

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

Bibliotecas Bucaramanga

Universidad Santo Tomás

Practica Metal Green SAS

Informe Práctica Empresarial Metal Green SAS

Juan Alfonso Correa Duarte

**Informe de práctica como requisito para optar el título de profesional en negocios
internacionales**

Director:

Luz Helena Agurto Flórez

Maestría en Marketing Digital y Comercio Electrónico

Universidad santo tomas, Bucaramanga

División de ciencias económicas y administrativas

Negocios internacionales

2016

Dedicatoria

Dedico este logro a mi madre Rosa, y a mi Hermana Edel Mery, sin ellas este acontecimiento no hubiera sido posible. También a la memoria de mi padre Juan y mi hermana Viviana, a mi familia, mis amigos y a todas las personas y autores que fueron mi sustento durante mi vida universitaria.

Agradecimientos

Agradezco a mi madre porque aunque la vida se torna en adversidad en algunos momentos, ella siempre tuvo la sabiduría para sortearlos y llevarlos a un buen término. Agradezco a mis profesores que siempre estuvieron en el transcurso de mi formación, y agradezco a Dios que en su infinita creación universal nos permite un amplio espectro para nunca dejar de hacernos cuestionamientos.

Tabla de contenido

Introducción.....	9
1. Informe práctica empresarial Metal Green SAS.....	10
1.1 Justificación.....	10
1.2. Objetivos de la práctica.....	10
1.2.1 Objetivo General.....	10
1.2.2. Objetivos específicos.....	11
2. Perfil de la empresa.....	12
2.2. Portafolio de productos y servicios.....	16
3. Cargos y funciones desempeñadas.....	17
4. Marco referencial.....	19
4.1 Marco conceptual.....	19
4.2 Marco legal.....	21
5. Resultados.....	22
6. Conclusiones.....	24
7. Recomendaciones.....	24
Bibliografía.....	27

Listas de Figuras

Figura 1. Organigrama.....	14
-----------------------------------	-----------

Glosario

Metal Green SAS: Empresa del sector metalmecánico en Santander dedicada a la fundición de piezas en hierro y acero y a la comercialización de productos para la industria.

Jimmao Int Corp: comercializadora internacional taiwanés, dedicada al comercio de partes y repuestos de industria y ferretería.

Asomecsa: asociación de metalmecánica de Santander.

Legiscomex: Es un portal especializado en soluciones para el comercio internacional, que integra en un solo sitio información y herramientas fundamentales en los procesos de exportación e importación.

Válvulas mariposa: es un dispositivo para interrumpir o regular el flujo de un fluido en un conducto, aumentando o reduciendo la sección de paso mediante una placa, denominada «mariposa», que gira sobre un eje. Al disminuir el área de paso, aumenta la pérdida de carga local en la válvula, reduciendo el flujo.

Incoterms: son términos, de tres letras cada uno, que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las dos partes —compradora y vendedora—, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías y/o productos.

Resumen

El siguiente trabajo es el sustento del trabajo realizado con motivo de la práctica empresarial en la empresa Metal Green SAS. Por ello se encuentra el objetivo general de la práctica que abarco estudios de mercado para productos comercializados por Metal Green SAS. Y con lo cual se buscaba dar información precisa de estos productos para la definición de estrategias por parte de la empresa en la importación y comercialización de productos terminados y repuestos.

Se darán a conocer las funciones asignadas al estudiante en el área de comercio exterior de la empresa, en el cargo de auxiliar de comercio exterior y con la finalidad de suministrar los estudios de mercado que soporten el inicio de nuevos proyectos de comercialización de productos en la empresa.

Así mismo se explicaran aspectos generales de la empresa que es líder en el sector de la industria metalmecánica de Santander y que como tal juega un papel fundamental en la economía de la región, debido a que esta industria es uno de los pilares de la economía de la región, y brinda soluciones técnicas al conglomerado de la industria en la región.

Por último se encontraran los aportes del estudiante en el desarrollo de la práctica empresarial, pues en el desarrollo de su cargo en la empresa se logró consolidar información importante en el desarrollo de las líneas de negocio de la empresa y en sus contactos con proveedores internacionales que llegaron a ser aliados en la ejecución de proyectos de la empresa.

Introducción

El presente trabajo presenta el desarrollo de la práctica empresarial desarrollada en la empresa Metal Green SAS. por el estudiante Juan Alfonso Correa Duarte como requisito para acceder al título de profesional en negocios internacionales y con el fin de validar los conocimientos adquiridos al finalizar y aprobar las materias correspondientes al programa académico de la facultad de negocios internacionales de la universidad Santo Tomas sede Bucaramanga.

La facultad de negocios internacionales tiene un programa académico interdisciplinar que forma integralmente a los estudiantes de pregrado y posgrado, de manera tal que los prepare para afrontar los retos que en materia de desarrollo y crecimiento genera el país y la región, de tal manera que puedan aportar al progreso del conglomerado empresarial que se forma en la región y aportando a la colaboración estrecha entre la universidad y la empresa a través de los estudiantes.

En este caso la empresa Metal Green SAS logra consolidarse en la región como un referente de la industria metalmecánica de la región brindando soluciones técnicas y de servicios a grandes compañías del país como Ecopetrol, y es en este proceso en el cual mediante los convenios universidad-empresa se logran dar aportes de los estudiantes para la consolidación de proyectos beneficiosos para la empresa en la región. Y de esta manera el estudiante se abre camino y experiencia para afrontar los retos laborales en el ejercicio de su profesión.

1. Informe de práctica empresarial Metal Green SAS.

1.1. Justificación

La práctica empresarial es la introducción al mundo laboral y empresarial, terminada la etapa de formación profesional integral en la vida universitaria, durante este proceso se tiene en cuenta que todos los conocimientos adquiridos se llevan a la realidad que demanda toma de decisiones y actuaciones prontas y eficientes en beneficio de ayudar a la empresa a dar solución a sus distintas actividades económicas que la promueven a crecer y fortalecer sus procesos administrativos, de producción y comercialización.

En este proceso dirige y orienta al estudiante en las tareas que debe realizar mediante los lineamientos y políticas de manejo de la empresa, para que se acople en la empresa y ponga en práctica destrezas como trabajo en equipo y pro actividad, de tal manera que se formen en el estudiante competencias que le ayuden a desempeñarse en el dinámico mundo empresarial.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Desarrollar estudios de mercado, para productos específicos que se comercializan en Metal Green SAS, con el fin de aumentar la competitividad y productividad de la empresa en el sector metalmecánico de Santander.

1.2.2. Objetivos específicos

1. Investigar el mercado de importación de válvulas en Colombia, con el fin de medir la competitividad de la industria metalmecánica en Colombia.
2. Buscar proveedores internacionales de producto con el fin de medir competitividad de precios en el mercado de válvulas en Colombia.
3. Seleccionar proveedores internacionales de producto, con el fin de medir competitividad en precio y tiempos de entrega de producto.

2. Perfil de la empresa

2.1. Razón Social:

Metal Green SAS.

2.1.1. Nit

900471169-0

2.1.2. Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato en la empresa.

Dirección: calle 45 N- 16-35 Bucaramanga

Teléfono: 6522037

Correo electrónico: comercioexterior@ideacolombia.com.

Jefe inmediato: Johan Toscano

2.1.3. Objeto social de la empresa.

Empresa agroindustrial dedicada a desarrollar procesos y subprocesos que se relacionan a continuación:

1. producción, acopio, transformación procesamiento, empaque, manipulación, transporte y comercialización de todo tipo de productos agropecuarios y agroindustriales, así como la gestión, asesoría y fabricación y mantenimiento de maquinaria y repuestos para el sector agroindustrial, también podrá importar podrá importar y exportar maquinaria agroindustrial y sus repuestos básicos o específicos, basados en tecnología limpia de bajo impacto ambiental.
2. la recuperación y transformación de residuos industriales metálicos y no metálicos para la conformación y fabricación de componentes y piezas de productos nuevos o usados, y la contratación directa o subcontratación con entidades públicas o privada de servicios para el manejo de desechos o residuos conexos o similares.
3. consultoría e interventoría en proyectos de ingeniería mecánica, eléctrica, electrónica y civil y el mantenimiento de todo tipo de maquinaria industrial, petrolera, automotriz, agropecuaria y similar.
4. la venta y comercialización dentro del país o en el exterior de los productos que fabrique, importe o exporte ya en forma directa o mediante la intervención de terceras personas.
5. la importación de materias primas, equipos, complementarios (accesorios y repuestos) partes o piezas, mecanismos, herramientas y dispositivos que se requieran para la fabricación de las máquinas y piezas tanto de sus propios diseños, como aquellos que se necesiten en desarrollo de los convenios sobre utilización de patentes o marcas de otros fabricantes.

6. la automatización industrial, el ensamble y/o montajes y estructuras para el sector de petroquímica, petrolera, gasífera y de la industria en general.

7. la importación y exportación de productos como maquinaria, equipos, partes y repuestos, y de servicios técnicos como estudio, diseño, construcción con mano de obra especializada, dirección técnica e interventoría, proyectos de ingeniería y transferencia de tecnología para la industria en general, además podrá desarrollar cualquier tipo de actividad comercial lícita, accesoria complementaria de su objeto social.

2.1.4. Misión de la empresa

Ser una empresa de excelencia en fundición que trabaje para la industria metalmecánica y la industria en general que requiera de nuestro portafolio de productos y servicios, utilizamos una avanzada tecnología en maquinaria para ofrecer productos que cumplan con los estándares de calidad, precio y entrega oportuna de acuerdo a los requerimientos del mercado.

2.1.5. Visión de la empresa

Colocarnos como empresa líder en la región en fundición de aceros, aceros especiales e inoxidables, para ampliarnos a todo el país y el exterior, convirtiéndonos en una marca reconocida en nuestro ramo. Mediante la actualización del proceso y las herramientas de trabajo desarrollaremos nuevas líneas de productos como la micro fundición y otros,

Practica Metal Green SAS

contando con un equipo competente, lograremos expandir los métodos de producción hacia la industria en general, a los clientes, dar el precio justo por pedido, a los proveedores, cumplir y respetar los acuerdos pactados y entre colaboradores ser justos manteniendo la honestidad como característica principal de nuestro grupo de trabajo.

2.1.6. Organigrama de la empresa

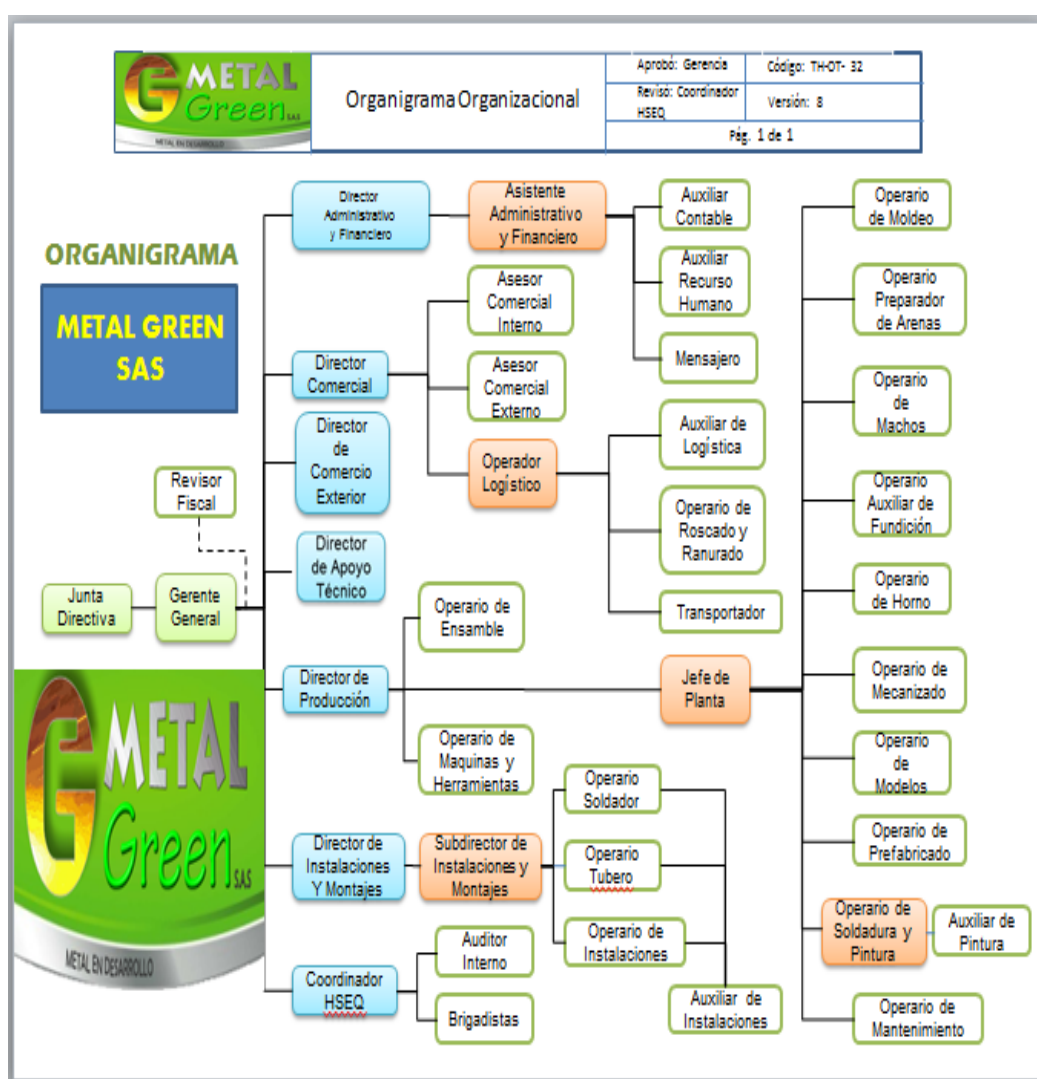


Figura 1. Organigrama adaptado de: <http://www.ideacolombia.com/index.php/nosotros>

2.1.7. Aspectos económicos

Metal Green SAS se constituye como la alternativa a las soluciones de piezas a la medida y repuestos para la industria metalmecánica y la industria en general de la región oriente de Colombia, a través de modernos procesos de fundición para que cumplan con altos estándares de calidad, precio y entrega oportuna de acuerdo a los requerimientos del mercado.

La gran necesidad de aceros especiales que hay en la región y piezas en acero para la industria Santandereana en notable crecimiento. Con esto sectores metalmecánicos, petroleros, agroindustriales, y joyeros pueden contar con un centro para la solución de sus necesidades donde podrán desarrollar piezas para sus máquinas y realizar mejoras en cortos periodos de tiempo ya que tienen la solución a sus problemas en Metal Green SAS.

2.2.Portafolio de productos y servicios

1. Fundición de aceros especiales, trabajando con la mejor tecnología para brindarle piezas de alta calidad aplicables en diferentes sectores de la industria.
2. Desarrollo de moldes y modelos de gran variedad de piezas a la medida de las distintas industrias.
3. Soldadura
4. Mecanizado
5. Ranurado, roscado y corte.
6. comercialización de accesorios en hierro fundido.

3. Cargo y funciones (procesos, procedimientos ejecutados y herramientas utilizadas)

3.1. Cargo: auxiliar de comercio exterior.

3.2. Funciones

3.2.1. Análisis de mercado.

1. investigación de mercados de válvulas mariposa en Colombia, compradores y tamaño del mercado.
2. estudio de principales industrias consumidoras de partes y repuestos comercializados por Metal Green SAS.

3.2.2. Apertura de mercados internacionales.

1. Investigación de mercados en Suramérica, para establecer mercados potenciales de válvulas mariposa.
2. Investigación y estudios de mercado de países de Suramérica para establecer condiciones de entrada de la empresa.

3.2.3. Costos y precios internacionales de producto.

1. Búsqueda de proveedores en bases de datos como Legiscomex entre otras.
2. Búsqueda de los mayores importadores de válvulas mariposa en Colombia.

3. Solicitud de cotizaciones de válvulas mariposa a proveedores de la república popular China
4. Elaboración de tablas de costos basados en los términos Incoterms, hasta el punto de destino de la mercadería.

3.2.4. Selección de proveedores internacionales de producto.

1. Tabulación de información de principales importadores de válvulas en Colombia y de proveedores de china.
2. Elaboración de matrices de selección de proveedores.
3. Contactar a principales proveedores extranjeros con el ánimo de establecer relaciones comerciales.

4. Marco referencial

4.1 Marco conceptual

4.1.1. ¿Qué es el comercio internacional?

Se define como **comercio internacional** o mundial, al intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países o regiones económicas.

Las economías que participan del comercio exterior se denominan *economías abiertas*. Este proceso de apertura externa se inició fundamentalmente en la segunda mitad del siglo XX, y de forma espectacular en la década de 1990. (Smith; 1776).

4.1.2. ¿Qué es el libre comercio?

Libre Comercio es un concepto económico, referente a la venta de productos entre países, libre de aranceles y de cualquier forma de barreras comerciales. El libre comercio supone la eliminación de barreras artificiales (reglamentos gubernamentales) al comercio entre individuos y empresas de diferentes países.

La aparición del comercio internacional implica una serie de eventos para cumplir con el proceso de llevar un producto o servicio desde un punto A hasta un punto B, entre estas herramientas se hace fundamental la logística internacional de mercancías. (Ricardo; 1776).

4.1.3. ¿Qué es un estudio de mercado?

Naresh Malhotra, clasifica al estudio de mercado como un tipo de investigación descriptiva (tipo de investigación concluyente que tiene como objetivo principal la descripción de algo, generalmente las características o funciones del mercado), así como lo son también: los estudios de participación, los estudios de análisis de ventas, los estudios de imagen, entre otros. Autor Naresh Malhotra. (1997). Investigación de Mercados Un Enfoque Práctico. (Segunda edición). Prentice-Hall Hispanoamericana.

4.1.4. ¿Qué es la logística?

Cuando se trata de Logística internacional se hace referencia al conjunto de actividades asociadas, cuyo objetivo es el flujo de información y materiales a nivel mundial, que inicia con el abastecimiento de materia prima en determinado país, para finalizar con la entrega del producto final al consumidor en el país de destino.

Los elementos que conforman la logística a nivel mundial son: servicios, necesidades, planeación, procesos como etiquetado, transporte, almacenaje, maniobras, empaquetado, desaduana miento y actos diversos que incrementan el servicio al cliente. (Mc Graw Hill, 2004, p. 282).

4.1.5. ¿Qué es la cadena de suministro?

Una cadena de suministro está formada por todas aquellas partes involucradas de manera directa o indirecta en la satisfacción de la solicitud de un cliente. La cadena de suministro incluye no solamente al fabricante y al proveedor, sino también a los transportistas, almacenistas, vendedores al detalle (o menudeo) e incluso a los mismos clientes. Dentro de cada organización, como la del fabricante, abarca todas las funciones que participan en la recepción y el cumplimiento de una petición del cliente. Estas funciones incluyen, pero no están limitadas al desarrollo de nuevos productos, la mercadotecnia, las operaciones, la distribución, las finanzas y el servicio al cliente. (Thomson, 2002)

4.1.6. ¿Que son los incoterms?

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. (Businesscol, 2015).

4.2. Marco legal

4.2.1. Normatividad del comercio

El dinamismo del comercio internacional a escala global, hace necesario la aparición de un marco normativo por parte de los países vinculados en el comercio de bienes y servicios. Cuando los países suscriben tratados comerciales estas normas se suponen de carácter transnacional. En Colombia encontramos la ley marco de comercio exterior. (Diario oficial, 1991).

4.2.2. Ley 7 de 1991

Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones. (Diario oficial, 1991).

4.2.3. Nuevo estatuto aduanero colombiano

Decreto que se aplica en la totalidad del territorio aduanero nacional y regula las relaciones jurídicas que se establecen entre la administración aduanera y quienes intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías, al y desde el territorio aduanero nacional, con sujeción a la Constitución, la Ley y demás normas que las complementen, sustituyan o reglamenten. (Dian, 1991).

4.2.4. Normas ANSI.

ANSI es una organización sin fines de lucro que fomenta el desarrollo de los estándares de tecnología en los Estados Unidos. Fundada en 1918, ANSI representa a más de 125.000 empresas y 3,5 millones de profesionales.

ANSI supervisa la creación, expedición y utilización de miles de normas y directrices que utilizadas por empresas en casi todos los sectores. Estableciendo normas para una amplia gama de áreas desde construcción, producción, energía, tecnología, lenguajes de programación, especificaciones eléctricas, protocolos de comunicación y mucho más. (ANSI, 2015)

5. Resultados

5.1 Aportes (del estudiante a la empresa como valor agregado, y de la empresa a la formación profesional del practicante).

5.1.1. Aporte del estudiante

En el proyecto de la expansión de la empresa mediante la exportación de productos terminados a países de Latinoamérica, se requiere la importación de materias primas fundamentales en la producción de estos productos, de esta manera se realizó un estudio de factibilidad de importación de materias primas y se lograron establecer convenios comerciales con proveedores de la República Popular China.

Así mismo se realizó un estudio de principales importadores de estos productos en el país y se estudió el tamaño del mercado regional y nacional para presentarlo a toma de decisiones en la empresa y de esta manera definir estrategias acerca de la incursión con nuevos productos al mercado, que en la actualidad son exclusivamente importados, así se puede ayudar no solo a la empresa sino al conjunto de la industria en el país a sustituir importación de productos terminados con valor agregado, por productos de producción netamente nacional.

5.1.2. Aporte de la empresa

Mediante la ejecución de la práctica en Metal Green SAS se logró hacer un proceso pragmático acerca de la importación de productos terminados y materia prima, que afianza la formación académica, al tiempo que forma experiencia para iniciar la vida laboral.

En el proceso de estudio del mercado y búsqueda de proveedores internacionales se logra adquirir conocimientos acerca de la comunicación que se debe tener con proveedores de otros países para que las relaciones comerciales se logren en buenos términos, lo cual lleva a una eficiente operación de comercio con el extranjero y se logran ejercicios reales acerca de negociación internacional de mercancías.

6. Conclusiones

En torno al proceso de apertura comercial y la producción de nuevos productos por parte de la empresa Metal Green SAS. Era necesario el contacto con nuevos proveedores internacionales de materia prima y de algunos productos terminados, procesos en el cual y mediante tareas otorgadas al estudiante en la práctica empresarial se logró obtener excelentes resultados que ayudaron a la ejecución de la estrategia de la empresa en este nuevo proyecto de crecimiento, ya que Metal Green SAS. Se consolida como líder en la región como un apoyo a la industria metalmecánica y la industria en general.

7. Recomendaciones

En el proceso de expansión de la compañía y con el objetivo de exportar productos de valor agregado a países de Latinoamérica, se creó el departamento de comercio exterior de la empresa, el cual es uno de los pilares fundamentales en este proceso de crecimiento, por lo tanto es importante que se mantenga como objetivo primordial la consolidación del departamento de comercio exterior de la empresa y que este a la vez siga desarrollando sus labores de manera rápida y eficaz para que los procesos de expansión que cursan actualmente en la empresa sean lo más eficientes posible.

La empresa cuenta con una planta de producción que deberá ampliarse para poder satisfacer la demanda de los mercados de Latinoamérica y de esta manera ser competitivos en la región, por lo cual lo recomendable sería un proceso de expansión de la producción con miras al futuro exportador de la empresa.

Bibliografía

Revista logística. (2007). Cadena de suministro. Recuperado el 17 de Noviembre de 2015, de

www.revistalogistica.com

Legiscomex. (2012). Normatividad del comercio exterior. Recuperado el 17 de Noviembre de

2015, de www.legiscomex.com

Metal Green SAS. (2013). Metal en desarrollo. Recuperado 10 de octubre de 2015, de

www.metalgreen.com.co