

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 Práctica Empresarial

Industrias Lavco S.A.S

Angie Xiomara Contreras Gutiérrez

Trabajo para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales

Tutor:

Edgar Gerardo Cuellar Hernández

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2020

Dedicatorias

Dedico este trabajo primeramente a Dios quien es el que me permite tener un nuevo despertar para poder realizar y seguir con todos mis propositos, a mis padres y en especial a mi madre, que fueron un eje fundamental en la preparacion y consecucion de mi formación tanto personal como profesional, pues fueron ellos quienes me dieron las bases y valores necesarios para llegar a este punto, el cual ha sido una montaña rusa de emociones y sobre todo de crecimiento en todos los ambitos de mi vida, pues los osbtaculos que se presentaron hicieron de mi una persona mas fuerte y capaz de superar cualquier adversidad.

Agradecimientos

Agradezco a Dios y a mis padres por ser un apoyo incondicional durante toda mi vida y en especial a mi madre durante mi proceso de formación como futura profesional, gracias a ellos estoy culminando y cumpliendo un etapa muy importante y enriquecedora para mi vida, fueron ellos los que me impulsaron siempre a soñar en grande, a ser una mejor persona cada día y sobre todo a ser un gran profesional.

Así mismo agradezco a mi alma mater, la universidad Santo Tomas por haberme abierto sus puertas y ofrecerme todas las herramientas necesarias para formarme como una gran líder y modelo para la sociedad, fueron los años más intensos y provechosos de mi vida, aprendí de cada una de las personas que me rodeaban y sobre todo los aportes positivos que recibí de ellas.

Por último, agradezco a la empresa Industrias Lavco S.A.S. por aceptarme como parte de su equipo de trabajo y brindarme la oportunidad de mostrar mis capacidades y habilidades mediante mi práctica empresarial, y por ayudarme en todo este proceso de crecimiento profesional.

Tabla de contenido

Introducción 11

1. Justificación 12

2. Perfil de la empresa Industrias Lavco S.A.S..... 12

2.1 Razón social de la empresa:..... 12

2.2 Objeto social de la empresa: 13

2.3 Misión 13

2.4 Visión 13

2.5 Organigrama de la empresa 14

2.6 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa..... 14

2.6.1 Línea automotriz 14

2.6.2 Línea Industrial 17

3. Objetivo de la práctica empresarial..... 21

3.1 Objetivo General 21

3.2 Objetivos Específicos..... 21

4. Cargo y funciones Asignadas..... 22

4.1 Cargo a desempeñar 22

4.2 Funciones asignadas..... 22

4.2.1 Apoyo en indicadores de gestión comercial 22

4.2.2 Monitoreo de la competencia..... 23

4.2.3 Seguimiento de los despachos nacionales y apoyo en los procesos de exportación 23

4.2.4 Investigaciones de mercado 24

4.2.5 Creación, actualización y seguimiento de bases de datos de clientes nacionales 25

4.2.6 Preparación de auditoría externa..... 26

4.2.7 Funciones administrativas..... 26

5. Aportes 26

5.1 Aportes del estudiante a la empresa 26

5.2 Aportes de la empresa al estudiante 27

6. Conclusiones 27

Referencias Bibliográficas 29

Lista de Figuras

Figura 1. Organigrama de Industrias Lavco SA.S. 14

Figura 2. Camisas secas para motor a gasolina..... 15

Figura 3. Camisas húmedas para motor a gasolina 15

Figura 4. Camisas para motores diésel (húmeda y ceja) 16

Figura 5. Bujes o barras centrifugadas para asientos de válvulas 17

Figura 6. Partes para la industria de extracción de palma 17

Figura 7. Piezas para el sector de alimentos y bebidas 18

Figura 8. Camisas para grandes motores..... 18

Figura 9. Partes para compresores 19

Figura 10. Ensamble y mecanizado de piezas industriales 19

Figura 11. Cilindros motrices y cilindros compresores reciprocantes 20

Figura 12. Desarrollo de soluciones..... 20

Figura 13. Operación y mantenimiento..... 21

Glosario

Aluminio: Es un metal no ferroso que tiene el doble de conductividad del Cu y tiene también una alta ductilidad a temperaturas elevadas, es producido de la mineral bauxita. Recuperado de Texto científico (2006)

Auditoria: Es un proceso sistemático de obtener y evaluar los registros patrimoniales de un individuo o empresa a fin de verificar su estado financiero. Recuperado de Eumed (2016)

Bases de datos: Es un conjunto de datos pertenecientes a un mismo contexto y almacenados sistemáticamente para su posterior uso. Recuperado de Ecured (s.f)

Benchmarking: Es un método avanzado para impulsar principalmente, dentro de la organización, un proceso de mejoramiento de la calidad. Recuperado de uptc (s.f)

Bronce: Es una aleación de cobre y estaño en diversas proporciones, en donde el cobre le trasmite al cobre la resistencia y dureza. Recuperado de Ecured (s.f)

Bujes o barra centrifugadas: Pieza cilíndrica que se reviste por el interior de los elementos mecánicos que giran alrededor de un eje. Recuperado de Ecured (s.f)

Camisa para motor: Es una cavidad responsable de asegurar que las muy altas temperaturas del escape o dañen los componentes internos del motor. Recuperado de Costex (s.f)

Ciente: Es una persona o entidad que compra los bienes y servicios que ofrece una empresa. Recuperado de Economipedia (s.f)

Compresor: Maquina diseñada para comprimir gases a cualquier presión, por encima de la presión atmosférica. Recuperado de mundo compresor (s.f)

Correría: Viaje, por lo común corto, a varios puntos, volviendo a aquel en que se tiene la residencia. Recuperado de Real Academia Española (s.f)

Competencia: Se refiere a cuando varias empresas privadas concurren a un mercado para ofrecer sus productos o servicios ante un conjunto de consumidores que actúan de forma independiente y que integran la demanda. Recuperado de Economía simple (s.f)

Indicador comercial: Son la expresión cuantitativa del comportamiento de la empresa o proceso comercial y la magnitud de estos ha de ser comparada con algún nivel de referencia y la

desviación con respecto a él llevará a tomar acciones correctivas o preventivas según el caso.

Recuperado de Ceupe (s.f)

Investigación de mercados: Es una técnica que permite recopilar datos, de cualquier aspecto que se desee conocer para, posteriormente, interpretarlos y hacer uso de ellos. Recuperado de Contacto Pyme (s.f)

Motores a gasolina: Son sistemas termodinámicos formados por diversos mecanismos, como pistón, cilindro, válvulas de admisión y válvulas de escape, entre otras piezas fijas y móviles, cuya función principal es la de utilizar de forma efectiva y precisa la energía química del combustible y convertirla en trabajo mecánico que termine por generar movimiento en el automóvil. Recuperado de todo auto (2017)

Motores diésel: Motor térmico de combustión interna donde el encendido se logra por la alta temperatura que produce la compresión del motor. Recuperado de SlideShare (s.f)

Resumen

Industrias Lavco S.A.S. es una empresa manufactura y de servicios metalmecánicos fundada en 1991 por empresarios del sector, con más de 40 años de experiencia en producciones y reparaciones industriales y automotrices.

Es una empresa certificada ISO 9001:2015 en donde se produce y comercializa camisas en fundición gris centrifugada para la gran mayoría de automotrices Diesel y Gasolina; también se produce en la línea industrial, camisas para motores estacionarios industriales, compresores y bombas reciprocantes en gran variedad de rangos, así mismo como prestación de servicios de reparación de cilindros compresores reciprocantes, todo esto gracias a que cuentan con una planta de fundición propia, en donde se fabrica entre otras partes, pistones en hierro gris y aluminio, se funden piezas en bronce, hierro nodular, piezas moldeadas como rejillas y parrillas para plantas industriales y reparaciones de partes para equipos del sector industrial.

Los mercados que atienden INDUSTRIAS LAVCO SAS están conformados desde empresas colombianas y empresas de 13 diferentes países, catalogándose como el principal exportador de Colombia en el sector metalmecánico.

A través de este informe se pretende dar a conocer las diferentes actividades realizadas durante el proceso de práctica empresarial, las cuales están relacionadas en el área comercial de la empresa, en donde se buscaba la generación de nuevos clientes y negocios de la línea automotriz, así mismo como el apoyo en los indicadores de gestión comercial y seguimiento en la parte de logística nacional.

Palabras claves: Camisas para motores, indicadores de gestión, sector metalmecánico, automotriz, logística nacional, comercial.

Abstract

Industrias Lavco S.A.S. is a metalworking manufacturing and services company founded in 1991 by entrepreneurs in the sector, with more than 40 years of experience in industrial and automotive productions and repairs.

It is an ISO 9001:2015 certified company where centrifugal grey cast iron shirts are produced and marketed for the vast majority of Diesel and Gasoline automotive; it is also produced in the industrial line, shirts for industrial stationary motors, compressors and reciprocating pumps in a wide variety of ranges, as well as the provision of repair services for reciprocating compressor cylinders, all thanks to this have their own casting plant, where grey iron and aluminum pistons are manufactured among other parts, parts are melted in bronze, nodular iron, molded parts such as grids and grills for industrial plants and parts repairs for industrial sector equipment.

The markets served by INDUSTRIAS LAVCO SAS are formed from Colombian companies and companies from 13 different countries, ranking as Colombia's leading exporter in the metalworking sector.

This report aims to publicize the different activities carried out during the business practice process, which are related in the business area of the company, where the generation of new customers and businesses of the line was sought as well as support in trade management and monitoring indicators in the national logistics part.

Key words: Motor shirts, management indicators, metalmeccanic sector, automotive, national logistics, commercial.

Introducción

El objetivo principal de este informe es dar a conocer las diferentes actividades realizadas durante el proceso de prácticas en INDUSTRIAS LAVCO SAS, las cuales estaban encaminadas en toda la parte comercial de la empresa, área de gran importancia, pues desde allí es donde se generan los nuevos negocios y se determina como está comercialmente la empresa.

Durante la pasantía se buscó la apertura de nuevos mercados nacionales en donde se podría incursionar con los productos y/o servicios que ofrece la empresa y además investigar nuevos mercados internacionales y empresas potenciales para INDSTRIAS LAVCO SAS, también se hizo gestión en el seguimiento de la parte logística nacional de acuerdo con los conocimientos ya previamente adquiridos, a su vez se apoyó en los indicadores comerciales que manejaba la empresa para saber el crecimiento o decrecimiento de las ventas.

El contenido del presente informe está dividido: en el perfil de la empresa, los objetivos de la práctica empresarial, el cargo y funciones asignadas, y los aportes tanto del estudiante como de la empresa.

1. Justificación

El presente informe se enfoca en las diferentes actividades realizadas durante la práctica empresarial, cuyo objetivo es promover la inmersión del nuevo profesional en la vida laboral, lo cual permite tener la oportunidad afianzar y poner en práctica los conocimientos adquiridos, así como aportar a la empresa ideas o propuestas de mejora, todo en pro del desarrollo y crecimiento del estudiante y futuro profesional.

Esta opción de grado como es la pasantía, es uno de los más enriquecedores y provechosos para el estudiante, pues permite tener un acercamiento con el mercado al cual se va a enfrentar cuando culmine la etapa universitaria, además ayuda a entender el dinamismo de un sector y diferentes estrategias que proporciona la empresa para el buen funcionamiento de la misma a través del área de mercadeo; por ello esta opción nos ayuda a entender y a desenvolvernos en el competitivo entorno laboral al cual vamos a ingresar, gracias a las herramientas brindadas tanto por la universidad como por la empresa que nos recibe para realizar dicho proceso.

2. Perfil de la empresa Industrias Lavco S.A.S

2.1 Razón social de la empresa:

Industrias Lavco S.A.S

2.2 Objeto social de la empresa:

Fabricación y comercialización de camisas en fundición gris centrifugada para la gran mayoría de automotores Diesel y Gasolina, a su vez se produce en la línea industrial, camisas para motores estacionarios industriales, compresores y bombas reciprocantes, así mismo se presta el servicio de reparación de cilindros compresores reciprocantes. Por otra parte, se fabrican pistones en hierro gris nodular, fundición de piezas en bronce, hierro nodular, piezas moldeadas como rejillas y parrillas para plantas industriales y reparaciones de partes para equipos del sector industrial.

2.3 Misión

Asegurar la permanencia, progreso e innovación permanente de la empresa; generando utilidad y rendimiento económico que esperan los accionistas para cumplir a todas las partes interesadas.

Recuperado de Lavco (s.f)

2.4 Visión

En el 2022 ser un proveedor líder del mercado colombiano, reconocido en Latinoamérica por la calidad de los productos fabricados y comercializados, así como un ofertante de servicios metalmecánicos consolidado en los sectores industriales y energéticos que cuente con aliados estratégicos a nivel nacional e internacional. Recuperado de Lavco (s.f)

2.5 Organigrama de la empresa

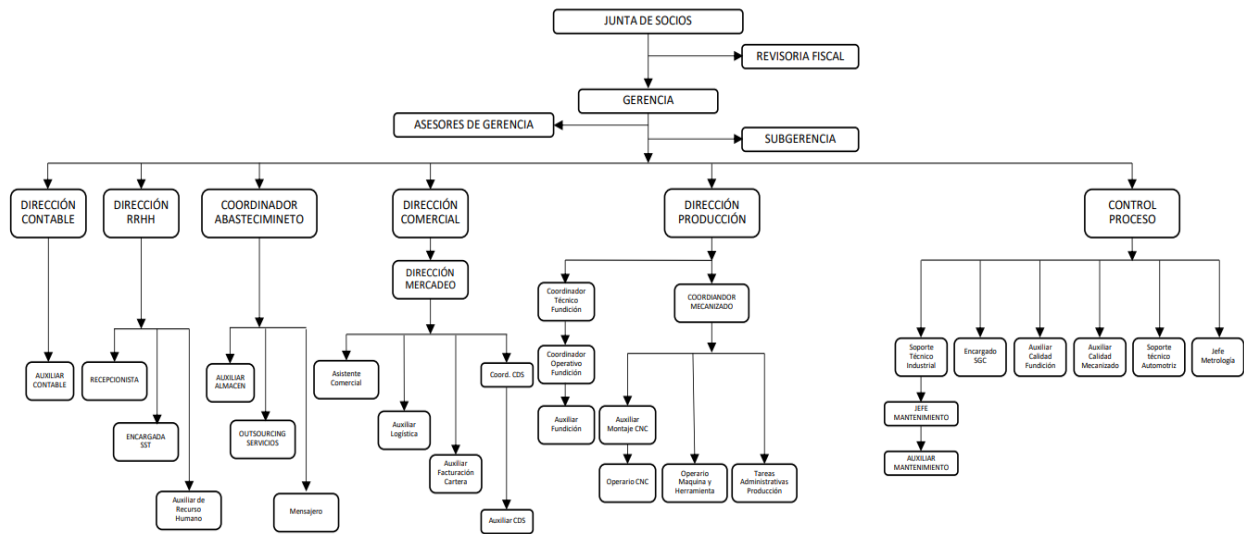


Figura 1. Organigrama de Industrias Lavco S.A.S.

2.6 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa

2.6.1 Línea automotriz

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



Figura 2. Camisas secas para motor a gasolina

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



Figura 3. Camisas húmedas para motor a gasolina

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



Figura 4. Camisas para motores diésel (húmeda y ceja)

- Bujes o barras centrifugadas para asientos de válvulas: Aplica para fabricación de asientos de válvulas para trabajar en admisión y escape de gasolina y admisión de diésel.



Figura 5. Bujes o barras centrifugadas para asientos de válvulas

2.6.2 Línea Industrial

- Fabricación de partes para la industria de extracción de palma



Figura 6. Partes para la industria de extracción de palma

- Fabricaciones y reparaciones para empresas del sector de alimentos y bebidas



Figura 7. Piezas para el sector de alimentos y bebidas

- Fabricación de camisas para grandes motores: Se fabrican camisas en fundición gris centrífuga para motores y compresores CATERPILLAR, INGERSOLL RAND, SUPERIOR, WAUKESHA, AJAX, ARIEL, SULZER, WARTSILA, WORTHINGTON entre otros.



Figura 8. Camisas para grandes motores

- Fabricación de partes para compresores: Se fabrican partes como pistones, vástagos, ejes, crucetas, entre otros, todos en hierro gris y aluminio; además produce camisas y pistones para bombas INGERSOLL RAND, WORTHINGTON, GARDNER DENVER.

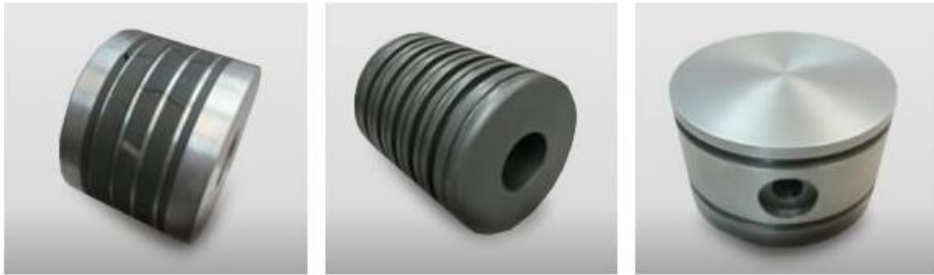


Figura 9. Partes para compresores

- Ensamble y mecanizado de piezas industriales: Industrias Lavco SAS se especializa en el ensamble y mecanizado de canastas y tornillos para extractoras de aceite de palma, piñones para elevadores de cangilones, placa para filtro prensa, cajas de termostatos para motoniveladoras y tubos de aluminio para combustible.



Figura 10. Ensamble y mecanizado de piezas industriales

- Reparaciones de cilindros motrices y cilindros compresores reciprocantes: Para plantas de extracción de crudo y gas, especialmente en cilindros compresores y motrices en marcas como AJAX, SUPERIOR, INGERSOLL RAND, JOY, NUOVO PIGNONE y GARDNER DENVER.



Figura 11. Cilindros motrices y cilindros compresores reciprocantes

- Desarrollo de soluciones: Departamento de diseño especializado en desarrollar soluciones para la industria metalmeccánica.

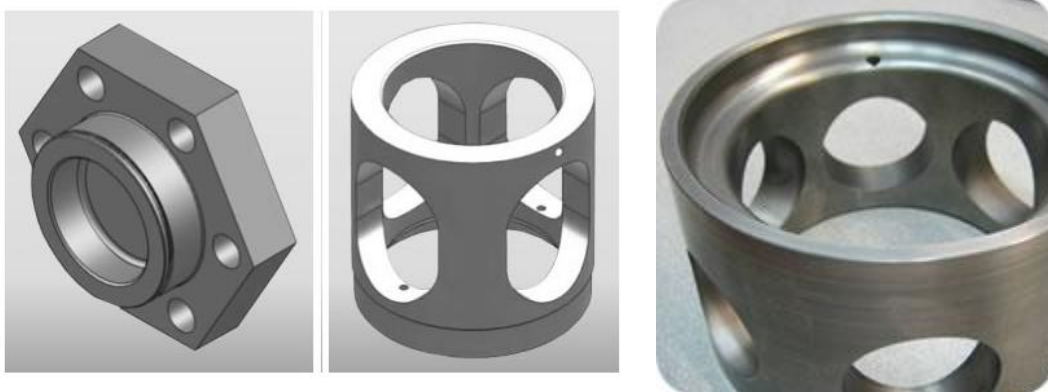


Figura 12. Desarrollo de soluciones

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



Figura 13. Operación y mantenimiento

3. Objetivo de la práctica empresarial

3.1 Objetivo General

- Generar nuevos clientes y apertura de mercado por medio de Investigaciones, así mismo como concretar pedidos de ventas.

3.2 Objetivos Específicos

- Crear y actualizar base de datos de clientes para lograr las ventas de la organización cada mes y seguimiento en el tiempo de estos clientes.
- Examinar las exportaciones e importaciones de la competencia por medio de un benchmarking y la plataforma de Legiscomex.

- Analizar y revisar los indicadores de ventas de clientes y captación de pedidos así mismo como el comparativo de ventas.
- Realizar tareas logísticas en los despachos de pedidos nacionales e internacionales.
- Ejecutar tareas administrativas como Facturación, servicio al cliente, seguimiento de despachos entre otros.

4. Cargo y funciones Asignadas

4.1 Cargo a desempeñar

Practicante del departamento de la dirección comercial, como auxiliar de logística nacional

4.2 Funciones asignadas

4.2.1 Apoyo en indicadores de gestión comercial

- Específicamente dos que son el indicador de pedidos captados durante el mes tanto en unidades como en valor monetario por cada una de las líneas de producto que tiene la empresa, tanto en la parte nacional como la internacional y para ello se hace una actualización semanal de acuerdo a las órdenes de pedido que se realicen, el segundo indicador es el de ventas, en donde se debe actualizar las ventas mes a mes de cada uno de los clientes de la empresa ya sean nacionales, de exportación o industrial, así mismo las exportaciones deben estar en dólares y en pesos, esto se hace de acuerdo a la plataforma empresarial SIIGO de donde se descargan todas las ventas;

teniendo estos indicadores se procede a realizar una comparación entre lo proyectado y facturado desde inicio de año hasta el mes que se esté trabajando, allí se consignan las proyecciones que realiza la dirección de mercadeo mes a mes, con lo que se ha facturado a cada cliente, se hace el análisis y se realizan las respectivas observaciones en cuanto a si se logró la proyección y si no se logró los motivos por la cual no se pudo, todo esto para llevar un seguimiento y un control a los clientes y hacer las posibles estrategias de mercadeo para aquellos que no se pudo cumplir con la proyección.

4.2.2 Monitoreo de la competencia

- Se realiza un seguimiento cada mes a las exportaciones e importaciones de la competencia por medio de la plataforma de Legiscomex para conocer el dinamismo comercial de estas empresas, para ello se realiza un análisis donde se compara mes a mes el crecimiento o decrecimiento de estas exportaciones e importaciones; todo con el fin de observar también si clientes de la compañía están cambiando de proveedor y/o con qué frecuencia están realizando dichas operaciones internacionales.

4.2.3 Seguimiento de los despachos nacionales y apoyo en los procesos de exportación

- Se realiza el seguimiento de los despachos nacionales de acuerdo a las guías de las transportadoras para verificar que la mercancía que sale de la empresa llegue en óptimas condiciones al cliente. De acuerdo a los conocimientos adquiridos en el énfasis de logística se apoya en los procesos de exportación mediante la organización de los despachos de mercancía y los documentos requeridos para las exportaciones, en este caso se procede a:

- Realizar la reserva marítima con la agencia de aduanas para la fecha en que la mercancía esta próxima a salir.
- Contratar a la transportadora nacional, teniendo en cuenta la cantidad de mercancía a despachar para escoger el tipo de vehículo óptimo.
- Realizar la respectiva factura de venta, donde además de indicar las unidades y precios también debe ir la cantidad de estibas que se van a usar como el peso total de la mercancía y el total de las referencias.
- Organización de la lista empaque, la cual es hecha por la persona encargada de bodega de la empresa, así mismo como el cubicaje de la misma.
- Se realiza la carta de instrucciones de embarque o carta antinarcóticos la cual se envía a la agencia de aduanas y en donde está consignado el nombre y número del contenedor, datos del importador, datos de la transportadora nacional, datos de la mercancía (tipo, peso, cantidad de estibas).
- Los documentos se envían tanto al cliente como a la agencia de aduanas.
- Además de esto se debe estar pendiente a la hora del cargue de la mercancía en la empresa, verificando que las estibas queden en su lugar y lo mejor protegidas posibles para que llegue en óptimas condiciones tanto al puerto como al lugar de destino.

4.2.4 Investigaciones de mercado

- Bases de datos de 3 países latinoamericanos como lo son Bolivia, Ecuador y Perú, para la creación de esta base la gerencia realizo una correría o visita a estos tres países donde encontró clientes potenciales para la empresa y de los cuales lo que se hace es un seguimiento primero, de cómo está el país en temas económicos, las exportaciones e importaciones que realizan

dependiendo de los productos o servicios que ellos presten, esto a través de plataformas como Legiscomex, TradeMap, páginas oficiales de cada país, entre otras, seguido de esto se hace el seguimiento con las llamadas para tener un acercamiento con el cliente y lograr captar nuevos pedidos o que la empresa se pueda inscribir como proveedor para futuros trabajos.

- De acuerdo a la base de datos de Perú, se realizaron las respectivas investigaciones en donde se tenían 16 empresas como prospectos de clientes y de las cuales se dejaron 8 potenciales, por las actividades que realizaban acorde a lo que ofrece Lavco, además se hablan con las personas encargadas de compras y/o gerentes de las compañías las cuales mostraron un interés por trabajar con la empresa, para estos potenciales se gestiona realizar un seguimiento de llamadas mensual para generar negocios y queden como clientes fijos.

4.2.5 Creación, actualización y seguimiento de bases de datos de clientes nacionales

- Esto se realiza a través de bases de datos, una es la base de seguimiento de línea automotriz en donde se encuentran los clientes fijos, los potenciales y esporádicos que tiene la empresa, lo que se hace son llamadas de seguimiento a estos clientes y envió de correos electrónicos con brochure de la empresa para recordación de marca, logrando así captar nuevas órdenes de pedidos, a su vez indagar sobre lo que habitualmente compran los clientes de la línea de productos que tiene la empresa. Una segunda base es de la línea diésel donde la empresa tiene una proyección de venta en unidades para esta línea, dicha base fue creada por antiguos practicantes, lo que se hace un seguimiento a los clientes encontrados, indagar sobre necesidades, gustos, etcétera y posteriormente un análisis y una depuración donde se dejan a los clientes prospectos y a los no potenciales para la compañía, todo con el fin de lograr la captación de las unidades proyectadas para cada mes.

4.2.6 Preparación de auditoría externa

- Preparación en donde se deben revisar y dejar organizados todos los documentos de la empresa, bases de datos con sus respectivos análisis y creación de acciones correctivas o de mejora.

4.2.7 Funciones administrativas

- Archivar y mantener organizado en las carpetas las remisiones, recepciones de mercancía externa, facturas nacionales y de exportación, ordenes de pedidos nacionales y de exportación, guías de los despachos nacionales y demás documentos comerciales. Además de esto también realizar las facturas comerciales y ordenes de pedido de los clientes tanto nacionales como de exportación.

- Atender llamadas de clientes, contestaciones de e-mails bajo supervisión de la directora de mercadeo, realizar informes semanales donde se deja constancia de lo que se hizo en la semana y el plan de trabajo de la siguiente para llevar un control y verificar si se cumplieron las tareas asignadas.

5. Aportes

5.1 Aportes del estudiante a la empresa

- Búsqueda y creación de nuevos clientes para la línea automotriz de la empresa
- Apoyo en la dirección de mercado con los diferentes indicadores comerciales
- Organización de bases de datos
- Recolección de nuevas órdenes de pedidos

- Creación de bases de datos con clientes potenciales de diferentes regiones del país
- Apoyo en la preparación de auditoría externa
- Apoyo en los procesos de exportación

5.2 Aportes de la empresa al estudiante

- Presentación y conocimiento del sector metalmecánico, así como el funcionamiento de este
- Capacitaciones en la cámara de comercio sobre metodologías ágiles en nuestro actual entorno
- Identificar nuevos clientes y realizar negocios con ellos para este tipo de mercado
- Saber cómo realizar un seguimiento a las empresas y/o clientes
- Adquisición de nuevos conocimientos en los procesos de exportación

6. Conclusiones

El sector metalmecánico siendo uno de los más productivos para la industria del país, ha permitido que INDUSTRIAS LAVCO SAS logre posicionarse como un gran referente para el mercado, por eso hacer parte del grupo de trabajo de esta empresa y en especial en el departamento de mercadeo, ha sido un proceso satisfactorio pues me ha permitido afianzar los conocimientos adquiridos en la universidad, así mismo como demostrar y aportar ideas que sean de gran provecho para la empresa y con las cuales se puedan lograr los objetivos propuestos.

Uno de estos principales objetivos es la adquisición de nuevos clientes y generación de nuevos negocios en donde INDUSTRIAS LAVCO SAS lograra tener un mayor posicionamiento tanto a nivel a nacional como internacional y que sus productos y servicios brindados sean catalogados como los mejores en este tipo de sector, por eso a través de investigaciones y llamadas realizadas a las diferentes empresas para ofertar y conocer de primera mano los comentarios y necesidades de los diferentes clientes en cuanto a los productos que la empresa produce y como estos tienen un valor agregado, pues INDUSTRIAS LAVCO SAS tiene su propia planta de fundición lo que hace que el tiempo de entrega de la mercancía sea menor y proporcionando garantías para todos los clientes, que a su vez les permite expandir su mercado.

Durante mi tiempo de practica logre enriquecer y demostrar mis habilidades como futura profesional en negocios internacionales, enfrentándome a diferentes escenarios comerciales y como desde allí generar nuevas oportunidades de negocio, pues estamos en un entorno demasiado competitivo en donde las empresas buscan ganar a toda costa y en donde es indispensable conocer con exactitud la necesidad del cliente para poderles ofertar lo que más se adecue a dichas necesidades y de las cuales INDUSTRIAS LAVCO SAS ha sabido indagar para fidelizar a los clientes de sus productos.

Referencias Bibliográficas

Ceupe. (s.f). Indicadores o ratios comerciales. Recuperado enero 2020 en:

<https://www.ceupe.com/blog/indicadores-o-ratios-comerciales.html>

Contacto pyme. (s.f). Programa de capacitación y modernización del comercio detallista.

Recuperado enero 2020 en:

<http://www.contactopyme.gob.mx/promode/invmdo.asp>

Costex. (s.f). ¿Cómo sé cuándo remplazar la camisa del cilindro? Recuperado enero 2020 en:

<https://www.costex.com/Library/articles/IT03S.pdf>

Economía simple. (s.f). Definición de competencia. Recuperado enero 2020 en:

<https://www.economiasimple.net/glosario/competencia>

Economipedia. (s.f). Cliente. Recuperado enero 2020 en:

<https://economipedia.com/definiciones/cliente.html>

Ecured. (s.f). Bronce. Recuperado enero 2020 en: <https://www.ecured.cu/Bronce>

Ecured. (s.f). Bases de datos. Recuperado enero 2020 en: https://www.ecured.cu/Bases_de_datos

Ecured. (s.f). Buje mecánico. Recuperado enero 2020 en:

[https://www.ecured.cu/Buje_\(Mec%C3%A1nica\)](https://www.ecured.cu/Buje_(Mec%C3%A1nica))

Flérida María Alcívar Cedeño, María Paulina Brito Ochoa y Martha Jaroslava Guerrero Carrasco

(2016), Auditoría en las empresas. Recuperado enero 2020 en:

<http://www.eumed.net/ce/2016/3/auditoria.html>

Lavco. (s.f). Nuestra empresa. Recuperado enero 2020 en:

<http://lavco.com.co/nuestra-empresa>

Mundo compresor. (s.f). Diferentes tipos de compresores. Recuperado enero 2020 en:

<https://www.mundocompresor.com/articulos-tecnicos/diferentes-tipos-compresores>

Real Academia Española. (s.f). Correría. Recuperado enero 2020 en:

https://dle.rae.es/correr%C3%ADa?m=30_2

SlideShare. (2016). Motor diésel clase. Recuperado enero 2020 en:

<https://es.slideshare.net/leisarescobartandazo/motor-diesel-clase>

Texto científico. (2006). Aluminio. Recuperado enero 2020 en:

<https://www.textoscientificos.com/quimica/aluminio>

Todo auto (2017). Motores a gasolina, principales características y funcionamiento. Recuperado

enero 2020 en: [http://www.todoautos.com.pe/portal/auto/mecanica/4820-motores-](http://www.todoautos.com.pe/portal/auto/mecanica/4820-motores-gasolina-combustion)

[gasolina-combustion](http://www.todoautos.com.pe/portal/auto/mecanica/4820-motores-gasolina-combustion)

Upct. (s.f). Glosario de términos logísticos. Recuperado enero 202 en:

<https://www.upct.es/~gio/GLOSARIO%20DE%20TERMINOS%20LOGISTICOS.pdf>