUERAS JYC SISTEMA DE RIEGO

24

4.10 Ficha técnica

Tabla 1. Ficha técnica de manguera tipo riego

Nombre comercial del producto	Mangueras de Polietileno
Partida arancelaria	39.17.21.10.00
Fotografía	Descripción del producto
	Materia Prima Polietileno de baja y alta densidad
	Insumos (HDPE HLDPE)
	Calibre 40 y 60
	Diámetro 1/2
	Presión 40 – 60 psi
	Temperatura de trabajo -10 – 60 C°
	Resistencia Química Satisfactoria
Vida Útil	Entre 50 años
Empaque – Embalaje	Rollos de 100 metros
Condiciones climáticas	Resistente a la variabilidad climática
Otras características	Posee inercia química, son resistentes a los ácidos inorgánicos (clorhídrico, sulfúrico), álcalis, detergentes, rebajadores de tensión, aceites minerales y productos de fermentación. El polietileno no conduce electricidad, es un excelente aislante eléctrico
Documentación y vistos buenos	• Certificación de Origen • Declaración de Exportación • Factura Comercial • Lista de empaque
Requisitos que debe cumplir	• Cámara de comercio • Registro mercantil • Rut • Tener el status como exportador en la casilla 54 del Rut • Resolución de la factura ante la Dian registro de oferta exportable • Determinación de Origen • Homologación de vistos buenos el proceso es: 1. Nacional 2. Exportación 3. Internacional 4. Multinacional 5. Global 6. Transnacional
Usos	Se caracterizan por tener un refuerzo de acero para soportar grandes cantidades de tensión. Se recomienda para distribuir agua a gran presión en cultivos extensos, con cifras que van desde ellos 1.825 a 6.000 psi. También se utilizan en redes domiciliarias al igual que las Mangueras industriales, también puedes incorporar aspersores para una mejor distribución del agua a tus cultivos.

PRÁCTICA EMPRESARIAL MANGUERAS JYC SISTEMA DE RIEGO

25

Adaptado del manual de instrucciones Mangueras JYC (2021).

5. Cargo y funciones

5.1 Cargo

Auxiliar operativo y mercadeo

5.2 Funciones

5.2.1 Realizar estudio de mercado para determinar país potencial de exportación

Elaboración del estudio de mercado en el cual determinaría el país potencial, contingente, y alterno al cual la empresa enfocaría sus esfuerzos para lograr captar clientes.

5.2.2 Analizar costos de exportación, cadena logística

El análisis costos se realizó basado en una matriz de costos, la cual sirvió para alimentar el agente aduanero, referente a los costos de comisión, fletes dependiendo del destino, tipo de contenedor. La matriz contiene los siguientes ítems.

- *Información del producto:* producto, posición arancelaria, posición arancelaria de país importador, unidad de venta, valor por unidad comercial, empaque, dimensiones caja, punto de cargue, punto de desembarque, peso total en kg/ton, unidad de carga, unitarización, cantidad total de cajas, unidades comerciales, valor total mercancía, forma de pago y tiempo, tipo de cambio.
- *Costos directos:* empaque, embalaje, transporte nacional, seguro nacional, declaración de

PRÁCTICA EMPRESARIAL MANGUERAS JYC SISTEMA DE RIEGO

26

exportación, certificado de origen, incorporación siglo XXI, logística de apoyo, sello de seguridad, usos de instalaciones portuarias, descargue de mercancía en puerto, cuadrilla para palatización y descargue, planilla de movilización Arim, cuadrilla para inspección, movilización carga inspección DIAN movilización para revisión antinarcóticos, llenado de contenedores, servicio de montacargas, planilla de ingreso, trámite aduanero, IVA trámite aduanero, gastos operativos, almacenaje.

- *Costos indirectos:* gastos administrativos, gastos financieros, capital-inventario, transporte internacional, seguro internacional.

5.2.3 Toma de pedidos

Los clientes nacionales realizan sus pedidos por medio de e-mail, teléfono o de manera personal. Para la realización de esta actividad se debe tomar su orden en un formato de pedido que incluye nombre del cliente, fecha de recepción del pedido, dirección, ciudad, medio de envío, cantidad, descripción, valor unitario, valor total y fecha de despacho.

CANT.	DESCRIPCIÓN	VL. UNIT.	VL. TOTAL
10	Rollos 2x60x100 m/2		
5	Rollos 3x40x100 m/2		

Figura 5. Formato de Pedido

Tomado de Mangueras JYC sistema de riego (2021).

PRÁCTICA EMPRESARIAL MANGUERAS JYC SISTEMA DE RIEGO

27

5.2.4 Gestionar actividades comerciales para la búsqueda de clientes internacionales

Contacto preliminar con clientes en los países identificados como mercados potenciales, agendar reuniones con posibles clientes internacionales y realización de envíos de correos a los empresarios.

5.2.5 Realización del formato de cotización internacional

Se realizó el primer formato de cotización internacional en el cual establecemos las cláusulas de venta del producto, tiempos y condiciones de entregas del producto.

5.2.6 Hacer seguimientos a clientes nacionales

El seguimiento consiste en enviarles mail, recordándoles las ofertas brindadas del producto, adicional realizar llamadas conversar con ellos sobre el proceso de toma de decisiones internas sobre la aprobación de la cotización.

5.2.7 Envío de muestras comerciales

Este servicio consiste en el envío de la muestra con sus características de la manguera de sistema de riego a los diferentes clientes. Esto se realiza con el fin de tener el material de apoyo para proceder a tener la información exacta de las composiciones o la documentación pertinente; también se busca mirar la calidad del producto, tener mayor competitividad y aumentar la capacidad de producción.

5.2.8 Realizar anticipos, registro y control de las órdenes de compra

Los envíos de muestras comerciales se realizan por las transportadoras de preferencia de

PRÁCTICA EMPRESARIAL MANGUERAS JYC SISTEMA DE RIEGO

28

los clientes. Se hizo constante seguimiento a las guías hasta su destino, enviando el respectivo informe tres veces al día a mi jefe inmediato.

5.2.9 Elaboración de la documentación

Mangueras JYC sistema de riego, elabora la debida documentación de toda la cotización para cada fabricación del pedido que se programa, donde se les envía cada documento finalizado a los clientes para que ellos lo aprueben.

5.2.10 Elaboración organigrama empresarial

La empresa actualmente no cuenta con un organigrama establecido, sin embargo, se les realizo un prototipo.

6. Marco teórico

La idea de cada uno de los análisis del plan de negocio es la recolección de información que permita conocer la factibilidad del negocio y a la misma vez brindar a los directivos conocimientos para la toma de decisiones. En este plan de negocio se desarrollarán las siguientes temáticas:

6.1 Análisis del mercado

Para el estudio de esta temática se realizará un análisis de los distintos segmentos de mercados que puedan consumir el producto, sus necesidades y las características. Se identificará la funcionabilidad que debe cumplir el producto para el riego agrícola mediante entrevistas a

PRÁCTICA EMPRESARIAL MANGUERAS JYC SISTEMA DE RIEGO

29

posibles compradores o clientes que tienen instalado este sistema de riego agrícola. Se analizarán los productos sustitutos para determinar los competidores directos, los atributos de la oferta. Para evaluar a los competidores y las mejores prácticas de la competencia, se realizará un benchmarking, para ver los servicios que brindan, productos y precios de la competencia.

En este punto se aplican las 5 fuerzas competitivas de Michael Porter:

1. *La amenaza de nuevos competidores*: sabiendo que los competidores potenciales son organizaciones que hoy no compiten en este sector, pero que tienen posibilidades de hacerlo.
2. *Intensidad de la rivalidad*: nos indica que todo lo concerniente a cantidad y fortaleza de los competidores, identificar la diferenciación del producto respecto de la competencia.
3. *Poder de negociación de los proveedores*: aunque no son competidores, identificar cómo influyen en la rentabilidad del producto.
4. *Poder negociador del cliente*: identificar el poder y la importancia del cliente en la estructura competitiva del sector.
5. *Amenazas de productos sustitos*: evaluar productos sustitutos únicos en el sector.

6.2 Análisis interno

Teniendo en cuenta el análisis de las barreras de entrada, y la información que tenemos de la organización y del mercado poder armar la matriz DOFA, Debilidades y Oportunidades, Fortalezas y Amenazas para ayudar a la toma de decisiones estratégicas en la organización.

El análisis DOFA tiene como objetivo el identificar y analizar las Fortalezas y Debilidades de la empresa como así también las Oportunidades y Amenazas que presenta la

PRÁCTICA EMPRESARIAL MANGUERAS JYC SISTEMA DE RIEGO

30

información que se ha recolectado. Se utilizará para desarrollar un plan que tome en consideración muchos y diferentes factores internos y externos.

6.3 Plan de marketing

En el plan de marketing es la instrumentación de la estrategia de marketing para poder insertar el producto en el mercado y poder fomentar el consumo, Una vez identificado el posicionamiento de la empresa y el target al que apunta se definirán acciones de marketing como ser publicidad y presentaciones del producto. Explicitadas las decisiones estratégicas, el plan de marketing se realizará un desarrollo de las siguientes temáticas:

- *Producto:* desarrollar cuáles son los beneficios del producto/servicio se va a brindar al mercado y a los potenciales clientes.
- *Precio:* a qué precio se va a ofrecer el producto y cuánto influye el precio en la decisión de compra de los potenciales clientes.
- *Distribución:* cómo se va a vender el producto para este caso la manguera y en qué lugares.
- *Comunicación:* de qué manera se va a comunicar el producto de modo tal que los clientes potenciales se enteren de su existencia y como comprarlo.

6.4 Análisis económico / financiero

En esta fase se realizará el cálculo de todos los indicadores financiero que le permitirán evaluar la rentabilidad del proyecto. Se desarrollarán los cuadros de resultados proyectados cuya información proviene de los presupuestos de ventas, costos y otros gastos. Se confeccionarán los flujos de caja para cada uno de los escenarios definidos para los ingresos por ventas y calcular

PRÁCTICA EMPRESARIAL MANGUERAS JYC SISTEMA DE RIEGO

31

los indicadores financieros para evaluar la rentabilidad del proyecto y retorno de inversión.

6.5 Plan de desarrollo y producción

En este punto se realizará un análisis y desarrollo del producto la descripción de la característica técnica que debe cumplir para cada una de la funcionalidad según el mercado y los usos. También se describirán los insumos utilizados para su fabricación y definir el proceso productivo como el equipo necesario para la fabricación. También se realizarán los cálculos de dimensionamiento de producción para cubrir los volúmenes de ventas proyectados.

7. Estudio de mercados

7.1 Investigación de mercados

7.1.1 Planteamiento del problema u oportunidad

Durante los últimos tiempos, la optimización de recursos, ha sido un factor clave en las estrategias de cada economía, es por esto que la conciencia ambientalista de la época y los escenarios de competitividad, hacen mucho más interesante la producción de productos que desarrollen técnicas aptas en la construcción y proceso de cada industria, sin limitar el crecimiento económico de cada uno de ellas, y aún más cuando “en la actualidad más del 40% del agua destinada para riego se pierde por infiltraciones, malos diseños de canalización, entre otras técnicas, antes de que llegue el recurso hídrico a cada cultivo.” (Predes,2019). Por tal motivo, el propósito de esta idea es abrir el espacio de reconocimiento de un producto 100% nacional con residuos sólidos plásticos que son generados por el sector, causando un gran

PRÁCTICA EMPRESARIAL MANGUERAS JYC SISTEMA DE RIEGO

32

impacto ambiental negativo al medio, y un desaprovechamiento de estos residuos. Ante esta situación se ve como una buena oportunidad que la empresa pueda desarrollar un producto que pueda cubrir las expectativas del mercado y brindas nuevas soluciones.

Con el desarrollo de este proyecto se pretende analizar la viabilidad de insertar en el mercado internacional e incrementar la rentabilidad de la empresa.

7.1.2 Análisis del sector

El sistema de riego en Colombia ha presentado un gran desarrollo a través del tiempo, dado que ha implementado diferentes mecanismos de riego como: la inundación de plantas, la aspersión, difusores, subterráneo, hasta llegar al riego por goteo, los cuales presentaron diferentes ventajas a partir de las necesidades que se presentaban a través de los años, en Colombia fue posible la implementación de varios sistemas que generaron innovación y desarrollo de diferentes mecanismos de riego gracias a la constante intervención por parte del estado, debido a la importancia del sector agrícola al ser el pilar de nuestra economía dada su gran participación “generando cerca del 6,2% del PIB. En materia de exportaciones, se ha presentado un crecimiento del 32,2% en los últimos cinco años”. (PROCOLOMBIA, 2016).

Nos demuestran el potencial que posee el sector agrícola, por lo cual, un adecuado sistema de riego implicaría un incremento en los rendimientos de la producción del sector, lo que ha presentado una evolución tecnológica e industrial, el cual se ha adaptado a las constantes necesidades que se han presentado en el sector, como los son: los cambios climáticos, el desabastecimiento del agua y desperdicio, que implica nuevas estrategias para el uso óptimo de la misma, en pro de ayudar al sector agrícola por medio de beneficios y soluciones que favorezcan y garanticen la producción y desarrollo de los cultivos existentes.

PRÁCTICA EMPRESARIAL MANGUERAS JYC SISTEMA DE RIEGO

33

La empresa está dentro del sector de la manufactura de formas básicas de plástico. Dentro de este sector se enmarca la manufactura de la manguera de riego plástica con residuos sólidos.

Características de la demanda: en el comercio de Bucaramanga se encuentran empresas como Riegoplast, donde venden manguera de riego y una de las principales características es que debe tener una longitud de 100 metros. Es importante resaltar que maneja como patrón de medida para los cultivos la hectárea y se puede suponer que es por esto que los agricultores prefieren esta longitud en la manguera de riego.

Por otra parte, se tiene el listado de las empresas que están registradas en la cámara de comercio y cuya ocupación o razón social está relacionada con la manguera de riego en plástico recuperado. La consulta se realizó por medio de la dirección electrónica de la cámara de comercio en internet. Primero se consultó por las empresas que tenían algún tipo de relación con las Mangueras de riego y los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Razon Social ó Nombre	NIT o Núm Id.	Estado	Cámara de Comercio	Matrícula	Organización Jurídica
MANGUERAS AGRICOLAS LTDA	NIT 800128319	ACTIVA	BARRANQUILLA	143768	SOCIEDAD LIMITADA
H.C. LTDA INDUSTRIA DE MANGUERAS AGRICOLAS DE SANTANDER H.C. LIMITADA MAGRISANDER	NIT 800187684 - 2	ACTIVA	BUCARAMANGA	40444	SOCIEDAD LIMITADA
DEPOSITO DE MANGUERAS AGRICOLAS WM		ACTIVA	HUILA	303411	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
INDUSTRIA DE MANGUERAS AGRICOLAS DE SANTANDER H.C. MAGRISANDER H.C.		ACTIVA	BUCARAMANGA	9000039936	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
MANGUERAS E IRRIGACIONES AGRICOLAS GF		ACTIVA	BARRANQUILLA	464675	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
MANGUERAS Y ACCESORIOS AGRICOLAS BOTIJAS		ACTIVA	BOGOTA	2209809	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Figura 6. Listado de empresas Mangueras de Riego
Tomado de Rues.org.co (2021).

La segunda búsqueda que se realizó con las siguientes palabras “mangueras agrícolas”, y los resultados fueron los siguientes:

Figura 7. Listado de empresas Mangueras agrícolas

Razon Social ó Nombre	NIT o Núm Id.	Estado	Cámara de Comercio	Matrícula	Organización Jurídica
RIEGOS Y MANGUERAS DE ANTIOQUIA SAS	NIT 901275732 - 1	ACTIVA	MEDELLIN PARA ANTIOQUIA	64514912	SOCIEDADES POR ACCIONES SIMPLIFICADAS SAS
B & P FABRICA DE MANGUERAS TODO RIEGO		ACTIVA	SOGAMOSO	78750	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
FABRICA DE MANGUERAS PARA RIEGO ECOAGRO		ACTIVA	BOGOTA	2623604	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
FABRICA DE MANGUERAS RIEGOS DEL CAMPO		ACTIVA	BOGOTA	1572513	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
FABRICA DE MANGUERAS Y RIEGOS EMMANUEL		ACTIVA	BOGOTA	3084090	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
MANGUERAS J Y C SISTEMA DE RIEGO AGRICOLA		ACTIVA	BUCARAMANGA	9000292056	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
MANGUERAS PARA RIEGO DE USO AGRICOLA		ACTIVA	BOGOTA	1033690	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
MANGUERAS Y SISTEMAS DE RIEGO EL PORVENIR		ACTIVA	LA GUAJIRA	164149	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
RIEGOS Y MANGUERAS DE ANTIOQUIA S.A.S		ACTIVA	MEDELLIN PARA ANTIOQUIA	68080802	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
RIEGOS Y MANGUERAS DE LA COSTA		ACTIVA	SINCELEJO	106292	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Tomado de Rues.org.co (2021).

Se observa, que hay varias empresas dedicadas a este tipo de manufactura, pero no se tiene la certeza de que trabajen con plástico recuperado, pero que en dado momento pueden amenazar la empresa.

La última consulta que se realizo fue con mangueras plásticas, y el resultado fue el siguiente:

Razon Social ó Nombre	NIT o Núm Id.	Estado	Cámara de Comercio	Matrícula	Organización Jurídica
FABRICA DE MANGUERAS PLASTICAS CUCUTA LTDA. FAMAPLAST CUCUTA LTDA. EN LIQUIDACION	NIT 800102141 - 0	ACTIVA	CUCUTA	37977	SOCIEDAD LIMITADA
FABRICA DE MANGUERAS PLASTICAS BUVI		ACTIVA	MEDELLIN PARA ANTIOQUIA	31174402	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
MANGUERAS Y MADERAS PLASTICAS S.A. EN LIQUIDACION	NIT 811025303 - 7	ACTIVA	ABURRA SUR	71327	SOCIEDAD ANONIMA
MANGUERAS Y ESTIBAS PLASTICAS DEL VALLE		ACTIVA	PALMIRA	112478	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
MANGUERAS Y MADERAS PLASTICAS		ACTIVA	ABURRA SUR	71328	ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Figura 8. Listado de empresas Mangueras plásticas

Tomado de Rues.org.co (2021).

En esta última consulta no aparece ninguna empresa del sector específico al cual se piensa entrar a indagar, pero aparecen amenazas de otras empresas fuera de la región, pero con un alcance bastante cercano a Santander relativamente como lo son las fábricas de Cúcuta.

Características del Mercado: el mercado de la manguera de riego elaborada en plástico recuperado o reciclado en Santander, tiene unos actores que se definen a continuación:

Proveedores: Los proveedores juegan un papel importante dentro de la cadena de suministros de toda organización, ya que sin estos no será posible satisfacer la demanda potencial. En este caso se piensa que existen dos tipos de proveedores.

Directos: serán todas aquellas organizaciones donde manejen el plástico dentro de su manufactura y manejen la cultura de la logística reversible; se ha encontrado que organizaciones como Campollo, Macpollo, Freskaleche, Rikalack, Distraves y Lechesan, entre otros, están manejando esta cultura y son proveedores potenciales ya que manejan una gran cantidad de plástico para recuperar; por otra parte, el precio de adquirir un kilogramo (unidad de medición del proyecto), de plástico para recuperar es bastante económico.

Indirectos: son aquellos que comprar y venden el plástico reciclado o que simplemente lo reciclan y lo venden; dentro de estos están las cooperativas dedicadas al reciclaje y otras personas naturales que viven de esto.

La diferencia entre los proveedores directos e indirectos es el precio, ya que es más costoso comprar plástico a los indirectos porque estos son intermediarios. Otro diferenciador es la calidad del material, pues el material que se pueda obtener de los proveedores directos es más limpio, porque este viene sucio de una o dos sustancias en especial, mientras que el material que ofrecen los indirectos, están mezclados con todo tipo de elementos.

Clientes: partiendo del producto a comercializar (mangueras sistema de riego), se encuentra un nicho específico a atacar, que es el sector agrícola, que para este caso estará conformado por agricultores santandereanos, agricultores internacionales y en especial por los

que vienen a Bucaramanga y su área metropolitana con el fin de buscar lo necesario para su siembre o cultivo. Se ha observado que la mayor concentración de locales que ofrecen este producto se localiza sobre la avenida quebrada seca, pero un aspecto a resaltar es que esos son intermediarios y que no manufacturan la manguera de riego en la mayoría de los casos. Por otra parte, los productores que hay de manguera de riego en Bucaramanga, no realizan todos los procesos productivos mencionados anteriormente, es decir no compran plástico para lavar y el que se dedica a producir manguera compra casi siempre el plástico aglutinado. Este es un factor claro a atacar, ya que la organización tendrá cierta ventaja competitiva en el momento de presentar sus productos al mercado internacional y se podrá percibir en el momento de la compra por el precio

Existen otro tipo de clientes que no son consumidores finales, sino que hacen las veces de intermediarios, estos son los dueños de los locales que ya se han mencionado y que son los que tienen contacto directo con los consumidores finales.

Para entender mejor el proyecto, se sugiere analizar la cadena de abastecimiento que está relacionada con la manguera de riego. En la figura 10, se presenta la cadena de abastecimiento de la manguera de riego.



Figura 9. Cadena de Abastecimiento de la Mangueras de Riego

El proyecto está encaminado en primera instancia a satisfacer la posible demanda potencial que existe actualmente y volver a la empresa en líder en el mercado internacional. Este es un mercado donde los estándares de calidad son imperceptibles y los esfuerzos que se realizan a las ventas son mínimos, ya que la manguera de riego se ha convertido en la principal herramienta para el transporte del agua en el campo y los agricultores han aprendido que esta les ayuda a racionalizar el agua para sus cultivos y demás necesidades. A raíz de esto, se puede entrar en este nicho donde no se percibe un posible líder y partiendo de unas cuantas estrategias de marketing, se puede obtener cierta porción del mercado y lograr una fidelidad de los clientes hacia el producto que se tiene pensado posicionar.

Partiendo de la cadena de abastecimiento actual, se propone una nueva en donde la empresa Mangueras JYC puede tomar ventaja competitiva frente a los competidores actuales. En esta cadena propuesta se muestra unas flechas rojas que son los pasos que se quieren eliminar con el fin de poder brindar un mejor servicio y estar más cerca del cliente, y así saber cuáles son sus necesidades para poder satisfacer efectivamente y eficazmente.



Figura 10. Cadena de Abastecimiento de la Mangueras de Riego Propuesta

Teniendo en cuenta la investigación de mercados donde como base se tiene el sistema de riego que los países pueden generar a partir del comercio bilateral, así como de los tratados cercanía territorial, la geografía, los lugares donde el agro se genere en mayor medida, el estudio trascendió de lo macro a lo micro, teniendo en cuenta el continente americano, en esta primera instancia se tuvo en cuenta la cercanía territorial las ciudades que fabricaban este tipo de producto, lo que nos facilita la entrega de mercancía dando así un mejor servicio para los futuros clientes. Las ciudades que hacen parte de este mercado son:



Aduana	Mar-2021 a Ago-2021		Fila
	Kilos Netos	Valor FOB (USD)	
CARTAGENA	377.388.039	822.019.972,25	1
BUENAVENTURA	12.652.344	46.276.759,65	2
IPIALES	9.633.639	33.892.515,00	3
BARRANQUILLA	1.923.707	25.056.827,61	4
CALI	10.929.103	20.198.253,40	5
BOGOTA	1.563.895	14.996.752,55	6
MAICAO	3.125.575	8.313.112,75	7
MEDELLÍN	287.177	3.578.828,88	8
SANTA MARTA	114.944	589.496,51	9
BUCAMANGA	164.915	406.544,97	10
PEREIRA	2.585	71.638,41	11
URABÁ	4.512	15.030,47	12
MANIZALES	448	3.166,91	13
RIOHACHA	130	2.052,00	14

Figura 11. Principales aduanas de salida del sector.

Tomado de Legiscomex (2021).

En la figura 11 se puede observar que la ciudad con mayor exportación de tubos de polímeros de etileno, para sistema de riego por goteo, por aspersión u otros para el año 2021 fue Cartagena, seguido de Buenaventura e Ipiales. Se evidencia una amplia brecha entre la primera ciudad exportador y el segundo. Donde Bucaramanga está en la fila 10 de las ciudades exportadoras de esta partida arancelaria.

7.1.3 Análisis del mercado y selección de mercados potenciales

Generando el respetivo análisis de la estructura del mercado nacional se encuentra que en la actualidad la distribución nacional de fabricación de mangueras para sistema de riego agrícola se encuentra concentrada en pocas empresas, las cuales poseen distribución autorizada para

generar la exportación y comercialización.

Para poder iniciar el proceso de investigación, fue necesario detectar los países a evaluar, es decir pasar de una cantidad aproximada de 26 países a una cantidad considerable de 3 países. Posteriormente se realizó un análisis detallado de los países que requerían en mayor medida la utilización de productos agroindustriales, dado su alto nivel de producción, adicionalmente se tuvo en cuenta variables de calificación como el idioma, dada la factibilidad de interacción, los tratados bilaterales y multilaterales a los que hacían parte, y evaluación macroeconómica y microeconómica de cada una de ellos.

En vista de los resultados de la investigación, los países más destacados según Legiscomex, con base a la partida arancelaria 39.17.21.10.00 que hace referencia a tubos de polímeros de etileno, para sistema de riego por goteo, por aspersión u otros. El listado fue el siguiente:

Principales países destino de las exportaciones	
País	Valor FOB (USD)
BRASIL	66.278.682,93
MÉXICO	44.716.539,23
PERÚ	30.251.351,36
ARGENTINA	30.034.918,76
ESTADOS UNIDOS	19.694.067,69
Ver reporte detallado	

Figura 12. Principales Países destino de las exportaciones

Tomado de Legiscomex (2021).

Teniendo en cuenta los valores FOB (USD) exportadas de la partida arancelaria anteriormente mencionada, se continua con una preselección de mercados potenciales, donde se

hace necesaria la utilización de una matriz de selección para analizar a profundidad seis tipos de variables, las cuales fueron aplicadas a los países obtenidos de la preselección, Brasil, México y Perú. Para así compararlos de una manera más objetiva y precisa.

Cada matriz de selección aplicada a los potenciales mercados anteriormente escogidos, tiene seis (6) diferentes variables a analizar, en las que encontramos las economías con una ponderación general del 20% sobre el 100% de la matriz general dado que los indicadores económicos determina la situación económica que tiene el país evaluado en determinado tiempo; tiene también una variables culturales con un 5% de ponderación general, las cuales nos indica el tamaño total del mercado y una posible barrera como lo es el idioma; cuenta con variables políticas con 15% de ponderación que nos muestra la realidad político económica del país en relación con Colombia; se encuentran variables comerciales con 25% de ponderación ya que es uno de los conceptos más relevantes al momento de escoger el mercado, debido a la relación bilateral comercial que tiene los países evaluados directamente con el mercado global y Colombia. Finalmente contamos con dos tipos de variables más, que son las de acceso con un 15% de ponderación que indican la factibilidad de hacer negocios con ese país y el tiempo de tránsito de la mercancía; variables de transporte, 20% de ponderación que dan una realidad más acertada del medio de transporte, la frecuencia, puertos, aeropuertos, y demás.

Internamente, las seis (6) variables tienen indicadores correspondientes a las mismas, con un porcentaje de participación individual, que totaliza un 100% y una calificación interna, que se califica de manera individual dependiendo de los resultados de todos los países. La calificación se da, de [1-5], donde el 1 es el menor valor y el 5 es el valor más alto que puede alcanzar un país, dependiendo de la calificación (C) que tiene cada indicador, se multiplica por el porcentaje (P) correspondiente a cada uno, esto da como resultado (R) en números decimales, los resultados

de los indicadores se suman y de esta manera, se pondera con el respectivo porcentaje de la variable analizada en el espacio “Ponderación Final Variable”.

Finalmente, las ponderaciones de las variables se suman y totaliza para tener el resultado final de la calificación por país dentro del rango [1-5] con 5 como máximo valor.

Tabla 2. Ponderación de indicadores en cada indicador dentro de las variables

	Indicadores	Puntaje
Variables Económicas 20%	PIB (2020)	25%
	PIB Per Cápita	20%
	Inflación	20%
	Tasa de Cambio	35%
	Total	100%
Ponderación Final Variables Económicas		
Variables Culturales 5%	Idioma	70%
	Población 2021	30%
	Total	100%
Ponderación Final Variables Culturales		
Variables Políticas 15%	Tipo de Gobierno	30%
	Duración del período de gobierno	25%
	Relaciones Bilaterales con Colombia	25%
	Probabilidad de conflictos Internacionales (5=muy alta, 4=alta, 3=baja, 2=muy baja, 1=ninguna)	20%
	Total	100%
Ponderación Final Variables Políticas		
Variables Comerciales 25%	Importaciones del mundo en cantidades (Ton) 2020	15%
	Exportaciones desde Colombia en Cantidades	25%
	Tasa de crecimiento de las exportaciones desde Colombia (2019-2020)	20%
	Participación de las exportaciones desde Colombia (2020)	15%
	Arancel general VS específico	10%
	Gravamen arancelario	15%
	Total	100%

Indicadores		Puntaje
Ponderación Final Variables Comerciales		
Variables de Acceso 15%	Doing Business	40%
	Tiempo en tránsito (días) desde el pto salida /pto llegada	60%
	Total	100%
Ponderación Final Variables de Acceso		
Variables Transporte 20%	Líneas directas marítimas	15%
	Líneas directas aéreas	15%
	Navieras	25%
	Aeropuertos	25%
	Frecuencia (días)	20%
	Total	100%
Ponderación Final Variables Transporte		
Total de la Matriz		100%

A continuación, se anexa las tres (3) matrices de selección analizadas por cada país.

Tabla 3. *Matriz de Brasil*

BRASIL 					
Indicadores			P	C	R
Variables Económicas 20%	PIB (miles de millones de USD 2020)	USD 1.444,72	25%	3	0,75
	PIB Per Cápita	USD 6.823	20%	3	0,6
	Inflación	3,2%	20%	3	0,6
	Tasa de Cambio	COP 715,34	35%	3	1,05
	Total		100%		3
Ponderación Final Variables Económicas 0,60					
Variables Culturales 5%	Idioma	Portugués	70%	1	0,7
	Población 2021 Personas	212.559.409 personas	30%	4	1,2
	Total		100%		1,9
Ponderación Final Variables Culturales 0,10					
Variables Políticas 15%	Tipo de Gobierno	República Democrática	30%	5	1,5
	Duración del período de gobierno	4 años	25%	5	1,25
	Relaciones Bilaterales con Colombia	Mercosur	25%	5	1,25
	Probabilidad de conflictos Internacionales (5=muy alta, 4=alta, 3=baja, 2=muy baja, 1=ninguna)	1	20%	5	1
	Total		100%		5
Ponderación Final Variables Políticas 0,75					
Variables Comerciales 25%	Importaciones del mundo en cantidades (Kg) 2021 Partida Arancelaria 39.17.21.10.00	324.397.564	15%	5	0,75
	Exportaciones desde Colombia en Cantidades (Kg) 2021	26.696.800	25%	5	1,25

BRASIL 					
Indicadores			P	C	R
	Tasa de crecimiento de las exportaciones desde Colombia (2020-2021)	3,20%	20%	3	0,6
	Participación de las exportaciones desde Colombia (2020-2021)	23,07%	15%	5	0,75
	Arancel general VS específico	0%	10%	5	0,5
	Gravamen arancelario	0%	15%	5	0,75
	Total		100%		4,6
Ponderación Final Variables Comerciales 1,15					
Variables de Acceso 15%	Doing Business Ranking / 190	125	40%	2	0,80
	Tiempo en tránsito (días) desde el pto salida /pto llegada	Cartagena - Los santos 13 días	60%	3	1,80
	Total		100%		2,60
Ponderación Final Variables de Acceso 0,39					
Variables Transporte 20%	Líneas directas marítimas	7	25%	5	1,25
	Líneas directas aéreas	9	25%	4	1
	Frecuencia (días) Marítimas	Diario	25%	5	1,25
	Frecuencia (días) Aéreas	Diario	25%	5	1,25
	Total		100%		4,75
Ponderación Final Variables Transporte 0,95					
Total, de la Matriz			100%		3,94

Adaptado de Trademap (2021); Datos del banco mundial (2020); datosmacro (2021-2021); Legiscomex (2021); Colombiatrade (2021); forex (2021), Themoneyconverter (2021)

Tabla 4. *Matriz de México*

México 					
	Indicadores		P	C	R
Variables Económicas 20%	PIB (miles de millones de USD 2020)	USD 1.073,92	25%	2	0,5
	PIB Per Cápita	USD 8.404	20%	4	0,8
	Inflación	3,4%	20%	3	0,6
	Tasa de Cambio	COP 183,56	35%	4	1,4
	Total		100%		3,3
Ponderación Final Variables Económicas 0,66					
Variables Culturales 5%	Idioma	Español	70%	5	3,5
	Población 2021	127.792.000 personas	30%	3	0,9
	Total		100%		4,4
Ponderación Final Variables Culturales 0,22					
Variables Políticas 15%	Tipo de Gobierno	República Democrática	30%	5	1,5
	Duración del período de gobierno	4 años	25%	5	1,25
	Relaciones Bilaterales con Colombia	TLC Vigente	25%	5	1,25
	Probabilidad de conflictos Internacionales (5=muy alta, 4=alta, 3=baja, 2=muy baja, 1=ninguna)	2	20%	4	0,8
	Total		100%		4,8
Ponderación Final Variables Políticas 0,72					
Variables Comerciales 25%	Importaciones del mundo en cantidades (Kg) 2021 Partida Arancelaria 39.17.21.10.00	224.397.564	15%	4	0,6
	Exportaciones desde Colombia en Cantidades (Kg) 2021	22.875.845	25%	4	1
	Tasa de crecimiento de las exportaciones desde Colombia (2020-2021)	4,55%	20%	4	0,8

México 					
Indicadores			P	C	R
	Participación de las exportaciones desde Colombia (2020-2021)	21,58%	15%	4	0,6
	Arancel general VS específico	0%	10%	5	0,5
	Gravamen arancelario	0%	15%	5	0,75
	Total		100%		4,25
Ponderación Final Variables Comerciales 1,06					
Variables de Acceso 15%	Doing Business Ranking / 190	60	40%	5	2
	Tiempo en tránsito (días) desde el pto salida /pto llegada	Cartagena - Manzanillo 7 días	60%	4	2,4
	Total		100%		4,4
Ponderación Final Variables de Acceso 0,66					
Variables Transporte 20%	Líneas directas marítimas	7	25%	5	1,25
	Líneas directas aéreas	11	25%	5	1,25
	Frecuencia (días) Marítimas	Diario	25%	5	
	Frecuencia (días) Aéreas	Diario	25%	5	1,25
	Total		100%		3,75
Ponderación Final Variables Transporte 0,75					
Total, de la Matriz			100%		4,07

Adaptado de Trademap (2021); Datos del banco mundial (2020); datosmacro (2021-2021); Legiscomex (2021); Colombiatrade (2021); forex (2021), Themoneyconverter (2021)

Tabla 5. Matriz de Perú

Perú 					
	Indicadores		P	C	R
Variables Económicas 20%	PIB (miles de millones de USD 2020)	USD 203.772,00	25%	4	1
	PIB Per Cápita	USD 11.871,2	20%	5	1
	Inflación	2,0%	20%	4	0,8
	Tasa de Cambio	COP 957,89	35%	2	0,7
	Total		100%		3,5
Ponderación Final Variables Económicas 0,70					
Variables Culturales 5%	Idioma	Español	70%	5	3,5
	Población 2021	32.971.846 personas	30%	2	0,6
	Total		100%		4,1
Ponderación Final Variables Culturales 0,21					
Variables Políticas 15%	Tipo de Gobierno	República Democrática	30%	5	1,5
	Duración del período de gobierno	4 años	25%	5	1,25
	Relaciones Bilaterales con Colombia	TLC Vigente	25%	5	1,25
	Probabilidad de conflictos Internacionales (5=muy alta, 4=alta, 3=baja, 2=muy baja, 1=ninguna)	3	20%	3	0,6
	Total		100%		4,6
Ponderación Final Variables Políticas 0,69					
Variables Comerciales 25%	Importaciones del mundo en cantidades (Kg) 2021 Partida Arancelaria 39.17.21.10.00	100.344.185	15%	3	0,45
	Exportaciones desde Colombia en Cantidades (Kg) 2021	15.024.000	25%	3	0,75
	Tasa de crecimiento de las exportaciones desde Colombia (2020-2021)	3,45%	20%	3	0,6

Perú 					
Indicadores			P	C	R
	Participación de las exportaciones desde Colombia (2020-2021)	11,99%	15%	3	0,45
	Arancel general VS específico	0%	10%	5	0,5
	Gravamen arancelario	0%	15%	5	0,75
	Total		100%		3,5
Ponderación Final Variables Comerciales 0,88					
Variables de Acceso 15%	Doing Business Ranking / 190	76	40%	4	1,6
	Tiempo en tránsito (días) desde el pto salida /pto llegada	Cartagena - Callo 7 días	60%	4	2,4
	Total		100%		4
Ponderación Final Variables de Acceso 0,60					
Variables Transporte 20%	Líneas directas marítimas	6	25%	4	1
	Líneas directas aéreas	7	25%	4	1
	Frecuencia (días) Marítimas	Diario	25%	5	1,25
	Frecuencia (días) Aéreas	Diario	25%	5	1,25
	Total		100%		4,5
Ponderación Final Variables Transporte 0,90					
Total, de la Matriz			100%		3,97

Adaptado de Trademap (2021); Datos del banco mundial (2020); datosmacro (2021-2021); Legiscomex (2021); Colombiatrade (2021); forex (2021), Themoneyconverter (2021)

Llevado a cabo el respectivo análisis por país en las anteriores matrices, se da como resultado final, la clasificación por puntaje, recordando que el máximo valor es 5, es el país que más se acerca es México, seguido de Brasil y finalmente el tercer lugar lo ocupa Perú.

Clasificación por países	Calificación	Resultado
1. México 	4,07	Mercado Objetivo
2. Brasil 	3,94	Mercado Contingente
3. Perú 	3,97	Mercado Alternativo

Figura 13. Clasificación por países mercado objetivo, mercado contingente, mercado alterno

8. País objetivo

8.1 Ficha país objetivo

PAIS OBJETIVO	
México 	
Partida Arancelaria: 39.17.21.10.00	
Principales Socios Comerciales de México: Su principal socio es el vecino del norte, Estados Unidos, donde vienen el 43% de las importaciones y a donde van el 80% de las exportaciones, lo completan Canadá, China, España, Brasil, Colombia, Alemania,	Nombre Oficial Estados Unidos Mexicanos
Desempeño Logístico: Según el Logistics Performance Index (LPI) publicado por el Banco Mundial en 2018, México ocupa el puesto número 51 en el mundo en cuanto al desempeño logístico.	Idioma: Español
Partidos Políticos: República representativa, democrática, Laica y Federal	Superficie: 1.964.375 km ²
	Población (2021): 792.000 Personas

Figura 14. Mercado objetivo (parte 1)

Deuda de su PIB: 61,03% Moneda: Pesos mexicanos Déficit de su PIB: -4,48% Acuerdos Comerciales con Colombia: TLC-G3, Alianza del Pacífico	Otras Ciudades: - Ciudad de México - Tijuana - San Cristóbal - León - Puebla de Zaragoza *Ciudad Juárez - Guadalajara - Zapopan * Monterrey - Nezahualcóyotl - chihuahua * Mérida - Cancún																						
Principales Puertos: - Manzanillo - Veracruz - Ensenada - Guaymas - Mazatlán - Acapulco - Chetumal - Campeche - Coatzacoalcos - Tampico - Altamira - Lázaro Cárdenas - La Paz - Topolobampo - Puerto Vallarta - Salina Cruz - Cancún - Progreso - Ciudad del Carmen - Tuxpan	Situación Geográfica: Ubicado en la parte meridional de América del Norte, limita al norte con los Estados Unidos de América, al sur tiene una frontera con Guatemala y Belice.. Las costas del país limitan al oeste con el océano Pacífico y al este con el golfo de México y el mar Caribe Recursos Naturales: petróleo, cobre, oro, plata, plomo, madera, gas natural Geografía: Es un país con una gran variedad de climas desde el desértico hasta nieve y cuenta con montañas, valles, desiertos, playas, mares, lagos y ruinas arqueológicas.																						
Ruta de Acceso Marítimo: <table border="1"> <thead> <tr> <th>Puerto de Desembarque</th><th>Puerto de Embarque</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">Manzanillo</td><td>Cartagena</td></tr> <tr> <td>Buenaventura</td></tr> <tr> <td>Barranquilla</td></tr> <tr> <td>Santa marta</td></tr> <tr> <td rowspan="4">Altamira</td><td>Cartagena</td></tr> <tr> <td>Buenaventura</td></tr> <tr> <td>Barranquilla</td></tr> <tr> <td>Santa marta</td></tr> <tr> <td rowspan="4">Veracruz</td><td>Cartagena</td></tr> <tr> <td>Buenaventura</td></tr> <tr> <td>Barranquilla</td></tr> <tr> <td>Santa marta</td></tr> <tr> <td rowspan="4">Lázaro Cárdenas</td><td>Cartagena</td></tr> <tr> <td>Buenaventura</td></tr> <tr> <td>Barranquilla</td></tr> <tr> <td>Santa marta</td></tr> </tbody> </table>	Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Manzanillo	Cartagena	Buenaventura	Barranquilla	Santa marta	Altamira	Cartagena	Buenaventura	Barranquilla	Santa marta	Veracruz	Cartagena	Buenaventura	Barranquilla	Santa marta	Lázaro Cárdenas	Cartagena	Buenaventura	Barranquilla	Santa marta	Recursos Hídricos: ríos, arroyos, lagos y lagunas, así como por almacenamientos subterráneos y grandes masas de agua oceánica. Existe una gran cantidad de cuencas hidrológicas, sobre todo en las zonas donde las sierras están en contacto directo con el mar. Sistema Político: Es una república, representativa, democrática, federal y laica; compuesta por Estados libres y soberanos y estos por Municipios en todo lo concerniente a su régimen interior, y por la Ciudad de México; unidos en una federación establecida según los principios de su Constitución PIB: USD 1.073,92 Crecimiento del PIB: 2,9% PIB per cápita: USD 8.404 Balanza Comercial (2020): 2,24% de su PIB
Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque																						
Manzanillo	Cartagena																						
	Buenaventura																						
	Barranquilla																						
	Santa marta																						
Altamira	Cartagena																						
	Buenaventura																						
	Barranquilla																						
	Santa marta																						
Veracruz	Cartagena																						
	Buenaventura																						
	Barranquilla																						
	Santa marta																						
Lázaro Cárdenas	Cartagena																						
	Buenaventura																						
	Barranquilla																						
	Santa marta																						

Figura 15. Mercado objetivo (parte 2)

Adaptado de Trademap, 2021; Datos del banco mundial, 2021; datosmacro,2021-2021

La documentación necesaria para que la empresa Mangueras JYC país de origen Colombia exporte a México, mercado objetivo; al tener Tratado de Libre Comercio con Colombia desde que entró en vigencia en el año 1995 recuperado (Min comercio,2021), exime de pagar algún porcentaje de Gravamen, pero para adquirir estos beneficios se deben tener los siguientes documentos:

- Estar inscrito en el RUT como exportador
- Declaración juramentada
- Certificado de origen
- Ficha técnica del producto
- Lista de empaque
- Factura comercial
- Documentos de transporte
- Certificado de inspección, SGS

8.2 Perfil del consumidor

Teniendo en cuenta el objeto del proyecto, el consumidor se debe dividir en dos segmentos:

1. *Clientes*: Este tipo de consumidor es directo, por tal motivo se caracterizan por ser los distribuidores locales del mercado objetivo, siendo un canal de contacto con el consumidor final.
2. *Consumidor final*: Este tipo de consumidor es indirecto, pues serán los que le darán uso al producto.

La documentación necesaria para que la empresa Mangueras JYC país de origen

Colombia export.

9. Estrategias de mercado

9.1 Concepto del producto o servicios

Características técnicas de la manguera de riego por goteo: materia prima, mezcla de polietileno (lineal, baja, y alta densidad), aditivo master bach negro importado de alta calidad, aditivo de estabilidad UV y aditivo para resistencia a la rápida oxidación y a plaguicidas aplicados en los cultivos, cada uno de los elementos anteriores cuenta con certificado de calidad debido seguimiento de trazabilidad. De cada rollo de manguera se toma una muestra para laboratorio y se somete a los siguientes controles de calidad:

- Caudal apropiado: 0,75 litros por hora por goteo a 10 psi de presión
- Peso: 13 gramos por metro (0,21 mm superior a calibre 8 mil)
- Resistencia a sobrepresiones: durante 30 minutos se somete a 40 a 60 psi de presión (si presenta rotura antes de este tipo se desecha el rollo y se hace los ajustes necesarios)

Cada metro de manguera es testeado en producción con el uso de sensores de pegue, ancho y angosto de cinta. Con lo que se garantiza:

- Pegue óptimo para larga duración de la manguera
- Resistencia a taponamiento
- Homogeneidad de pared
- Distancia constante entre goteros: 10 Centímetros

Cada rollo de manguera se fabrica de 100 metros, debidamente marcados, con instrucciones de uso e instalación y con el sello de calidad respectivo.

Descripción: La manguera sistema de riego agrícola, es un producto fabricado con polietilenos reciclados 100% que contiene compuestos de durabilidad y resistencia a cambios climáticos y entornos hostiles, con el fin de facilitar y optimizar la distribución del recurso hídrico en los cultivos y así garantizar el desarrollo de las actividades agrícolas.

	Color	Negro
	Peso	26 Kilogramos
	Cantidad	100 metros
	Olor	Ninguno
	Empaque	Rollo

Figura 16. *Fábrica de Mangueras Sistema de Riego Agrícola*

9.2 Estrategias de distribución

Con el fin de implementar estrategias que se adapten a nuestro plan de negocio, se identificaran factores claves en el proceso de comercialización a nivel internacional, cumpliendo al máximo con las necesidades de nuestros clientes y con las metas propuestas por la compañía, por tal motivo se relacionan a continuación los siguientes componentes de la estrategia de distribución, en donde se busca establecer la venta con los mayores comercializadores de sistemas de riego en México, con el fin de que el consumidor final pueda acceder fácilmente al producto, entre ellos Calplast, Burgcom S.A.C, Casa de Riego S.A.C. Almacén agrícola México Sociedad Anónima cerrado (ALMAGRI S.A.C).

Así mismo, a nivel internacional al ser los distribuidores exclusivos, nuestros costos centralizan la liquidación por cobros de transporte en la ciudad de destino, embalaje, impuestos, seguros y cargos de envío al distribuidor ubicado en México, por tal razón, Mangueras JYC, será el responsable de toda la cadena de distribución interna (País de Origen) de cada producto,

garantizando la óptima entrega en el puerto de Colombia, por lo que se evaluarán cotizaciones con empresas encargadas de distribuir el producto, por tal motivo, con el fin de asegurar la entrega oportuna del mismo, el transporte marítimo se adecua a nuestras necesidades, por la cercanía territorial, optimizando el tiempo de entrega.

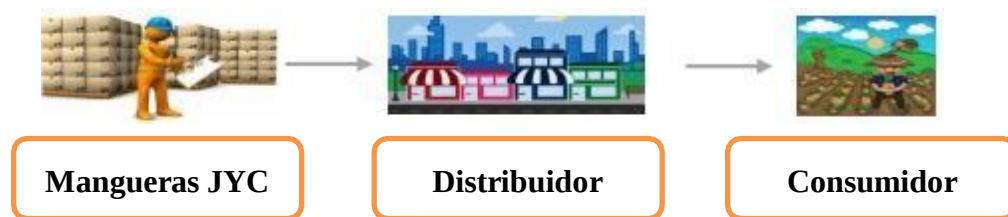


Figura 17. *Distribución a nivel internacional*

9.3 Estrategias de precios

Teniendo en cuenta los parámetros generales, para establecer precios competitivos, se determina la estructura del diamante de Portes, con el objetivo de implementar estrategias que se adapten a las necesidades del cliente, y a los objetivos financieros de la compañía. Es por esto, que se desarrolló un análisis en el poder de negociación con los compradores, proveedores, consumidores y amenazas de productos sustitutos.

Por lo anterior, se busca incentivar la venta y reconocimiento de los servicios de la compañía, a través de la estrategia en precios, por tal motivo se pretende determinar un valor competitivo y accesible al mercado. Así mismo, ofrecer descuentos por pronto pago y volumen, teniendo en cuenta los cambios climáticos que afectan el grado de necesidad del producto.

Como se ha mencionado previamente Mangueras JYC será la comercializadora oficial de manguera para sistema de riego agrícola, como producto estrella de la única productora a nivel

nacional. Así mismo al tener un grado de parentesco se hace más fácil entablar una negociación que beneficia a, Mangueras JYC sin afectar la relación comercial, igualmente se entabla una compra oportuna mensual teniendo en cuenta una proyección de demanda internacional, así como la negociación previamente establecida con las empresas proveedoras.

Igualmente, al efectuar una previa investigación de los competidores en el mercado objetivo y de los costos del proceso de exportación, se mantendrán precios ajustables al mercado por debajo de los actuales de la competencia garantizando clientes potenciales sin afectar la calidad del producto y la entrega del mismo.

9.4 Estrategias de promoción

Teniendo en cuenta que las estrategias de promoción permiten afianzar el reconocimiento del producto, a la vez en que determina un factor clave e indispensable para lograr los objetivos de rentabilidad propuestos por la empresa; se pretende establecer el posicionamiento por medio de la página Web, a fin de plasmar una información clara y objetiva de los beneficios de la manguera sistema de riego y los accesorios; así mismo como la implementación de los mismo. De igual manera, establecer la interacción con los clientes internacionales y desarrollar una relación de confianza, en la que la eficiencia en el proceso de entrega, la calidad y el precio, sea un factor diferenciador y determinante a la hora de adquirirlo. Por otra parte, se logrará incentivar las ventas, con la difusión del producto por redes sociales, a fin de ampliar la cobertura de los servicios, con una exposición clara y oportuna de los beneficios de usar el producto y hacer parte de la organización.

En segunda instancia, la promoción de la venta de mangueras iniciara con unas estrategias de percepción y confiabilidad, en la que la motivación de la experiencia con el mismo

permitirá garantizar la fidelidad del consumidor; por tal razón, en los tres primeros meses de inicio del proyecto, se entregara como obsequio al cliente; con el propósito de ratificar la resistencia, consistencia y calidad de cada uno de ellos, así como la seguridad a la hora de entablar un proceso de negociación. Por otra parte, el factor social y ambiental hace parte fundamental en esta idea de negocios, por tal motivo la promoción de la implementación de este producto para apoyar la conservación del medio ambiente es un factor diferenciador y motivador a la hora de adquirir el producto, al mismo tiempo, en que parte de una referencia de conciencia ambientalista que impulsa el reconocimiento y posicionamiento de la empresa.

Finalmente, el servicio post-venta es una estrategia promocional muy innovadora y asertiva; ya que determina el nivel de satisfacción de los clientes, a la hora de comercializar el producto y finalizar la cadena, con el uso que le da el consumidor final.

Con base a esto, la interacción de cliente - proveedor, constituirá la relevancia e importancia que los clientes tienen en la organización, lo que construye una percepción de mejora e interés por satisfacer al máximo las necesidades.

9.5 Estrategias de comunicación

Con el objetivo de dar a conocer los productos de Mangueras JYC se utilizará la estrategia de actualizar la página Web donde contenga la información en detalle de los productos como ficha técnica y descripción, así mismo se incorporan más videos corporativos en los cuales se pondrán visualizar las características y funcionalidad de cada uno, así los clientes tendrán una visual de las ventajas, beneficios y valor agregado que poseen los productos. De igual manera se crearán las respectivas cuentas en redes sociales debido a que pueden tener una mayor difusión de información a bajos costos y se podrá tener una estrategia de comunicación más efectiva,

debido a que los clientes objetivo son locales distribuidores de riego se realizarán envíos de muestras gratis incluyendo un folleto de manejo en el cual se pueda evidenciar la manera óptima de realizar la utilización de los productos.

Por otra parte, se generará una búsqueda con el fin de conocer por qué medio los comerciantes de riego adoptan y conocen los productos en el mercado, donde se logrará encontrar las fuentes de comunicación bien se ferias del agro y catálogos digitales, con la entrega de tarjetas de presentación de la empresa y productos, por lo cual Mangueras JYC pretende formar parte de las ferias anuales que se realizan en el país de México para lo cual es necesario generar una inversión más alta que la publicidad virtual debido a que las principales ferias (Agronegocios México y Tecnoagro) tienen un costo promedio de participación de \$ 4.000.000, sin embargo poseen la ventaja de ser expositores de la variedad de productos destinados al sector agroindustrial, por lo cual será un canal de difusión óptimo al reunir a clientes potenciales que ya están presentes en el medio.

9.6 Estrategias de servicio

Como servicio post-venta cabe resaltar que se maneja una página web donde se entablarán constantes comunicaciones con los clientes, proporcionando así un mejor servicio donde se puedan atender posibles quejas o peticiones por parte del cliente de la manera más oportuna, así mismo tanto en la página Web como adjunto al producto se encontrarán indicadores de uso del producto así como de instalación y se proporcionará un video suscrito a la página donde se pueda mostrar el procedimiento correcto de instalación de la manguera para sistema de riego para una mayor facilidad de uso, cabe resaltar que este servicio es adicional dado que nuestros clientes no corresponden al consumidor final pero se espera que estos puedan proveer la suficiente

información al consumidor para que el mismo tenga presente la marca que está comprando así como el servicio que se brinda por parte del intermediario.

Finalmente, dado que los clientes son comercializadores de riego y servicios acorde a lo mismo no se brindarán garantías adicionales a las de entrega del producto FOB donde se pueda validar que el producto previo a dejarlo en el puerto de Cartagena haya sufrido algún deterioro o daño que perjudique el funcionamiento, en cualquier otro caso corresponderá al comprador el buen uso del producto previo a su venta en México.

10. Aportes

10.1 Aportes del practicante a la empresa Mangueras JYC Sistema de Riego Agrícola

- *Investigación de mercados:* se realizó una investigación de las principales exportaciones de mangueras hacia los mercados internacionales para finales del 2020 (enero a diciembre) y a comienzos del año 2021 (enero a octubre); teniendo en cuenta la partida arancelaria (39.17.21.10.00). De esta manera se obtuvo la cantidad de Kg exportadas para las diferentes empresas a nivel internacional, sus principales países importadores, el medio de transporte y el precio de venta. Esto con el fin de analizar el mercado en el cual determinaría el país potencial, contingente y alterno al cual la empresa enfocaría sus esfuerzos para lograr captar clientes.
- *Manual de elaboración de toma de pedidos al sistema:* este manual fue creado paso a paso con el fin de que cualquier persona ajena a la empresa pueda seguir la secuencia de todas las operaciones que se deben realizar y así evitar errores a futuro.

11. Conclusiones

Haber realizado mi etapa práctica empresarial en manguera JYC sistema de riego fue de gran utilidad para comprender de manera más profunda las operaciones de comercio exterior hacia un entorno real. Además, pude desarrollar y aplicar mis conocimientos adquiridos en mi formación académica, así como mis habilidades y aptitudes; fortaleciendo la comunicación, sociabilidad, trabajo en equipo, adaptación al cambio, creatividad, optimización del tiempo y el asertividad en la solución de problemas.

Cabe resaltar que la empresa maneja una excelente dinámica empresarial para realizar el proceso de práctica, pues presenta un ambiente de oportunidades en el desarrollo de iniciativas y gestión de ideas empresariales y de proyectos, donde motiva al auto trabajo y a la autorresponsabilidad.

Referencias

Banco Mundial. (s.f.). Consultado el (05/04/2021). <https://datos.bancomundial.org/>

DatosMacro/Expansión. (s.f.). Consultado el (05/04/2021) .<https://datosmacro.expansion.com/>

Glosario de términos en materia aduanera. (31 de octubre de 2019). DIAN.
[http://www.dian.gov.co/dian/12Sobred.nsf/af2b7ae7e9393d6e05256ed2006a](http://www.dian.gov.co/dian/12Sobred.nsf/af2b7ae7e9393d6e05256ed2006a9e63/9f4e3c1d5887205c0525767b0068fc4e?OpenDocument)

[9e63/9f4e3c1d5887205c0525767b0068fc4e?OpenDocument](http://www.dian.gov.co/dian/12Sobred.nsf/af2b7ae7e9393d6e05256ed2006a9e63/9f4e3c1d5887205c0525767b0068fc4e?OpenDocument).

Kim, E., Celis, S., y Mantilla, E. (2021). *Estructura organizacional*. Manual de Políticas de Manguera JYC.

Principales aduanas de salida del sector (s.f.). (10/05/2021). Legiscomex.<https://www.legiscomex.com/>

Mangueras JYC. (2021). *Archivos Generales*. Mangueras JYC

<https://manguerasjyc.com/>

Mangueras JYC. (s.f.) *Base de Datos formato de pedidos*. Mangueras JYC
<https://manguerasjyc.com/>

Mangueras JYC. (s.f.) *Base de Datos para estructura planta*. Mangueras JYC
<https://manguerasjyc.com/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (s.f.). *Decreto 2900 y 2901*. <http://www.tlc.gov.co>

PROCOLOMBIA. (s.f.). Mercado objetivo (parte 2). (s.f.). (20/05/2021).
<https://www.colombiatrader.com.co/inicio>

RUES. (s.f.). Listado de empresas Mangueras agrícolas. (s.f.). (10/05/2022).
<https://www.rues.org.co/>

Trade Map. (s.f.). Ficha país objetivo. (s.f.). Consultado el (20/05/2021).
<https://www.trademap.org/Index.aspx>

ropicana. (s.f.). Ponderación de indicadores en cada indicador dentro de las variables. (s.f.).

(16/05/2021). *Información General*. <http://www.tropicana.com.mx/>