

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**

Informe, Fábrica ítalo-colombiana de baterías FAICO S.A.S

Angie Catherine Manrique Amado

Código: 2131405

Trabajo presentado como requisito de práctica profesional

Docente:

Andrés Leonardo Trillos

Especialista en gerencia de mercadeo

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División De Ciencias Económicas, Administrativas Y Contables

Negocios Internacionales

2018

Tabla de Contenido

Resumen.....	8
Abstract.....	9
Introducción	10
1. Planteamiento.....	11
1.1 Justificación	11
1.2 Objetivos.....	11
1.2.1 Objetivo general.....	11
2. Aspectos generales de compañía	12
2.1 Razón social.....	12
2.2 Gerente General	12
2.3 Lugar desarrollo de la práctica.....	12
2.4 Análisis organizacional.....	12
2.4.1 Reseña histórica.....	12
2.4.2 Portafolio de productos.....	13
2.4.3 Objeto Social.....	17
2.4.4 Puntos de ventas.....	17
2.5 Direccionamiento estratégico.....	17
2.5.1 Misión.....	17
2.5.2 Visión.....	18
2.5.3 Política de calidad:	18
2.6 Estructura organizacional.....	19
2.7 Análisis del mercado nacional autopartista.....	19

INFORME DE PRACTICAS PROFESIONALES.	4
2.8 Funciones del cargo	20
3. Desarrollo de la práctica	21
3.1. Plan de trabajo.....	21
4. Proyecto de exportación.....	22
4.1 Investigación de mercados	22
4.2 Posición Arancelaria	22
4.3 Análisis categoría de negocio	22
4.4 Priorización de mercados	23
4.5 Matriz de selección de mercados	26
4.6. País Objetivo.....	27
5. Gestión y seguimiento de importaciones	28
5.1 Proveedores internacionales.....	28
5.2 Proceso Importaciones	28
5.3 Términos incoterms más utilizados	30
5.4 Optimización de los procesos de importación	30
6. Aportes	31
7. Conclusión	32
Referencias bibliográficas.....	33
Apéndices.....	34
Apéndice A. Evidencias Fotográficas.....	34

Lista de tablas

	Pág.
Tabla 1 <i>Portafolio de productos</i>	14
Tabla 2 <i>Líneas lubricantes Petronas</i>	17
Tabla 3 <i>Ejemplo matriz de selección de mercados</i>	27
Tabla 4 <i>Proveedores Internacionales del producto</i>	28

Lista de figuras

<i>Figura 1</i> Organigrama Faico S.A.S	19
<i>Figura 2</i> Plan de trabajo.	21
<i>Figura 3</i> Identificación de estructura arancelaria. Tomada de la DIAN MUISCA.....	22
<i>Figura 4</i> Indicadores de América Central. Fuente: World Bank, IMF.....	24
<i>Figura 5</i> Indicadores de países del Caribe. Fuente: World Bank, IFM.....	24
<i>Figura 6</i> Indicadores de América del sur. Fuente: World Bank, IMF.....	25
<i>Figura 7</i> Países potenciales para la exportación.....	26
<i>Figura 8</i> Principales proveedores de Republica dominicana de la subpartida 85.07.10	28
<i>Figura 9</i> Flujograma proceso de importaciones	29
<i>Figura 10</i> Términos Incoterms 2010	30
<i>Figura 11</i> Términos Incoterms más utilizados por FAICO.....	30
<i>Figura 12</i> Tiempos totales de importaciones.....	31

Glosario

- **Inconterm:** Conjunto de reglas internacionales que establecen la responsabilidad del comprador y el vendedor acerca de las condiciones y/o entrega de la mercancía de compra o venta internacional.
- **FCL:** Full container load, significa carga de contenedor completo, es decir y de sufragar los correspondientes gastos.
- **LCL:** Less than container load, significa que el transportista es responsable de la adecuación y el estado del contenedor y de su llenado.
- **Agente de aduana:** personas jurídicas autorizadas por la DIAN para ejercer actividades auxiliares de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, para garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de comercio exterior.
- **BL:** Bill of lading, es el documento propio del transporte marítimo, que se utiliza en el marco de un contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular.
- **AWB:** Air Waybill, es el documento propio del transporte aéreo, emitido por una aerolínea internacional de bienes y evidencia el contrato de transporte.

Resumen

Las prácticas empresariales son el escenario idóneo para ratificar y afianzar los conocimientos adquiridos durante el desarrollo de la carrera universitaria, enfrentando en un panorama real cada uno de los retos que plantea el mundo profesional. Es por esto que el presente informe pretende evidenciar el crecimiento académico y personal obtenido durante la realización de la práctica empresarial en la compañía Fábrica ítalo-colombiana de baterías , presentando la información básica para conocer la actividad de la empresa, así mismo detallando las funciones que se llevaron a cabo en el cargo, la vía de consecución de los objetivos planteados y las herramientas utilizadas para cada análisis, toma de decisiones y explicación de los resultados.

Abstract

Business practices are the ideal scenario to ratify and consolidate the knowledge acquired during the development of the university career, facing a real scenario, each of the challenges posed by the professional world. This is why this report aims to show the academic and personal growth obtained during the completion of the business practice in the company Fábrica Italo-Colombian batteries, presenting the basic information to know the activity of the company, likewise does the functions that were carried out in the position, the way of achieving the objectives and the tools used for the analysis, decision making and explanation of the results.

Introducción

La globalización a través de los años ha roto muchas barreras que separaban las relaciones comerciales entre los países, generando de esta manera un mundo de oportunidades para los estados y sus empresas en los diferentes sectores económicos, permitiendo un mayor flujo de bienes y servicios entre naciones. Es por esto que mediante los negocios internacionales se busca la canalización de estos beneficios para el desarrollo de las actividades operacionales de las empresas que se atreven a participar del comercio exterior. Ya sea realizando importaciones que permitan una mejor estructura de costos de su actividad empresarial o mediante la oportunidad de exportar sus productos a otros mercados para el fortalecimiento del músculo financiero empresarial.

En coherencia con lo anterior, el presente trabajo busca exponer cada una de las actividades y funciones que se ejercieron durante el desarrollo de las prácticas profesionales de negocios internacionales, en la empresa Fábrica Ítalo Colombiana de baterías, empresa con visión internacional, donde se llevó a cabo el contacto, elaboración, seguimiento y evaluación de los procesos de importación. Así mismo se dará a conocer el proyecto de exportación desarrollado y sus resultados, en base a los análisis de datos cualitativos y cuantitativos que permitieron identificar los mercados potenciales para la búsqueda de una oportunidad en el exterior para sus productos ofertados.

Todo esto sustentado en gráficas, tablas, bases de datos y demás herramientas que permitieron la realización de este trabajo.

1. Planteamiento

1.1 Justificación

De acuerdo con el proceso de formación académica de negocios internacionales, la universidad Santo Tomás busca confrontar la parte teórica y práctica que se desarrolla en el transcurso de la carrera universitaria, con la fase de culminación de la carrera mediante la realización de prácticas empresariales donde se lleven a cabo actividades de comercio exterior para el aprovechamiento de espacios afines, por parte de los estudiantes de negocios internacionales. Así mismo la empresa baterías Faico se vincula con entidades universitarias para fortalecer y enriquecer los conocimientos de estudiantes en su fase final de formación y hace posible la inclusión de mi proyecto dentro de su compañía, teniendo en cuenta los intereses de la empresa en la consolidación de un departamento de comercio exterior. El proyecto llevado a cabo busca dar solución a la necesidad actual de la compañía frente la administración de las actividades de comercio exterior, optimizando el proceso de importación mediante el seguimiento a los hitos de manera cercana y exclusiva. De igual modo el trabajo se direcciona en la búsqueda de mercados objetivos donde la oferta de baterías tenga una oportunidad potencial, para de esta manera expandir la marca Faico baterías en otros países.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general. Apoyar a baterías Faico en el desarrollo de actividades y estrategias de internacionalización para las baterías manufacturadas por la compañía y soportar procesos de

importación de materias primas y productos terminados que se requiera para las actividades operacionales de la empresa.

1.2.2 Objetivos específicos.

- Desarrollar investigación de mercados que permita encontrar países potenciales para la exportación de las baterías manufacturada por la compañía.
- Soportar la operación logística de importación de materias primas y terminadas para las operaciones de la empresa.
- Optimizar los procesos de importación mediante la comunicación efectiva con todas las partes que intervienen en dicho proceso.

2. Aspectos generales de compañía

2.1 Razón social

Fábrica Ítalo-colombiana de baterías FAICO S.A.S

2.2 Gerente General

Martin Carlos Alberto Cadena León

2.3 Lugar desarrollo de la práctica

Fábrica ítalo-colombiana de baterías, sede principal km 7 vía Girón / Santander.

2.4 Análisis organizacional

2.4.1 Reseña histórica. La fábrica ítalo-colombiana de baterías faico s.a.s nace bajo la asociación de Carlo Enrico Biffi, de nacionalidad italiana, Pedro León Solano y Francisco Rueda,

estos dos últimos de nacionalidad colombiana. Inicia sus actividades el 28 de agosto de 1959 produciendo baterías para vehículos automotores ensambladas en material de caucho duro y se escoge Bucaramanga como punto de establecimiento de la fábrica debido a la inexistente oferta de este producto y con la finalidad de cubrir la demanda de baterías del oriente colombiano. Todo el diseño y construcción con la que inicio Faico fue desarrollada por el ingeniero electromecánico Carlos Biffi con la que en los inicios se producía entre 35 y 40 baterías mensuales, empleando a cinco personas para elaborarlas. Durante sus primeros años a los seis años de su fundación los socios colombianos se retiran de la empresa, pasando a ser propiedad de Carlo Biffi, quien durante la década de los 60 y 70 logra impulsar y consolidar la compañía en el mercado regional y posteriormente deja a cargo de las labores empresariales a su hijo Luigi Giuseppe Biffi, lo que le permitió conocer al detalle el funcionamiento de la empresa. Faico baterías es la materialización de una tradición familiar que se inició en Italia a principios del siglo XX. Con el paso de los años Faico adquiere innovación tecnológica que le permite mantenerse con alta calidad y acogimiento en el mercado colombiano cumpliendo así hasta la fecha 59 años de compromiso con la sociedad, generación de empleo y trabajando con el corazón.

2.4.2 Portafolio de productos. Faico baterías ofrece a sus clientes un amplio portafolio de baterías de plomo ácido acorde a la necesidad del vehículo automotor, clasificadas de la siguiente manera:

Tabla 1 Portafolio de productos.

FAICO PLUS	
Equipos livianos	Equipos pesados
 <p>NS40 Polaridad: D/I Dimensiones: 187x127x227 Voltios: 12 Reserva min: 69 C.A 22 °C : 540</p>	 <p>27 Polaridad: D/I Dimensiones: 306x173x225 Voltios: 12 Reserva min: 150 C.A 22 °C: 1000</p>
 <p>36D Polaridad: D/I Dimensiones: 209x175x174 Voltios: 12 Reserva min: 68 C.A 22 °C: 600</p>	 <p>31 HC Polaridad: C/D/I Dimensiones: 329x171x238 Voltios: 12 Reserva min: 170 C.A 22 °C: 1050 Obs.: borne y tornillo</p>
 <p>48 Polaridad: D/I Dimensiones: 278x175x174 Voltios: 12 Reserva min: 110 C.A 22 °C: 843</p>	 <p>4DL Polaridad: N/A Dimensiones: 507x220x208 Voltios: 12 Reserva min: 188 C.A 22 °C: 1200 Obs.: Térmica</p>
 <p>34 Polaridad: D/I Dimensiones: 260x173x200 Voltios: 12 Reserva min: 140 C.A 22 °C : 850</p>	 <p>4D Polaridad: N/A Dimensiones: 507x220x235 Voltios: 12 Reserva min: 241 C.A 22 °C : 1400 Obs. : Térmica</p>



24

Polaridad: D/I
 Dimensiones: 260x173x200
 Voltios: 12
 Reserva min: 145
 C.A 22 °C : 940



8D

Polaridad: N/A
 Dimensiones:
 507x220x240
 Voltios: 12
 Reserva min: 306
 C.A 22 °C : 1600
 Obs.: térmica

FAICO MÁXIMA

Equipos livianos



N40LM

Polaridad: D/I
 Dimensiones: 236x127x223
 Voltios: 12
 Reserva min: 75
 C.A 18 °C : 410



N40LM

Polaridad: D/I
 Dimensiones: 207x175x190
 Voltios: 12
 Reserva min: 75
 C.A 18 °C : 420



42LM

Polaridad: D/I
 Dimensiones: 242x175x175
 Voltios: 12
 Reserva min: 100
 C.A 18 °C : 550



48LM

Polaridad: D
 Dimensiones: 278x175x175
 Voltios: 12
 Reserva min: 115
 C.A 18 °C : 600



34LM

Polaridad: D/I
 Dimensiones: 260x173x200
 Voltios: 12
 Reserva min: 145
 C.A 18 °C : 680

Equipos pesados



27LM

Polaridad: D/I
 Dimensiones: 306x173x220
 Voltios: 12
 Reserva min: 155
 C.A 18 °C : 710



31LM

Polaridad: D/I
 Dimensiones: 329x171x238
 Voltios: 12
 Reserva min: 185
 C.A 18 °C: 800
 Obs.: bornes y tornillos

De acuerdo con el portafolio de baterías evidenciado anteriormente, la empresa baterías Faico ofrece a la venta dos líneas de productos:

- Faico Máxima (Libre de mantenimiento): Son las baterías comercializadas para vehículos livianos y pesados, que, bajo condiciones normales de servicio automotriz, no requieren adiciones periódicas de agua. De esta línea se ofrece 6 referencias para equipos livianos y 5 para equipos pesados.
- Faico Plus (con mantenimiento): son las baterías elaboradas para vehículos livianos y pesados, que requieren alguna reposición de agua desmineralizada para mantener el nivel del electrolito, de tal manera que siempre esté por encima (unos 5mm) de la parte superior de las placas. De esta línea se ofrece 5 referencias para equipos livianos y 2 referencias para equipos pesados.

Lubricantes Petronas

Paralelamente a la venta de baterías automotrices, la compañía cuenta con la distribución oficial de lubricantes Petronas, marca malaya de aceites. Se cuenta con alrededor de 40 referencias de aceites de acuerdo con el tipo de vehículo como lo veremos a continuación:

Tabla 2 Líneas lubricantes Petronas

Tipo de vehículos	Tipo de aceite Petronas		
	Sintético	Semisintético	Mineral
Automóvil a gasolina	X	X	X
Automóvil a Diésel	X		X
Motocicletas 2 y 4 tiempos	X	X	X
Trasmisiones	X		X
Industrial	X		X

2.4.3 Objeto Social. Fábrica Ítalo-colombiana de baterías- FAICO S.A.S- tiene como objeto principal la fabricación, ensamble y comercialización de baterías, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, electrónicos, eléctricos, sus partes y accesorios, así como también, la compra y venta de autopartes a nivel nacional y extranjera. De este mismo modo la actividad de importación de aceites para la distribución en territorio nacional.

2.4.4 Puntos de ventas. La Compañía cuenta con cuatro puntos ubicados estratégicamente para la venta y distribución de sus productos ofertados, los cuales se encuentran en: Bucaramanga, Girón, Piedecuesta y San gil, además de los puntos aliados como talleres de repuestos y afines donde se da la distribución de productos Faico.

2.5 Direccionamiento estratégico

2.5.1 Misión. Somos una organización dedicada a la fabricación de acumuladores eléctricos y prestación de servicios de mecánica rápida automotriz, garantizando la satisfacción del cliente con

productos/servicios de excelente calidad, a través de innovación, mejoramiento continuo de procesos, trabajo seguro y preservación del medio ambiente.

2.5.2 Visión. En el 2020 Faico S.A.S se consolidará como una organización líder a nivel a Nivel nacional en fabricación, comercialización de acumuladores eléctricos y prestación de servicios de mecánica rápida, en sus propios puntos de venta, a través del mejoramiento continuo de procesos, personal competente, e implementación de nuevas tecnologías, lo cual permitirá el aumento en la cobertura del mercado y por tanto la sostenibilidad financiera de la empresa. Colombiano.

2.5.3 Política de calidad: Baterías Faico trabaja por la satisfacción de sus clientes y es por esto que ofrece productos garantizados con ciclos de vida acorde a sus expectativas y a precios competitivos, a través de:

- Cumplimiento de estándares de calidad
- Empoderamiento, desarrollo, motivación, seguridad y salud de su personal
- Comunicación permanente con los clientes
- Protección del medio ambiente
- Mejora continua de los procesos en búsqueda de productos y servicios de calidad que garanticen la sostenibilidad de la empresa en el mercado

2.6 Estructura organizacional

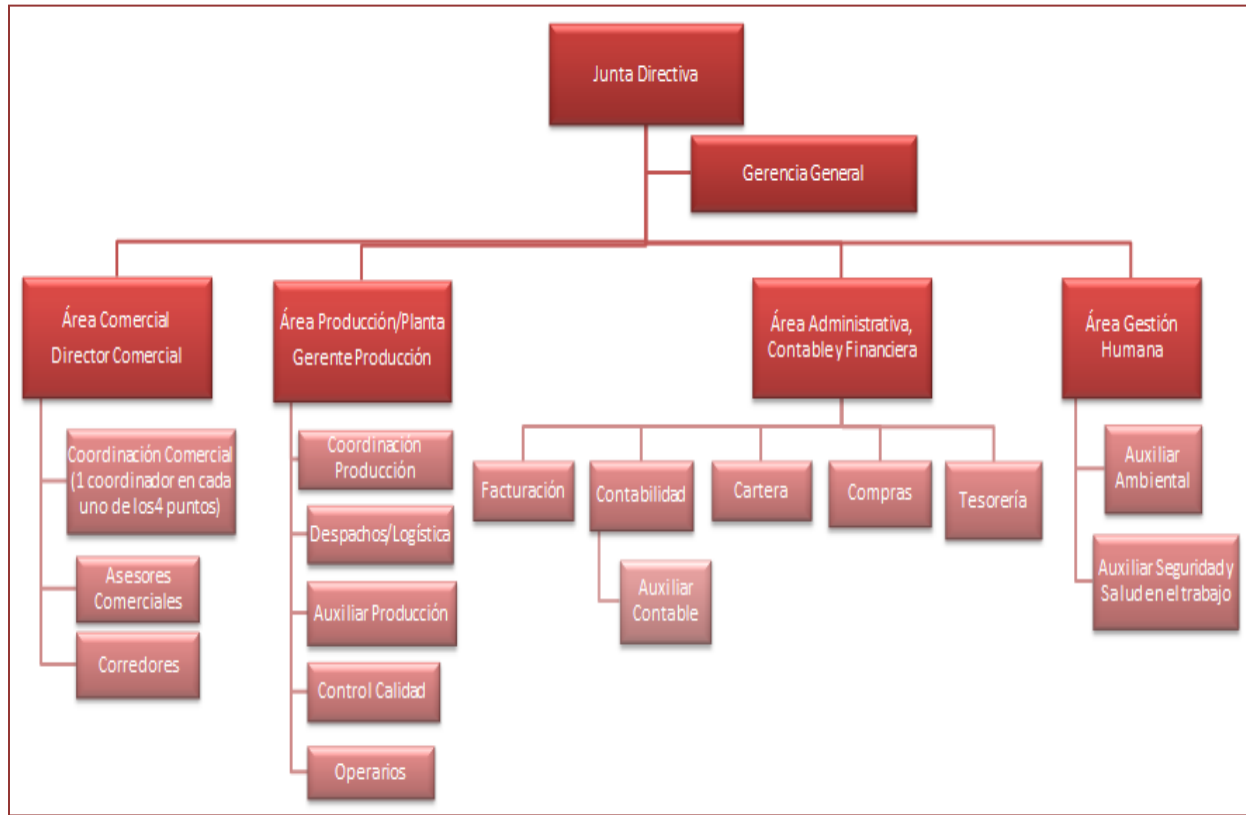


Figura 1 *Organigrama Faico S.A.S*

2.7 Análisis del mercado nacional autopartista

En Colombia, el mercado autopartista, además de fabricar partes y piezas usadas en el ensamblaje de vehículos, incluye el ensamblaje de todo tipo de automotores, fabricación de repuestos además de vincular a otras industrias como la metalmecánica, petroquímica y textil.

Este sector juega un papel fundamental en el desarrollo de la economía nacional, por las distintas variables a las que aporta como la recaudación fiscal, la generación de valor agregado y la generación de empleo. En efecto, tal importancia tiene este sector en Colombia que representa el 6.2% del PIB, emplea cerca del 2,5% de la población ocupada y posiciona al país como el quinto productor de automóviles en Latinoamérica.

2.8 Funciones del cargo

- Mantener la comunicación constante con los proveedores internacionales, agentes de aduana y aquellos que participan en los procesos de importación.
- Realizar graficas del timeline para evaluar los procesos de importación del Ultimo, para evidenciar la gestión que se ha venido haciendo
- Desarrollar la matriz de selección de mercados, basado en la evaluación de ciertas variables del entorno mundial autopartista para identificar los países con mayor potencial para la exportación de baterías y determinar el mercado objetivo de interés
- Elaborar estructura de costos de exportación según el termino incoterm más adecuado, llegando a identificar el precio de venta y costo del comprador, para evaluar la competitividad de nuestros precios
- Solicitar cotizaciones a los agentes de aduanas, agentes de carga, empresas de transporte terrestres, proveedores de embalaje, para realizar comparativos y determinar la opción más factible para la empresa
- Realizar la compra de divisas ante entidades de régimen cambiario, así mismo legalizar dichos procedimientos.
- Realizar la gestión de compra de materias primas y/o productos internacionales necesarios para la empresa.
- Mantener el seguimiento a los procesos de importación una vez iniciado, en tránsito aduanero, en su llegada a fábrica y las posibles reclamaciones ante la aseguradora por daños en la mercancía.

3. Desarrollo de la práctica

De acuerdo con los objetivos planteados anteriormente, y las funciones llevadas a cabo durante la práctica de negocios internacionales, se presenta a continuación plan de trabajo que se desarrolló a lo largo de la labor empresarial asumida.

3.1. Plan de trabajo

Nº	ACTIVIDADES	AGOSTO		SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO			
		S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
1	Inducción y adaptación al puesto		x																								
2	Revisión documental de importaciones		x	x																							
3	Inducción proyecto Mipyme Procolombia			x	x																						
4	Revisión las declaraciones de importación			x					x					x				x									
5	Elaboración y actualización de las carpetas de importación			x		x						x			x				x					x			x
6	Seguimiento importaciones petronas, entek, wirtz				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
7	Presentación ante la policía Antinarcoicos			x	x	x																					
8	Revisión estado de fichas tecnicas y brochure en mercadeo							x	x	x																	
9	Capacitación procolombia						x			x																	
10	Capacitación Agente de aduana Colmas			x				x				x			x								x				x
11	Realización investigación de mercados				x	x	x	x																			
12	Elaboración Matriz de selección de países								x	x	x																
13	Creación estructura de costos de exportación												x	x	x	x	x	x									
14	Creación factura proforma para Republica Dominicana																		x								
15	Diligenciar y enviar fomulario solicitud compra de divisas																x	x					x			x	x
16	Reclamo y seguiminto ante la aseguradora por averio de mercancia																										

Figura 2 Plan de trabajo.

4. Proyecto de exportación

4.1 Investigación de mercados

Teniendo en cuenta algunas características de los mercados atractivos para la compañía, y su idea de exportación, se inicia una investigación en la región de América, evaluando datos que nos permitan elegir el mejor destino de exportación acorde a sus indicadores macroeconómicos, de mercado, comerciales y logísticos.

4.2 Posición Arancelaria

Sección	XVI	Maquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
Capítulo	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
Partida	8507	Acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores, aunque sean cuadrados o rectangulares.
	8507.10	- De plomo, de los tipos utilizados para arranque de motores de émbolo (pistón)



Código	Comp	Supl	Designación de mercancías	Perfil	Notas
8507.10.00.00			- De plomo, de los tipos utilizados para arranque de motores de émbolo (pistón)		

Figura 3 Identificación de estructura arancelaria. Tomada de la DIAN MUISCA.

4.3 Análisis categoría de negocio

Los acumuladores eléctricos pertenecen a la industria automotriz, específicamente de autopartes, siendo el producto una parte eléctrica para el funcionamiento de los vehículos.

La industria automotriz colombiana representa alrededor del 6.2% del PIB y emplea al 2.5% del personal ocupado dentro de la industria manufacturera, según datos de Procolombia.

Colombia exporto el año 2016 la cantidad de 90 millones de dólares de la subpartida **850710**, siendo nuestros principales importadores países americanos, como Estados Unidos que es nuestro principal socio en la importación esta subpartida.

Tabla 3. Principales países que le importan a Colombia subpartida 850710.

Países Importadores	Valor Importado En Miles De Dólares
Estados Unidos	\$29.829
Perú	\$15.140
Chile	\$10.981
Ecuador	\$6.420
Jamaica	\$4.625
México	\$4.500
Trinidad y Tobago	\$3.396
República Dominicana	\$3.134
Panamá	\$2.612
Guyana	\$1.691
Honduras	\$1.414

4.4 Priorización de mercados

En búsqueda de los mercados con mejores condiciones para la exportación de las Baterías automotrices, se realiza un análisis de cada economía, estructura del mercado que nos permite

identificar una demanda atractiva y condiciones de acceso favorables en países clasificados por regiones de la siguiente manera:

- **América central**

PAÍS	PIB per cápita \$USD (2016)	INFLACIÓN(%) 2016	CRECIMIENTO ANUAL (%) 2016
Panamá	13,680.2	1,50	4,9
Costa Rica	11,824.6	0,77	4,3
Belice	4,810.6	0,70	-0,8
El Salvador	4,223.6	0,60	2,4
Guatemala	4,146.7	4,23	3,1
Honduras	2,361.2	3,72	3,6
Nicaragua	2,151.4	3,50	4,7

Figura 4 Indicadores de América Central. Fuente: World Bank, IMF

- **Países del Caribe**

PAÍS	PIB per cápita \$USD (2016)	INFLACIÓN(%) 2015	CRECIMIENTO ANUAL (%) 2016
Bahamas	23,124.4	-0,3*	0,3
Barbados	16,096.9	1,30	1,6
Trinidad y Tobago	15,377.1	3,1	-5,1
Republica Dominicana	6,722.2	1,7*	6,6

*2016

Figura 5 Indicadores de países del Caribe. Fuente: World Bank, IFM

- América del Sur

PAÍS	PIB per cápita \$USD (2016)	INFLACIÓN(%) 2016	CRECIMIENTO ANUAL (%) 2016
Uruguay	15,220.6	9.6	1.5
Chile	13,792.9	3.8	1.6
Argentina	12,449.2	36,0	-2.2
Ecuador	11,242,	1,7	-1.6
Brasil	8,649.9	8.7	-3.6
Perú	6,045.7	3,6	3,9
Paraguay	4,080.2	4,1	4.1
Guyana	4,456.6	-1,0*	3.3
Bolivia	3,105.0	3,6	4.3

*2015

Figura 6 Indicadores de América del sur. Fuente: World Bank, IMF

De acuerdo con la información analizada, la priorización de mercados se enfocó en países cuyos factores económicos son estables, además que evidencian un mercado autopartista interesante a partir de los datos de importación y relaciones comerciales con Colombia. Además, países cuyo entorno permite que la empresa Faico Baterías pueda ser competitiva a partir de su calidad y tecnología aplicada para la elaboración de las baterías de plomo ácido, de esta manera se llegó a los siguientes países potenciales para la exportación de los acumuladores eléctricos:

País	¿Colombia exporta el producto al país analizado?	¿Colombia exporta el producto?	Puntaje final	Cuadrante Potencialidad	Importaciones Promedio (2010-2015) US\$ miles	Exportaciones Promedio (2010-2015) US\$ miles
Perú	Sí	Sí	0.93	1. Campeón - estrella	27,683	14,715
Chile	Sí	Sí	0.92	1. Campeón - estrella	70,285	15,022
Guatemala	Sí	Sí	0.85	1. Campeón - estrella	27,095	1,598
República Dominicana	Sí	Sí	0.85	3. Oportunidad con alto potencial	33,470	2,282
Panamá	Sí	Sí	0.85	1. Campeón - estrella	13,667	4,289
Honduras	Sí	Sí	0.84	1. Campeón - estrella	16,567	915
Paraguay	Sí	Sí	0.83	1. Campeón - estrella	26,405	298
Ecuador	Sí	Sí	0.80	1. Campeón - estrella	11,540	6,265
Bolivia, Estado Plurinacional de	Sí	Sí	0.79	1. Campeón - estrella	7,563	402

Figura 7 Países potenciales para la exportación

Finalmente, con la consideración de los datos estadísticos y cualitativos ya evaluados y paralelamente a la apreciación de la empresa determinamos cinco países para desarrollar la matriz de selección de países. Los cuales son: Guatemala, Honduras, República Dominicana y Perú.

4.5 Matriz de selección de mercados

La matriz de selección de mercados busca identificar el país objetivo al cual exportar, teniendo en cuenta una serie de variables a las que se les pondera de 0% a 100% de acuerdo con el nivel de importancia que tiene y se encuentran ubicadas de manera vertical en la matriz. Los países por evaluar se sitúan de forma horizontal, para de esta manera llenar la tabla con los datos de cada país correspondientes a cada variable. Teniendo en cuenta lo favorable o desfavorable de dichos datos por país, se califica de 1 a 5 cada dato, siendo 5 la mayor calificación.

Finalmente se obtiene el resultado por país y variable que se da de la multiplicación de cada peso porcentual de las variables por la calificación de dicha variable. Posterior a esto se suman los resultados de cada país por variable y el resultado total más alto indica el país objetivo.

Tabla 3 Ejemplo matriz de selección de mercados

Variable	Peso %	País 1			País 2			País 3		
		C	R		C	R		C	R	
Población	5%	50	3	0,15	100	5	0,25	25	1	0,05
PIB-pér capita	20%	10	3	0,6	20	5	1	5	1	0,2
Importaciones 2016-2017	40%	150	5	2	90	3	1,2	120	4	1,6
Precio promedio contenedor 20"	35%	400	4	1,4	350	3	1,05	500	5	1,75
Total	100%		4	4,15			3,5			3,6

C	Calificación
R	Resultado

Mercado objetivo

4.6. País Objetivo

El país objetivo identificado después del análisis de variables fue República Dominicana. Este país cuenta con estabilidad económica, una población con un poder adquisitivo interesante para el producto de exportación, además de esto posee un mercado autopartista bastante interesante, con un total de vehículos de 3.854.038 es decir 1 vehículo cada 3 personas, índice atractivo para esta industria. En materia comercial Republica dominicana se encuentra en el puesto 35 del mundo, de mayores importadores de la subpartida 85.07.10, siendo Colombia uno de sus principales proveedores.

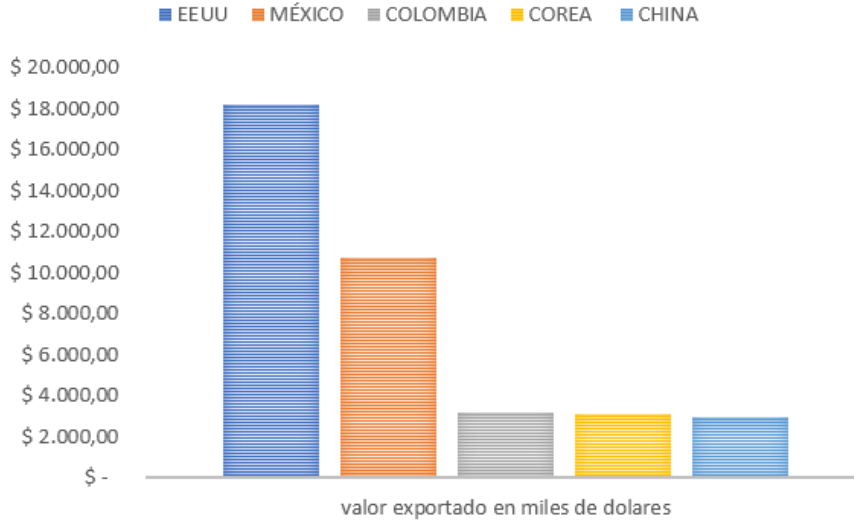


Figura 8 Principales proveedores de República Dominicana de la subpartida 85.07.10

5. Gestión y seguimiento de importaciones

5.1 Proveedores internacionales

La compañía maneja actualmente cinco proveedores extranjeros para el desarrollo de su actividad comercial, en su mayoría empresas estadounidenses que les vende materia prima para la fabricación o mantenimiento de las baterías automotrices.

Tabla 4 Proveedores Internacionales del producto

PROVEEDOR	PAIS - CIUDAD	PRODUCTOS
Wirtz Manufacturing CO, inc.	Estados Unidos, Port Huron	Repuestos maquina rejilladora
Entek International LLC	Estados unidos-Lebanon	Rollo separador de batería
Sorfin Yoshimura Ltd.	Estados unidos- NY	Calgrid y limpia bornes
Petronas lubricantes	Brasil- Rio de janeiro	Aceite lubricante

5.2 Proceso Importaciones

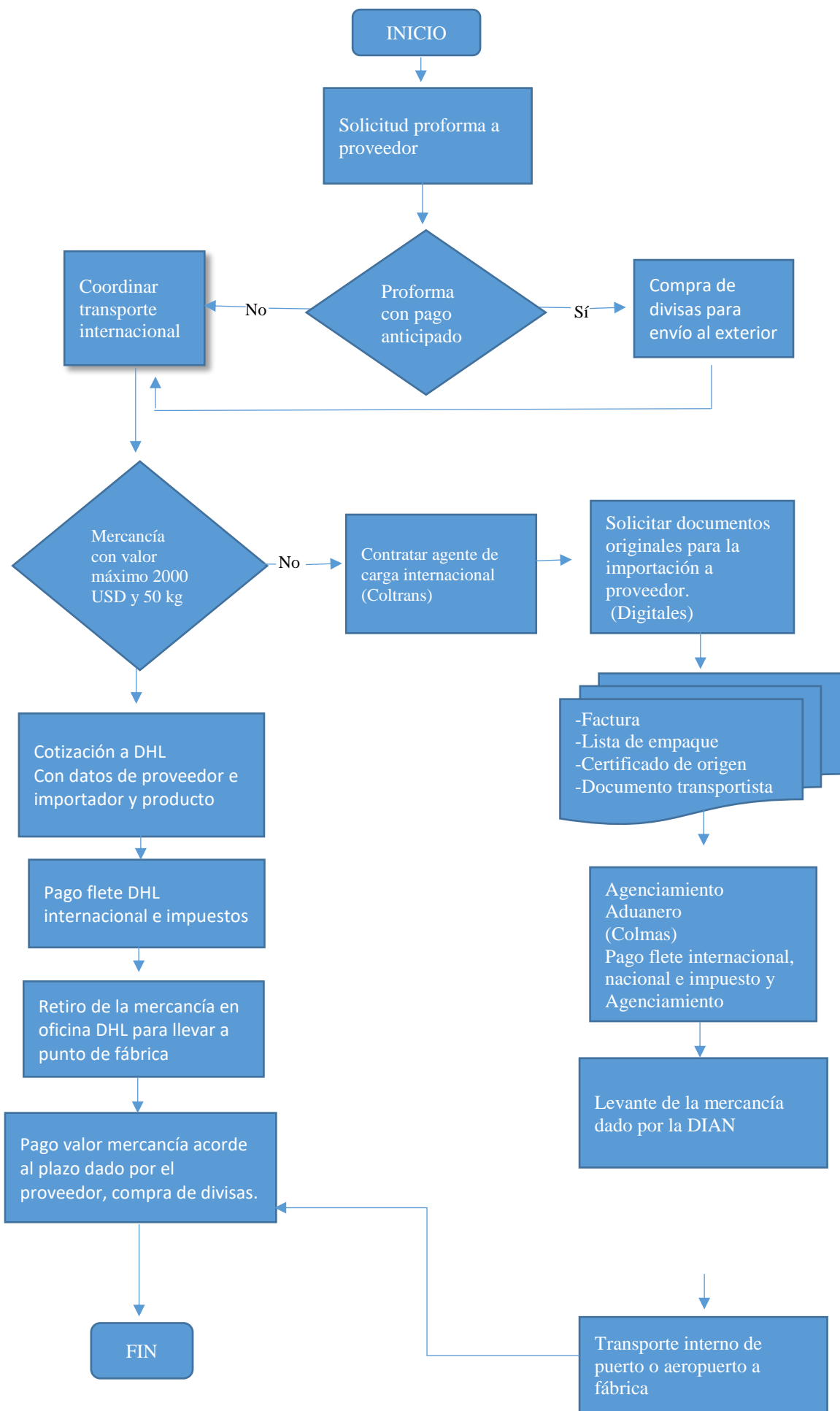


Figura 9 Flujograma proceso de importaciones

5.3 Términos incoterms más utilizados

Lo términos de negociación utilizados, juegan un papel relevante a la hora de importar ya que establecen ciertas responsabilidades sobre la mercancía en las diferentes etapas de la entrega de la misma, es decir, de acuerdo con el incoterm que se establezca entre el comprador y el vendedor, se repartirá el deber con respecto a la gestión y manipulación de la carga desde origen a destino dependiendo del término.

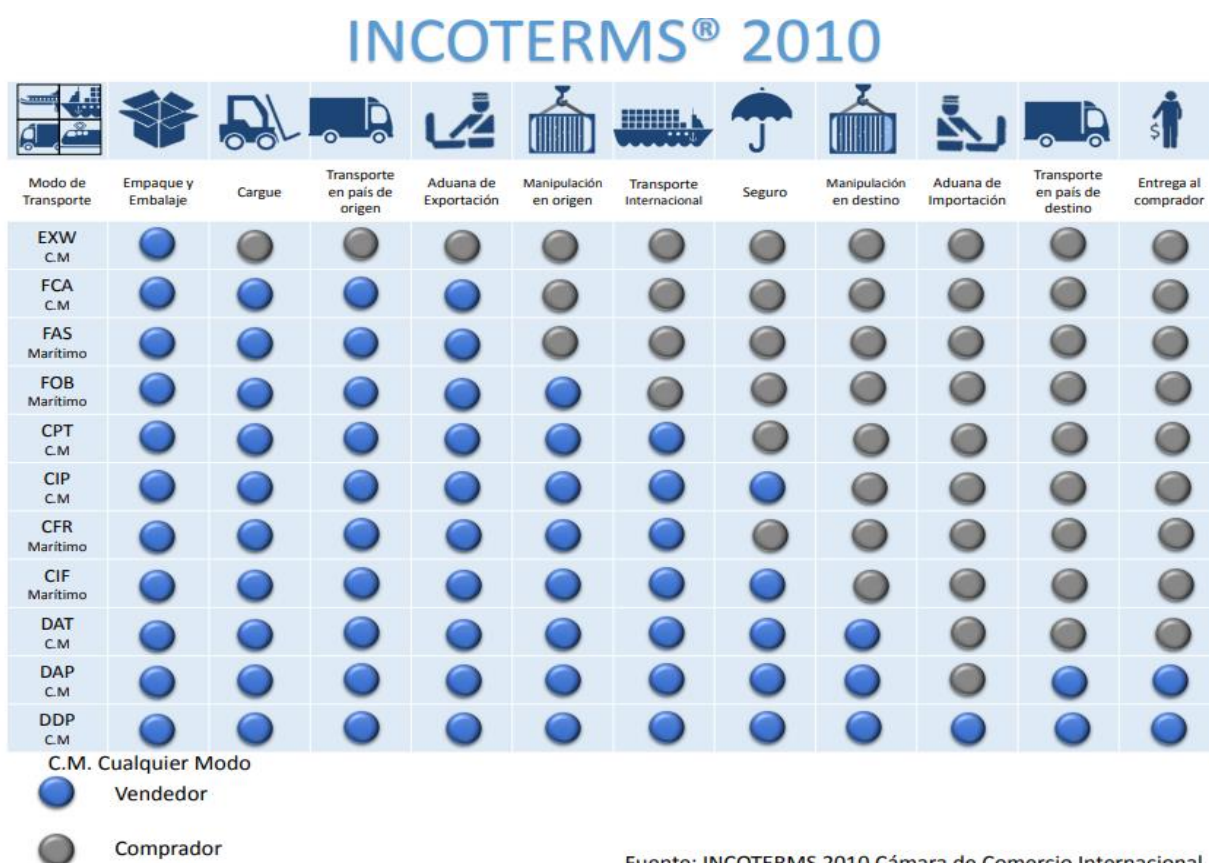


Figura 10 Términos Incoterms 2010

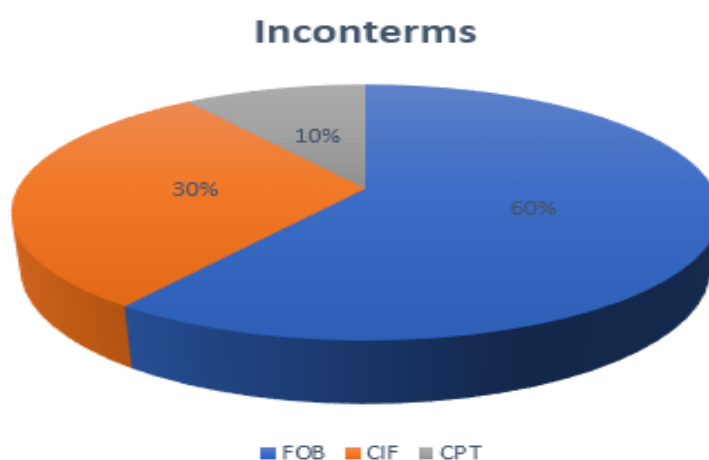


Figura 11 Términos Incoterms más utilizados por FAICO

5.4 Optimización de los procesos de importación

Debido a la ausencia de un departamento de comercio exterior, la compañía había venido realizando en los últimos meses el manejo de los procesos de importaciones a través del personal

de otras áreas como contabilidad y/o compras, lo que generaba demoras en la gestión de comunicación, envío e interpretación de información referente a la importación.

Una vez analizado el tiempo total de importaciones anteriores (6 meses) y actuales, se evidencio la optimización de tiempos y costos en cada hito de la importación.

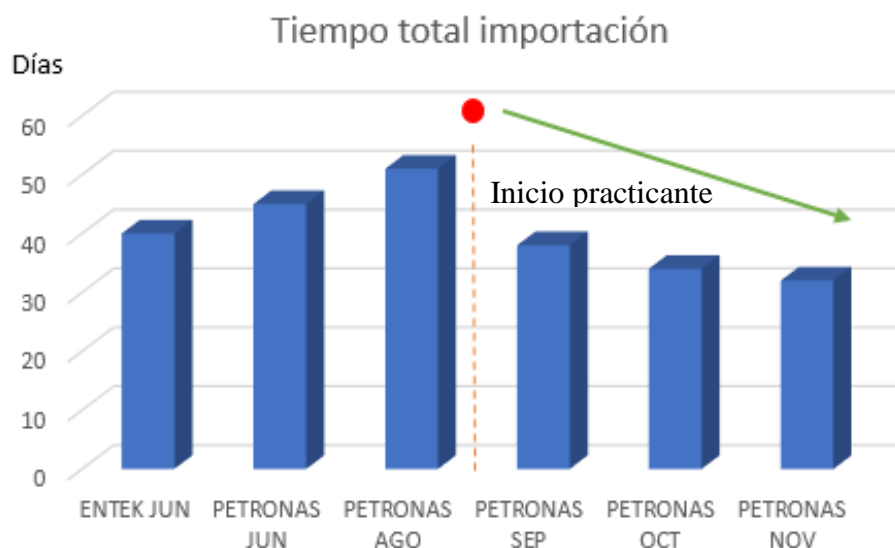


Figura 12 Tiempos totales de importaciones.

En la figura 12, podemos observar cómo disminuye progresivamente el tiempo total de importación que incluye los tiempos en las etapas inicio; cotización con el proveedor internacional, envío de proforma y/o factura comercial, etapa de tránsito internacional; elaboración y radicación del BL o documentos transportista y la última etapa en destino que corresponde a los tiempos en aduana, hasta la llegada a fábrica del producto.

6. Aportes

En el desarrollo de las prácticas empresariales el enriquecimiento es recíproco y de gran importancia en el crecimiento de las dos partes intervinientes. La empresa que vincula al futuro profesional ambienta su entorno y permite el acogimiento de nuevas ideas, nuevos métodos que posibilitan una mejor operación y solución de problemas por parte de alguien capacitado y cuyos conocimientos son recientes, además de esto de jóvenes universitarios se enfrentan al mundo laboral, lleno de retos, de reglas y condiciones más estrictas que las que se viven a lo largo de la carrera universitaria.

Finalmente, por parte del practicante, se compartió el conocimiento acerca de los negocios internacionales, el manejo de procesos de importación en cada una de las operaciones llevadas a cabo, la explicación de los INCOTERMS a las personas que de una u otra manera pertenecen e

intervienen con esta actividad de comercio exterior. Así mismo el aporte más significativo fue el desarrollo de una investigación de mercados integral, donde se identificó el mercado objetivo para la exportación Baterías Faico y se creó la estructura de costos de exportación a dicho mercado, teniendo en cuenta el potencial exportador que posee la empresa.

7. Conclusión

La experiencia obtenida en el desarrollo de la práctica empresarial llevada a cabo en la Fábrica Ítalo-colombiana de baterías FAICO, fue realmente satisfactoria. La consecución de cada uno de los objetivos se realizó a cabalidad y de la manera que se planeó.

A pesar de que el área de comercio exterior aún no está dentro del organigrama de FAICO, la creación de un espacio de prácticas en este campo permitió la optimización de los procesos de importación en tiempo y costos, a partir de un análisis evaluativo de cada hito en el proceso e identificación de las razones que retrasaban el curso de la operación importadora. Así mismo el seguimiento constante en cada etapa y la comunicación continua con los proveedores, agentes de aduanas y demás permitieron una mejora en manejo documental y aceleró los tiempos de las importaciones.

Finalmente se identificó con éxito los países potenciales para la futura exportación de baterías, a partir del análisis tanto cualitativo como cuantitativo, de variables que caracterizan en el ambiente del mercado, en las condiciones de acceso y demás puntos claves para la penetración de nuevos mercados.

Referencias bibliográficas

Banco Mundial (2016) Datos; indicadores económicos. Consultado 10 de Octubre de 2017

Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>

Baterías Faico, (2018) Nosotros; Misión, visión, política de calidad. Consultado 30 de Agosto de

2017 Recuperado de: <http://www.bateriasfaico.com.co/nosotros.html>

DIAN (s.f) consulta arancel; consulta por estructura arancelaria. Consultado 07 de Septiembre de

2017 Recuperado de: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces#>

Fondo Monetario internacional (2016) Datos; datos populares. Consultado 20 de Octubre de 2017

Recuperado de: <http://www.imf.org/en/Data>

Legiscomex; inconterms (2010). Consultado 10 de Agosto de 2017 Recuperado de:

<https://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/I/incoterms-html/incoterms-html.asp?Codidioma=EN>

Procolombia, Ruta exportadora; perfil logístico. Consultado 15 de Noviembre de 2017 Recuperado

de: <http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/logistica/rutas-y-tarifas-de-transporte>

Trademap, importaciones producto seleccionado. Consultado 05 de Diciembre de 2017

Recuperado de:

https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||850710||6|1|1|1|1|2|1|

Apéndices

Apéndice A. Evidencias Fotográficas

