



PROYECTO DE GRADO

CHEMISPHERE COLOMBIA S.A.S

MARÍA ALEJANDRA COSTA ORTEGA

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.
2020-1.

PROSICIONAMIENTO DEL PROPILENGLICOL Y GLICERINA EN EL MERCADO

CHEMISPHERE COLOMBIA S.A.S

MARÍA ALEJANDRA COSTA ORTEGA
Practicante comercial

Tutor: Fabio Bastidas

Universidad Santo Tomas
Facultad de Negocios internacionales
Bogotá D.C.
2019-2.

RESUMEN

Chemisphere es una compañía que inicia operaciones en el año 2002, cuyo principal objetivo es representar a las compañías petroquímicas más importantes a nivel global.

Chemisphere se dedica a la comercialización de materias primas derivadas del petróleo para la industria, enfocado en el sector farmacéutico, alimenticio, textil y agroquímico, convirtiéndose en una de las pocas empresas con cubrimiento total del mercado local e internacional.

La práctica profesional se desarrolla en el área comercial, ocupando el cargo de ejecutiva comercial; dentro de las principales funciones del cargo, está la apertura de nuevos mercados, visita a clientes, colocación de productos, informes mensuales por producto, entre otros.

Logrando así cumplir con el requerimiento de los clientes, manteniendo el enfoque en la calidad del producto, servicio al cliente y excelencia logística.

Palabras clave: Compañías petroquímicas, materias primas, agroquímico, colocación de productos, logística, glicerina, propilenglicol, USP.

AGRADECIMIENTOS

“El éxito no es un accidente. Es trabajo duro, perseverancia, aprendizaje, estudio, sacrificio y, sobre todo, amor por lo que estás haciendo o aprendiendo a hacer” (Pelé).

A punto de culminar mi carrera universitaria y obtener el anhelado grado, quiero agradecer en primer lugar a Dios, por permitirme siempre ser resiliente ante las situaciones de la vida, en segundo lugar, a mi hija, por ser mi mayor motor e inspiración, a mis padres quienes me apoyaron desde el primer momento en que decidí iniciar este proceso de aprendizaje, por formarme con valores de respeto, responsabilidad, amor y perseverancia, a mis hermanos por permitirme ser un referente de ejemplo a seguir.

Gracias a la Universidad Santo Tomas, profesores y compañeros que me acompañaron en todo el proceso y quienes confiaron en mis capacidades.

A la empresa Chemisphere y su presidente Carlos Mogollon, por permitir vincularme a esta gran familia, afianzar mis capacidades y seguir aprendiendo día a día.

INTRODUCCIÓN

Las prácticas profesionales en Chemisphere Colombia S.A.S, se consideran un gran reto para los estudiantes de Negocios Internacionales, debido a que es una empresa que tiene presencia regional en otros países y al trabajar con productos químicos se ponen a prueba las capacidades comerciales, de negociación y de aprendizaje para cumplir con los objetivos del cargo y de la empresa.

El departamento comercial permite conocer, entender el mercado a nivel global y trabajar con las diferentes industrias del país, lo cual permite al practicante conocer el proceso logístico de las importaciones, entender el trato de un cliente de alto perfil, la práctica del idioma Ingles y la familiarización y conocimiento de las especificaciones técnicas de las materias primas que se comercializan.

Teniendo en cuenta lo anterior, se plantea la propuesta de realizar una investigación de mercado por producto, que permita identificar competidores y compradores, para establecer un plan de acción que favorezca la colocación y el posicionamiento de productos que para la empresa no eran objetivo.

CONTENIDO

RESUMEN	3
AGRADECIMIENTOS.....	4
INTRODUCCIÓN	5
CHEMISPHERE COLOMBIA S.A.S.....	7
ASPECTOS GENERALES	7
MISIÓN, VISIÓN Y VALORES.....	7
UBICACIÓN GEOGRÁFICA.....	8
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	8
DEPARTAMENTO EN EL QUE SE DESARROLLA LA PRÁCTICA.....	9
ANÁLISIS DOFA.....	9
PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES	11
PLANTEAMIENTO CENTRAL DEL INFORME.....	11
IMPORTANCIA, LIMITACIONES Y ALCANCES DEL PROYECTO	11
OBJETIVOS	12
OBJETIVO GENERAL	12
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	12
PROPUESTA DE MEJORA	12
SEGUIMIENTO PRÁCTICA PROFESIONAL	19
PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA ORGANIZACIÓN ..	19
CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS TRAZADOS POR MES.....	20
REFERENCIAS	22

CHEMISPHERE COLOMBIA S.A.S.

ASPECTOS GENERALES

MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

Misión

La misión de Chemisphere se basa en satisfacer las necesidades de los clientes en función de calidad, precios y servicios, el cual indica de la siguiente manera:

“Comercializamos materias primas químicas para la Industria con principal enfoque en los sectores: alimenticio, farmacéutico, cosmético, resinas, química industrial, además de la industria automotriz, infraestructura, lubricantes y agroquímicos representamos las empresas y representadas más reconocidas a nivel mundial, para la cuales actuamos como sus agentes y/o distribuidores en Colombia. Somos la mejor alternativa en función de relación costo-beneficio, calidad y servicio, reiterando nuestro compromiso con los clientes y buscando siempre su satisfacción. Trabajamos siempre buscando un mejoramiento continuo, respondiendo al compromiso adquirido, con los clientes, accionistas y empleados.” (CHEMISPHERE, 2019)

Visión

Chemisphere plantea su objetivo principal al año 2020, del siguiente modo:

“Chemisphere Colombia S.A.S. para el 2022 incrementará su participación en los sectores que atiende, mediante ampliación del portafolio y nuevas representaciones que contribuirán al buen ejercicio logrado y a nuestros retos de crecimiento.” (CHEMISPHERE, 2019)

Valores

1. *Honestidad*: Realizamos todas las operaciones con transparencia y rectitud.
2. *Compromiso*: Realizamos nuestro trabajo encaminado a la excelencia desde el principio, para obtener como resultado lo mejor.
3. *Responsabilidad*: Nos empeñamos en hacer el mejor esfuerzo por alcanzar los objetivos empresariales con un manejo eficiente de los recursos.

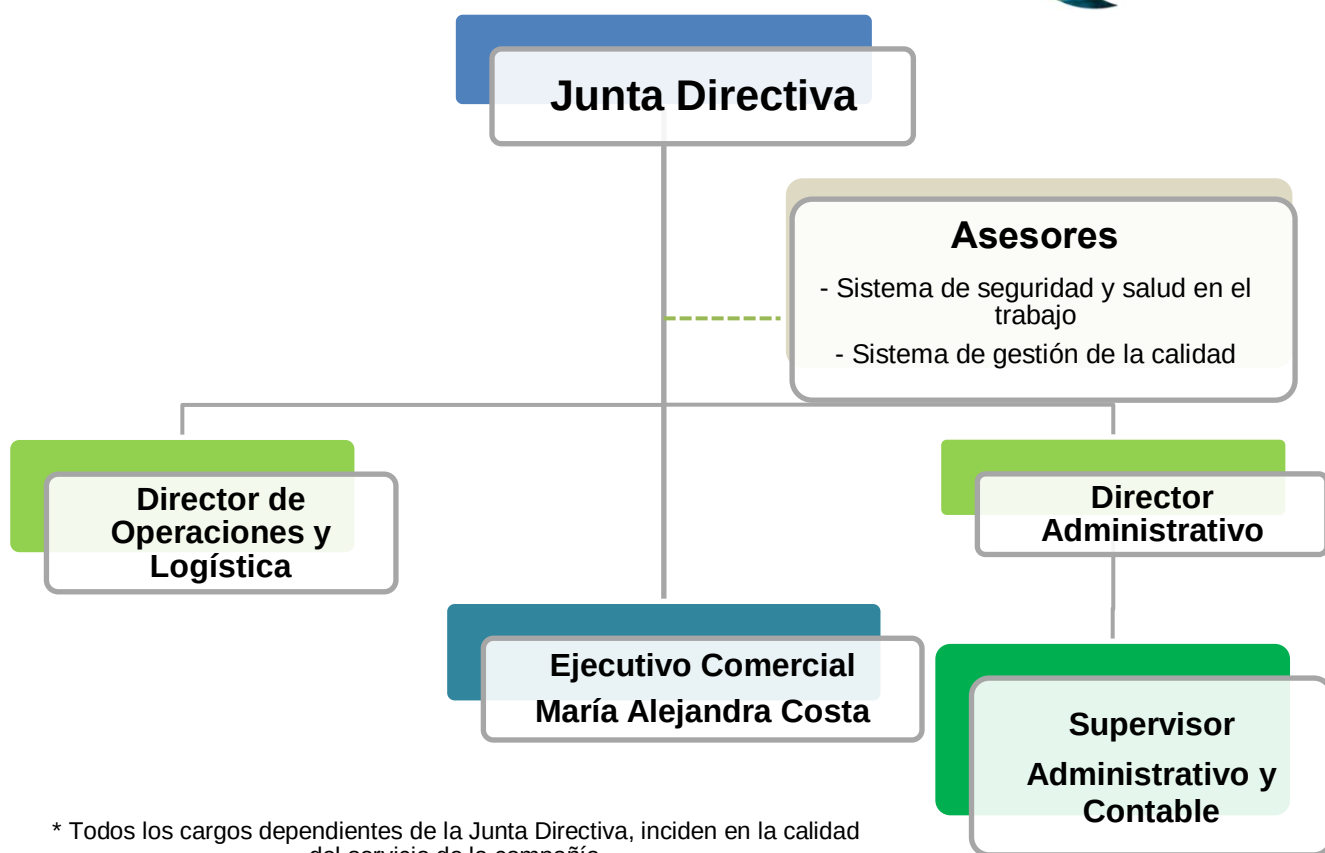
4. *Integridad*: Actuamos de manera coherente conforme a las normas éticas y sociales en las actividades organizacionales. (CHEMISPHERE, 2019)

UBICACIÓN GEOGRÁFICA

La casa matriz Chemisphere Inc., se encuentra ubicada en Miami Shores FL33138, 284 NE96th Street y la sede de Chemisphere Colombia está ubicada en la Calle 120 A N.7-62 oficina 705, Usaquén Central Santa Bárbara, Bogotá-Colombia.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

ORGANIGRAMA GENERAL



* Todos los cargos dependientes de la Junta Directiva, inciden en la calidad del servicio de la compañía

DE-FOR-006 Organigrama General Chemisphere Colombia S.A.S. V06

Diagrama 1. Fuente: Chemisphere Colombia, 2019

DEPARTAMENTO EN EL QUE SE DESARROLLA LA PRÁCTICA

La práctica profesional se desarrolla en el departamento comercial, el cual se encarga de lograr los objetivos y metas en ventas de los productos fijados para cada segmento de mercado, buscar la satisfacción del cliente y el mantenimiento de las cuentas, la apertura de nuevos mercados y cuentas, bajo la política comercial determinada por la compañía.

ANÁLISIS DOFA.

Fortalezas

- ❖ Petroquímicas representadas.
- ❖ Información de la situación actual del mercado.
- ❖ Agilidad y efectividad en la respuesta de proveedores y clientes.

Oportunidades

- ❖ Analizar el mercado mediante estadísticas de importación.
- ❖ Generar alianzas estratégicas con proveedores que permitan un precio competitivo en el mercado.

Debilidades

- ❖ Falta de cubrimiento comercial.
- ❖ Pérdida de tiempo por parte del equipo comercial al no tener consolidada la información en un solo dispositivo o archivo.
- ❖ Falta de socialización de análisis y estrategias con el equipo de trabajo.

Amenazas

- ❖ Eventos incontrolables como situaciones climáticas tales como huracanes, incendios, terremotos e inconvenientes de producción de nuestras representadas.
- ❖ Impacto cambiario por alta volatilidad.
- ❖ Menores precios y mejores tiempos de respuesta y cumplimiento por parte de la competencia.
- ❖ Mayor oferta de servicios por parte de las empresas competidoras.

Estrategias DOFA

- ❖ Evaluar en los clientes actuales las materias primas afines con los fabricantes que representamos y la satisfacción con el servicio para asegurar su fidelización.
- ❖ Capacitar a la fuerza de ventas y el equipo de trabajo para soportar y enfrentar crecimientos de la compañía y del mercado.
- ❖ Mantener las buenas relaciones comerciales y compromisos con las Representadas para que nos permitan seguir siendo sus representantes en el país.
- ❖ Asistir a eventos que integran la industria y la cadena de valor. (Apla y Npra Foros donde se reúne toda la industria química), Ferias, Ruedas de negocio y eventos que permitan hacer nuevas alianzas estratégicas y mantener actualizada la información que se tiene sobre el mercado en el sector.

Oportunidades DOFA

- ❖ Lograr alianzas estratégicas con otros importadores u operadores con el fin de aprovechar los campos de especialización de cada uno.
- ❖ Aprovechar el conocimiento del área Comercial para ofrecer un servicio más personalizado y constante que permita aumentar el número de pedidos y de clientes.
- ❖ Analizar estadísticas de importación por producto y por país.

PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

PLANTEAMIENTO CENTRAL DEL INFORME

El enfoque principal del plan de mejora es posicionar dos de los productos representados por Chemisphere Colombia, en este caso son: el Propilenglicol USP y la Glicerina USP.

Chemisphere esta caracterizado por ser una de las pocas empresas que es representante de las petroquímicas más grandes del mundo, lo cual le ha permitido tener un reconocimiento en el mercado y un cubrimiento nacional de este.

Debido al gran volumen de clientes con el que cuenta la compañía, se hacía necesaria la contratación de un Ejecutivo comercial, quien seria el responsable de la colocación de nuevas cuentas, investigación del mercado y análisis de estadísticas de importación por producto que permitiera reposicionar productos que por volumen en ventas de clientes existentes se habían dejado de lado.

En efecto a esto se ha disminuido la apertura de nuevas cuentas y el crecimiento comercial de la empresa, afectando su flujo financiero y brindando la oportunidad a la competencia de ganar cuentas que pueden ser estratégicas para Chemisphere.

IMPORTANCIA, LIMITACIONES Y ALCANCES DEL PROYECTO

La importancia de la implementación de este proyecto está enfocada en:

- Analizar estadísticas de importación por mes.
- Generar un informe de importación de los productos, que permita evaluar a la competencia.
- Poner en funcionamiento la aplicación OneNote, la cual permitirá tener la información comercial de los clientes desde cualquier dispositivo (móvil, Tablet, pc).
- Consecución de nuevos clientes.

La limitación de este proyecto ha sido el desconocimiento por parte del practicante sobre: el sector, representados, procesos, aplicaciones e información de los productos

petroquímicos que ofrece la compañía, lo cual involucro disposición de tiempo y personal para las respectivas capacitaciones.

Este proyecto tuvo un alcance importante debido a que los procesos realizados por el practicante beneficiaron la consecución de nuevos clientes y el posicionamiento del Propilenglicol USP y de la Glicerina USP, los cuales eran el principal objetivo del mismo.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Realizar un análisis de mercado que permita generar estrategias comerciales para el posicionamiento del Propilenglicol y la Glicerina en el mercado colombiano.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar las estadísticas de importación por producto a través de la plataforma SICEX.
- Realizar un seguimiento detallado de los clientes y la competencia, con el fin de desarrollar estrategias que permitan posicionar los productos.

PROPUESTA DE MEJORA

La propuesta de mejora para el área comercial de Chemisphere Colombia, se basa en un análisis de estadísticas de importación por producto, el cual permita establecer precios y saber nuestra participación en el mercado.

Dentro de nuestras compañías representadas más importantes se encuentran: LYONDELL BASSEL, tercera petroquímica más importante del mundo, ubicada en

Houston, EEUU, para la cual representamos el producto Propilenglicol USP y BUCKMINSTER, considerado como uno de los refinadores mas grandes de Brasil, el cual cuenta con certificaciones que lo acreditan como fabricante de una de las glicerinas más puras, siendo este nuestro segundo producto representado.

Según lo indicado inicialmente, Chemisphere cuenta con una plataforma online llamada SICEX, “con más de 96 años de experiencia, que suministra información de comercio exterior de más de 53 países del mundo y la única en Colombia con información oportuna y relevante de los movimientos diarios de carga marítima en los puertos colombianos.” (SICEX).

La cual permite analizar el comportamiento de los principales sectores del mercado, determinar la competencia y la participación del mercado.

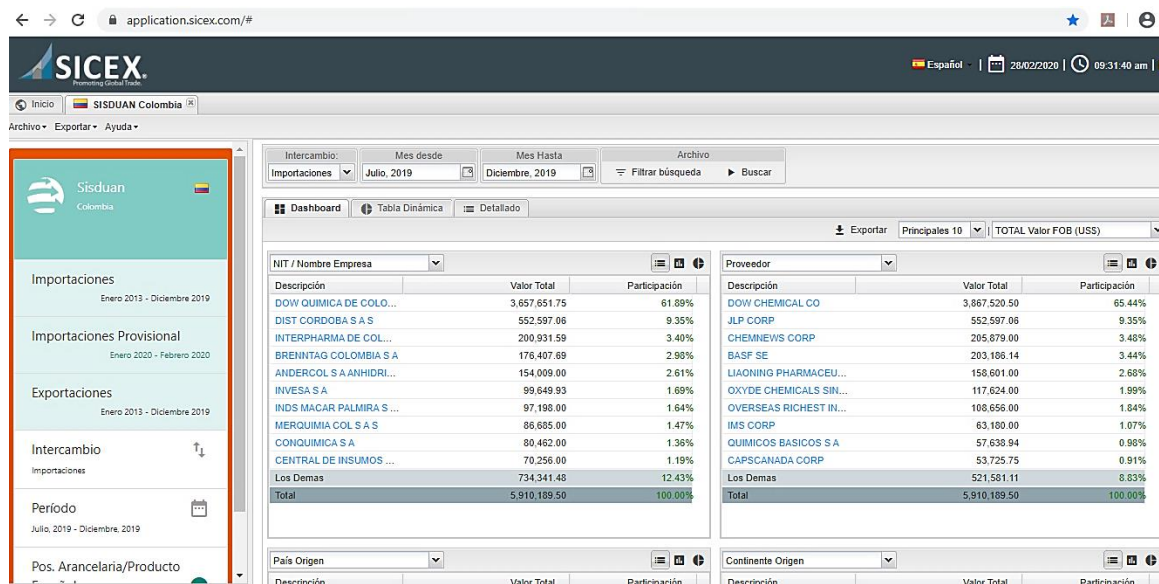


Figura 1. Pantalla de búsqueda SICEX

Dentro de los datos importantes que arrojan las estadísticas, para nuestro análisis se destacan los siguientes:

1. Fecha, aaaa-mm
2. Importador
3. Proveedor
4. País proveedor
5. TOTAL, Peso Neto (Kg)
6. TOTAL, Valor FOB (US\$)
7. Flete

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Fecha aaaa-mm	Importador	Proveedor	País proveedor	TOTAL Peso Neto (Kg)	TOTAL Valor FOB (US\$)	Flete	CFR
87	2019-02	CHEMISPHERE COLOMBIA S A S	CHEMISPHERE INC	ESTADOS UNIDOS	20.040,00	31.303,28	1.502,00	1,63699002
88	2019-02	PANAMERICANA DE ALIMENTOS S A S	CHEMISPHERE INC	ESTADOS UNIDOS	20.004,00	31.364,47	1.492,00	1,642495
89	2019-02	CHEMISPHERE COLOMBIA S A S	CHEMISPHERE INC	ESTADOS UNIDOS	19.995,00	28.550,46	1.442,00	1,499998
90	2019-06	CHEMISPHERE COLOMBIA S A S	CHEMISPHERE INC	ESTADOS UNIDOS	19.995,00	28.600,45	1.392,00	1,4999975
91	2019-06	CHEMISPHERE COLOMBIA S A S	CHEMISPHERE INC	ESTADOS UNIDOS	19.976,00	29.870,51	1.392,00	1,5650035
92	2019-04	CHEMISPHERE COLOMBIA S A S	CHEMISPHERE INC	ESTADOS UNIDOS	19.731,00	28.154,56	1.442,00	1,50000304
93	2019-04	CHEMISPHERE COLOMBIA S A S	CHEMISPHERE INC	ESTADOS UNIDOS	19.296,00	30.087,67	1.442,00	1,63400031
94	2019-05	CHEMISPHERE COLOMBIA S A S	CHEMISPHERE INC	ESTADOS UNIDOS	19.006,00	27.117,00	1.392,00	1,5
95	2019-08	FACTORES Y MERCADERO SA	AMERICA UNION CHEMICAL	ESTADOS UNIDOS	18.000,00	25.900,00	1.100,00	1,5
96	2019-01	ADITIVOS Y QUIMICOS S A	BASF SE	ALEMANIA	17.600,00	31.228,33	931,06	1,82723807
97	2019-01	SOC DE COMERCIALIZACION INTL REAL	BASF SE	ALEMANIA	17.600,00	31.187,30	492,70	1,8
98	2019-01	ROCSA COLOMBIA SA	BASF SE	ALEMANIA	17.600,00	31.187,30	495,89	1,80018125
99	2019-02	INTERPHARMA DE COLOMBIA S A S	BASF SE	ALEMANIA	17.600,00	31.225,24	988,84	1,83034545
100	2019-03	ROCSA COLOMBIA SA	BASF SE	ALEMANIA	17.600,00	32.987,66	937,95	1,92759148
101	2019-04	ADITIVOS Y QUIMICOS S A	BASF SE	ALEMANIA	17.600,00	32.991,07	923,25	1,92695
102	2019-04	QUIMICA AROMATICA ANDINA S A S	BASF SE	ALEMANIA	17.600,00	32.992,54	916,31	1,9266392
103	2019-04	ROCSA COLOMBIA SA	BASF SE	ALEMANIA	17.600,00	32.994,49	955,66	1,9289858
104	2019-05	ROCSA COLOMBIA SA	BASF SE	ALEMANIA	17.600,00	31.231,19	923,56	1,82697443
105	2019-06	ADITIVOS Y QUIMICOS S A	BASF SE	ALEMANIA	17.600,00	29.386,57	533,43	1,7
106	2019-06	G M P PRODS QUIMICOS S A	REPSOL QUIMICA S A	ESPAÑA	17.600,00	29.923,61	1.136,55	1,76478182
107	2019-07	ADITIVOS Y QUIMICOS S A	BASF SE	ALEMANIA	17.600,00	27.580,11	1.090,88	1,62903352
108	2019-08	SOC DE COMERCIALIZACION INTL REAL	BASF SE	ALEMANIA	17.600,00	27.547,41	612,59	1,6
109	2019-10	HENKEL COL S A S	BASF SE	ALEMANIA	17.600,00	27.554,83	605,17	1,6
110	2019-10	BELL CHEM INTL S A	DESCONOCIDO	ESTADOS UNIDOS	17.600,00	20.402,00	1.962,00	1,27068182
111	2019-10	ADITIVOS Y QUIMICOS S A	BASF SE	ALEMANIA	17.600,00	27.596,74	1.064,24	1,62846477
112	2019-01	PROQUIMORT IMPORT S A S	LIAONING PHARMACEUTICAL CHINA (REPÚBLICA F		17.200,00	26.645,00	2.100,00	1,67122093

Figura 2. Estadísticas importaciones Propilenglicol, SICEX

Una vez realizada la búsqueda del producto (propilenglicol y glicerina), por partida arancelaria se procede a realizar el análisis de estas estadísticas, teniendo como objetivo el total del mercado, la participación de la competencia vs la participación de Chemisphere Colombia.

Dando como resultado el siguiente análisis:

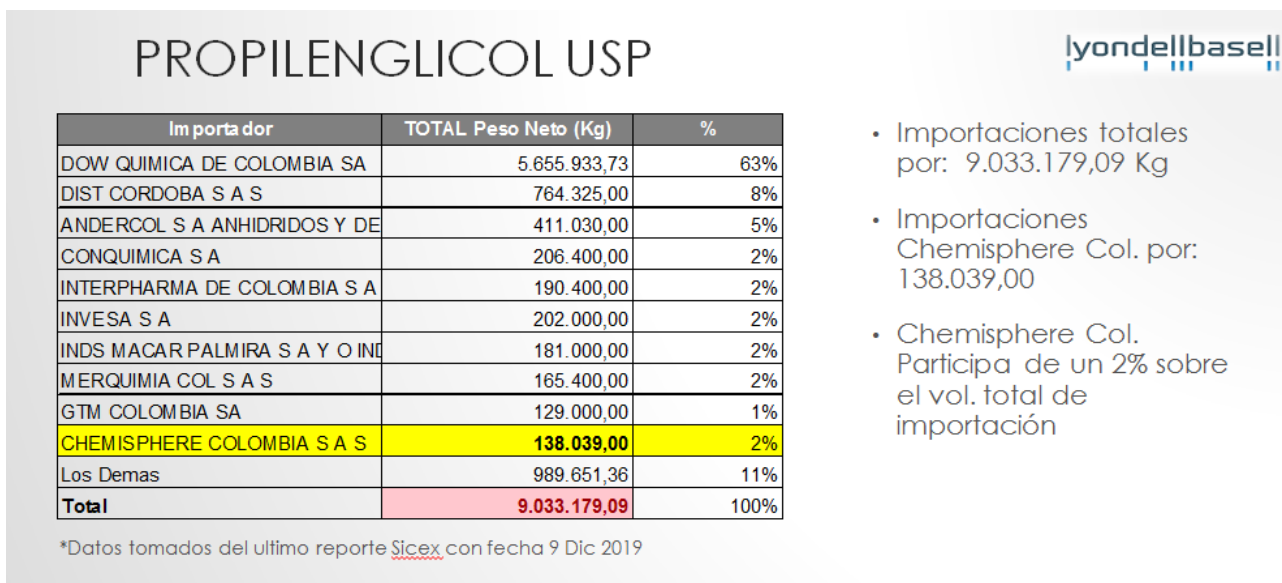


Figura 3. Análisis propio Propilenglicol USP, Elaboración Propia.

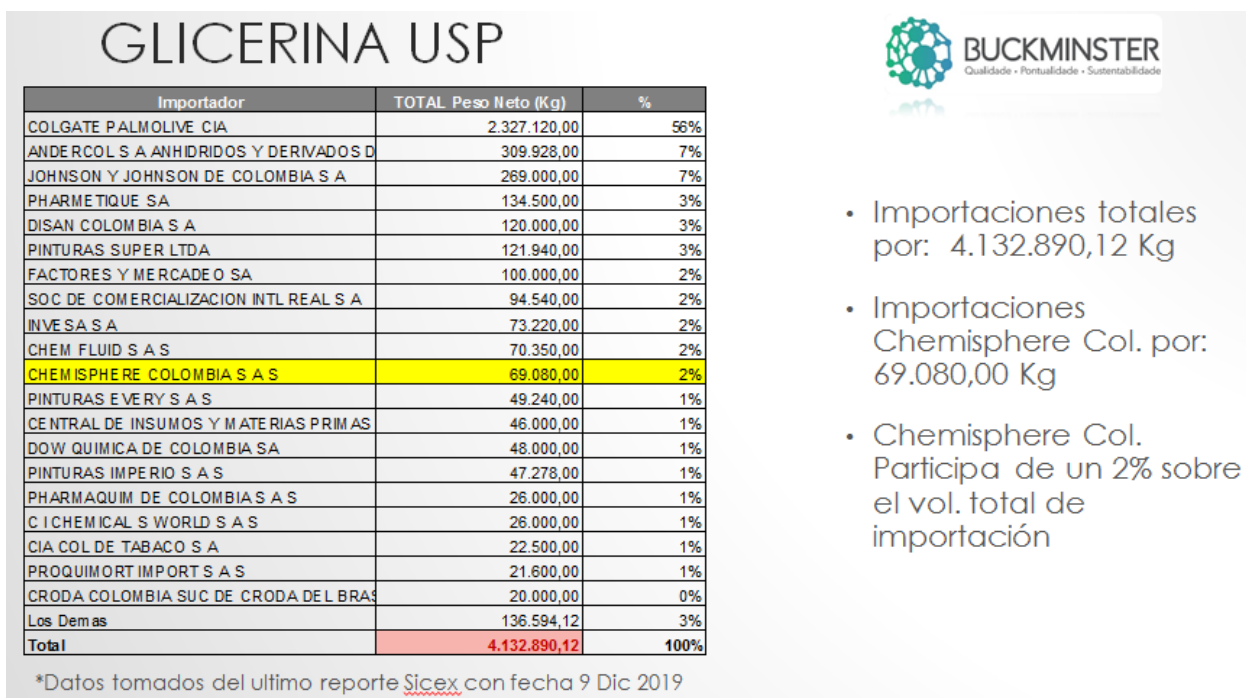


Figura 4. Análisis propio Glicerina USP, Elaboración Propia.

Como segundo paso de este proyecto, se puso en funcionamiento la aplicación OneNote, el cual funciona como un bloc de notas digital y viene incluido dentro del paquete de Office 360, el cual la empresa no utilizaba.

La función principal que se desarrolló a partir del uso del OneNote, es la de permitir al área comercial tener a la mano la información y el seguimiento de los clientes desde cualquier dispositivo (móvil, Tablet, pc), permitiéndose conectar de manera online desde cualquier lugar, disminuyendo así el uso de agendas y el exceso de archivos para documentar este tipo de información.

En el siguiente pantallazo se puede evidenciar a uno de los nuevos clientes de Chemisphere, llamado Lindet Quimica SAS, para el cual se creó una pestaña llamada “Datos del cliente” en la que se informa:

- Dirección empresa
- Persona encargada de tomar la decisión de compra
- Correo
- Número de contacto
- Productos que consume la empresa y en qué cantidad
- Información del manejo del cliente (para casos que se requiera)

Bloc de notas de Chemisphere

Archivo Inicio Insertar Dibujar Vista Ayuda Abrir en la aplicación ¿Qué desea hacer?

Calibri 11 N K S

Bloc de notas de Chemisphere

TONNER DATOS DEL CLIENTE

LINET QUIMICA VISITAS Y CONTACTOS

PRODIA

QOOL ENGINE

ALFA QUÍMICOS

LABORATORIO NATU...

LABORATORIOS ECAR

LABORATORIOS LELVE

LABORATORIOS ATHOS

GRIFFITH FOODS

DORICOLOR

PREFLEX

DATOS DEL CLIENTE

martes, 12 de noviembre de 2019 1:41 p. m.

LINET QUIMICA S A S
DIRECCIÓN: CARRERA 64 5 A 62, BOGOTA
TELÉFONO: 3591578
CONTACTO: David Acosta
CORREO: lindetquim6@hotmail.com

Potencial: 30 ton / año
Avance: consume producto nacional, pero puede evaluar nuestro producto.

★ **PRODUCTOS: PROPYLENGLICOL 2TN MES**
Glicerina 2TN MES
Aceite mineral 10 TN mes
Acido acético

INFORMACIÓN DE MANEJO DEL CLIENTE:

HORARIO DE ENTREGA:

Figura 5. OneNote, Cliente Lindet, Datos del cliente

Para la siguiente pestaña, se establece el nombre de “Visitas y contactos”, en el cual se va a recopilar la información importante suministrada por el cliente, solicitud de muestras, visitas realizadas, contactos telefónicos y ofertas comerciales que hayan sido enviadas.

Bloc de notas de Chemisphere

Archivo Inicio Insertar Dibujar Vista Ayuda Abrir en la aplicación ¿Qué desea hacer?

Calibri Light 20 N K S

Bloc de notas de Chemisphere

TONNER DATOS DEL CLIENTE

LINET QUIMICA VISITAS Y CONTACTOS

PRODIA

QOOL ENGINE

ALFA QUÍMICOS

LABORATORIO NATU...

LABORATORIOS ECAR

LABORATORIOS LELVE

LABORATORIOS ATHOS

GRIFFITH FOODS

DORICOLOR

PREFLEX

ORGANIC EVOLUTION...

VISITAS Y CONTACTOS

miércoles, 13 de noviembre de 2019 9:20 a. m.

☒ 19/11/2019
Pendiente Enviar oferta de propilenglicol y glicerina

LINDET QUIMICA		26/11/2019						
PRODUCTO	ORIGEN	CANTIDAD	EMPAQUE	PRECIO Kg COP	ENTREGA	TERMINOS	VCTO OFERTA	
Propilenglicol USP	USA (Lyodellbasell)	1000 kg	217 kg Tb	\$ 5.825	Bogotá	Por definir	3 de Diciembre	

LINDET QUIMICA		20/01/2020						
PRODUCTO	ORIGEN	CANTIDAD	EMPAQUE	PRECIO Kg COP	ENTREGA	TERMINOS	VCTO OFERTA	
Glicerina USP	Brasil (Buckminster)	1000 Kg	270 kg Tb Plastico	\$ 2.725	Bogotá	Por definir	27 De Enero 2020	
Propilenglicol USP	USA (Lyondell basell)	1000 Kg	217 kg Tb	\$ 5.600	Bogotá	Por definir	27 De Enero 2020	

LINDET		24/02/2020						
PRODUCTO	ORIGEN	CANTIDAD	EMPAQUE	PRECIO Kg COP	ENTREGA	TERMINOS	VCTO OFERTA	
Glicerina USP	Brasil (Buckminster)	2700 Kg	270 kg Tb Incluido	\$ 2.750	Bogotá	Por definir	2 De Marzo 2020	

Se autoriza con :

Costo	MARGEN
\$ 2.565	7,2%

Figura 6. OneNote, Cliente Lindet, Visitas y contactos

Para dar por finalizado el alcance de este proyecto, se realizó la venta de 2 Toneladas de Propilenglicol USP , 2 Toneladas de Glicerina USP en el mes de Enero del 2020 y 2.700 Kg de Glicerina USP para el mes de Febrero del 2020.

 LINET QUIMICA S.A.S. EXCELENCIA EN SU CALIDAD NIT. 836.025533 - 3		CRA 64 # 5 A 62 TELS:3591578-6067589 E-mail:lindetquim6@hotmail.com Bogota D.C Colombia		ORDEN DE COMPRA 3703	
CHEMISPHERE COLOMBIA SAS Atn: Dpto. VENTAS			FECHA: 23 01 20 FORMA DE PAGO: 60 DIAS F.F. DESPACHAR A: CRA 129 # 15 A 28 FONTIBON		
CONCEPTO	U. MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	
PROPILENGLICOL USP	KLS	2000	\$ 5.500	\$ 11.000.000	
GLICERINA USP	KLS	2000	\$ 2.725	\$ 5.450.000	
				\$ 0	
				\$ 0	
				\$ 0	
				\$ 0	
				\$ 0	
				\$ 0	
				\$ 0	
EL PRODUCTO ESTA SUJETO A VERIFICACION Y ACEPTACION DEL CLIENTE EN CASO DE NO CUMPLIR ESPECIFICACIONES SERA RECHAZADO Y DEVUELTO					
OBSERVACIONES:			SUBTOTAL	\$ 16.450.000	
			RTE FUENTE		
			IVA%	\$ 3.125.500	
			TOTAL	\$ 19.575.500	
FAVOR ENVIAR CERTIFICADO DE ANALISIS DEL LOTE DESPACHADO					
FECHA DE ENTREGA:			FIRMA AUTORIZADA:		
martes, 28 de enero de 2020			DAVID ACOSTA		

Figura 7. Orden de compra, Cliente Lindet, Mes Enero.

 LINET QUIMICA S.A.S. EXCELENCIA EN SU CALIDAD NIT. 836.025533 - 3		CRA 64 # 5 A 62 TELS:3591578-6067589 E-mail:lindetquim6@hotmail.com Bogota D.C Colombia		ORDEN DE COMPRA 3706	
CHEMISPHERE COLOMBIA S.A.S Atn: Dpto. VENTAS			FECHA: 25 02 20 FORMA DE PAGO: DESPACHAR A: CRA 129 # 15 A 28 FONTIBON		
CONCEPTO	U. MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	
GLICERINA USP	KLS	2700	\$ 2.750	\$ 7.425.000	
				\$ 0	
				\$ 0	
				\$ 0	
				\$ 0	
				\$ 0	
				\$ 0	
				\$ 0	
				\$ 0	
EL PRODUCTO ESTA SUJETO A VERIFICACION Y ACEPTACION DEL CLIENTE EN CASO DE NO CUMPLIR ESPECIFICACIONES SERA RECHAZADO Y DEVUELTO					
OBSERVACIONES:			SUBTOTAL	\$ 7.425.000	
			RTE FUENTE		
			IVA%	\$ 1.410.750	
			TOTAL	\$ 8.835.750	
FAVOR ENVIAR CERTIFICADO DE ANALISIS DEL LOTE DESPACHADO					
FECHA DE ENTREGA:			FIRMA AUTORIZADA:		
miércoles, 26 de febrero de 2020			DAVID ACOSTA		

Figura 8. Orden de compra, Cliente Lindet, Mes Febrero.

SEGUIMIENTO PRÁCTICA PROFESIONAL

PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA ORGANIZACIÓN

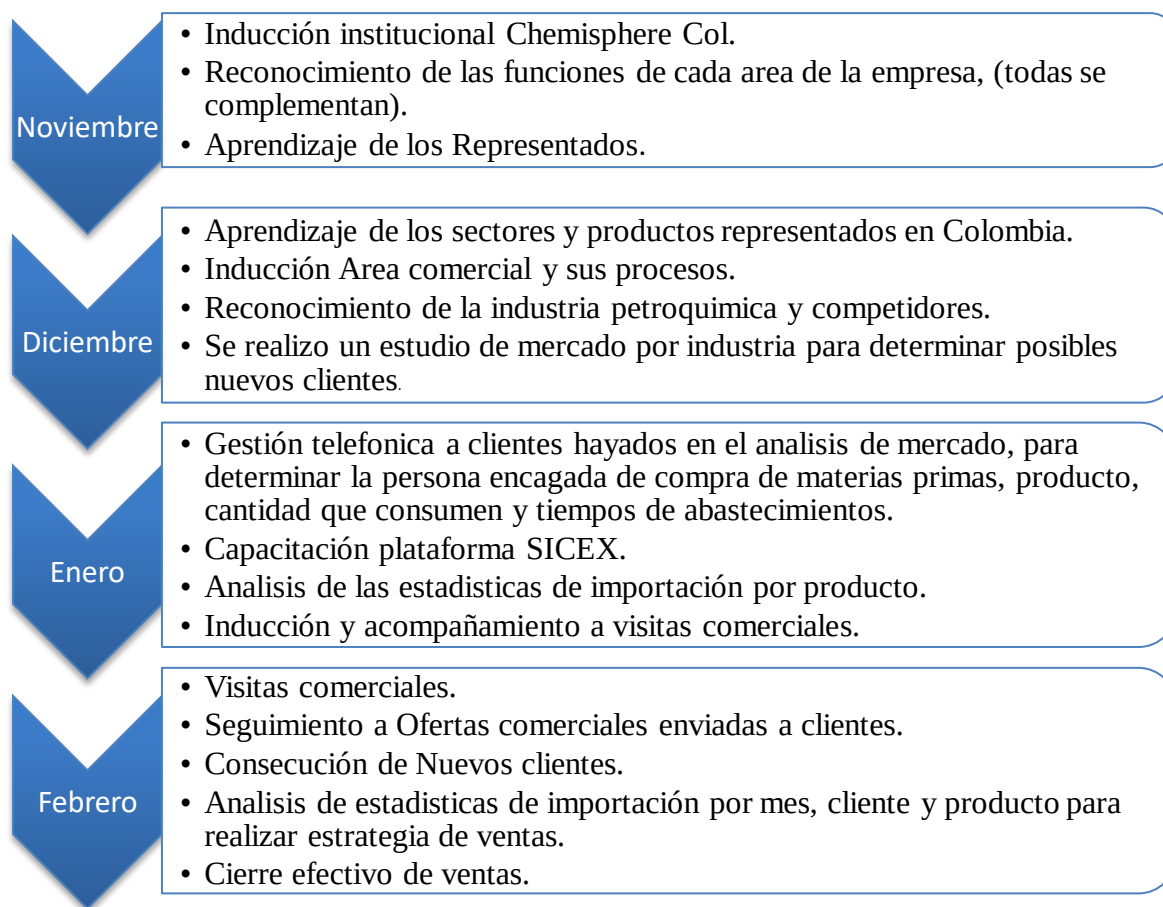


Figura 9. Programación de actividades en la organización, Elaboración Propia..

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS TRAZADOS POR MES

CICLO	MES	OBJETIVO	LOGRO	DIFICULTAD
1	Noviembre Semana 2	Inducción Institucional	Reconocer lineamientos y Sistema de gestión de calidad de la empresa.	
	Noviembre Semana 3	Capacitación de funciones por area.	Conocer la función de cada uno de los departamentos y como se relacionan entre si.	Disponibilidad de tiempo de las personas encargadas de la inducción por area.
	Noviembre Semana 4	Capacitación sobre los representados	Reconocer los proveedores que representa la empresa y toda su información.	Disponibilidad de tiempo de las personas encargadas de la inducción.
	Noviembre Semana 5	Inducción sobre cada producto (identificación química, usos, color, olor, textura, país de origen, industrias	Conocimiento y adaptación del lenguaje químico y las funciones de los productos.	Desconocimiento del lenguaje técnico por parte del practicante.
2	Diciembre Semana 1	Inducción a profundidad del area comercial y sus procesos	Se identifica el paso a paso del proceso comercial, desde primer contacto con el cliente, correo, llamada telefonica, ofertas comerciales.	
	Diciembre Semana 2	Investigación de clientes potenciales.	Reconocimiento del Mercado	Desconocimiento de la industria por parte del practicante.
	Diciembre Semana 3	Estudio de mercado por producto y sector	Se reconocen sectores que utilizan los productos de la compañía como materias primas para sus procesos, adicionalmente se ubicaron geograficamente en el país para iniciar planeación de visitas.	Desconocimiento de la industria por parte del practicante.
	Diciembre Semana 4	Investigación de la industria y competencia	Se identifican los principales competidores a nivel nacional y mundial y sus principales clientes.	
3	Enero Semana 2	Entrenamiento consecución de datos comerciales via telefonica, contacto en frío	Se adquiere la habilidad de reconocer quien es la persona encargada de tomar la decisión de compra, peso que consumen, fechas y en ocasiones proveedor.	

	Enero Semana 3	Capacitación plataforma SICEX	Se explora y se aprende como adquirir las estadísticas de importación y exportación por producto, empresa, país, proveedor, fecha, partida arancelaria entre otros.	
	Enero Semana 4	Análisis de las estadísticas SICEX	Se aprende como interpretar las estadísticas arrojadas por la plataforma y como se utilizan en la toma de decisiones.	
	Enero Semana 5	Inducción y acompañamiento a visitas comerciales	Se identifica el proceso adecuado al realizar visitas al cliente, información necesaria para la oferta del producto.	Disponibilidad de tiempo de las personas encargadas de la inducción.
4	Febrero Semana 2	Visita comercial	Se realiza visitas comerciales a clientes identificados en la investigación de mercados, sin acompañamiento.	
	Febrero Semana 3	Seguimiento a ofertas comerciales	Se realiza semanalmente el seguimiento de las ofertas comerciales que se envían a diario, esto por medio de llamada telefónica a las empresas.	
	Febrero Semana 4	Análisis de las estadísticas SICEX	Con el conocimiento adquirido, se realiza análisis de las estadísticas de importación, y se define en qué posición del mercado está la empresa frente a su competencia, se analizan cantidades importadas de los diferentes países y proveedores.	
	Febrero Semana 5- Marzo semana 1	Consecución de nuevos clientes	Se cumple el objetivo del programa, realizando cierres de venta efectivos.	

Tabla 1. Ciclos de la práctica

REFERENCIAS

Departamento Comercial, Recursos Humanos, Presidencia, Contabilidad, Gestión de importaciones. Comunicación personal.

Chemisphere S.A.S (2019). Sobre nosotros

Recuperado de <http://chemispherecolombia.com/nosotros/>

Chemisphere S.A.S (2019). Proveedores representados

Recuperado de <http://chemispherecolombia.com/aliados/>

Representado LyondellBasell

Recuperado de <https://www.lyondellbasell.com/>

Usos y aplicaciones de los Glicoles

Recuperado de <https://www.quiminet.com/articulos/usos-y-aplicaciones-de-los-glicoles-58081.htm>

Usos y aplicaciones del Glicerol

Recuperado de <https://quimica.laguia2000.com/compuestos-quimicos/glicerol>

Plataforma SICEX

Recuperado de <https://sicex.com/>

Pasos para la investigación de mercado

Recuperado de la Materia Investigación de mercados, Fac. Negocios Internacionales

USTA

Protocolo a la hora de realizar una visita comercial

Recuperado de la Materia Protocolo, Fac. Negocios Internacionales USTA

Estrategias de negociación

Recuperado de la Materia Estrategias de Negociación Internacional, Fac. Negocios Internacionales USTA.

Términos comerciales

Recuperado de la Materia Estrategias de Negociación Internacional, Fac. Negocios