

PRACTICAS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES EN REJIPLAS SAS

PRESENTADO POR:

KELLY JOHANA SERNA CADAVID

PROFESOR(ES):

JAIME ALBERTO ZUÑIGA RAIGOZA

MATERIA:

PRACTICAS



UNIVERSIDAD CATÓLICA
LUISAMIGÓ

UNIVERSIDAD CATOLICA LUIS AMIGÓ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
NEGOCIOS INTERNACIONALES

2023

Contenido

Introducción:	4
Resumen:.....	5
Abstract.....	6
Palabras clave.....	7
1. Antecedentes:.....	7
2. Empresa objeto de la practica:.....	8
2.1. Objeto social:.....	9
2.2. Misión y visión:.....	10
2.3. Valores corporativos:.....	10
2.4. Objetivos estratégicos	12
2.5. Rol comercial:	13
3. Agencia objeto de la practica:	14
3.1. Cargo desempeñado:	14
3.2. Perfil del cargo:	14
3.3. Objetivo del cargo:	16
3.4. Funciones a realizar:.....	16
3.5. Falta (ORGANIGRAMA).....	¡Error! Marcador no definido.
3.6. Herramientas y equipos para la ejecución del cargo:	18
3.7. Condiciones de trabajo:.....	18
3.8. Entrenamiento:	19

3.9.	Competencias:	20
3.10.	Responsabilidades:	22
3.11.	Deberes:	24
3.12.	Riesgos del cargo:.....	25
4.	Características de la practica:	27
4.1.	Justificación:.....	27
4.2.	Objetivo general:	30
4.3.	Objetivos específicos:	31
5.	Informe ejecutivo:.....	33
6.	Aportes a mi formación personal:	35
7.	Aportes en la formación profesional:	36
8.	Conclusiones:.....	37
9.	Recomendaciones:	38
10.	Resumen ejecutivo:	39
11.	Glosario:.....	40

Introducción:

Durante el periodo de práctica en Rejiplas SAS, empresa colombiana líder en soluciones de espacio para el hogar, se desarrolló un proceso integral que combinó responsabilidades y tareas específicas con el objetivo de fortalecer mi formación académica y profesional. Desde la elaboración de diagnósticos organizacionales hasta la participación en proyectos estratégicos, cada fase del proceso se diseñó para maximizar el aprendizaje y contribuir al crecimiento de la empresa.

El desarrollo metodológico adoptó un enfoque cualitativo, haciendo uso de herramientas como la observación directa y entrevistas con directivos y empleados. Esta estrategia permitió una comprensión profunda de la dinámica interna de la empresa, identificando áreas de mejora y oportunidades para el desarrollo futuro.

La organización del proyecto se estructuró con base en los resultados obtenidos del diagnóstico preliminar. Este enfoque estratégico facilitó el establecimiento de prioridades y la definición de acciones concretas para fortalecer la competitividad de Rejiplas en el mercado. Se delinearon funciones específicas para cada cargo, estableciendo así una estructura organizacional más formalizada y eficiente.

El desarrollo de esta práctica no solo fue significativo para mi crecimiento personal y académico, sino que también aportó de manera tangible a Rejiplas. La colaboración entre empleados, estudiantes y docentes resultó en la construcción y elaboración de propuestas organizativas cruciales para la mejora competitiva de la empresa. Este proceso de práctica no solo se limitó a la aplicación de conocimientos, sino que se convirtió en un elemento fundamental para el desarrollo de habilidades prácticas y estratégicas, tanto para la empresa como para mi formación profesional.

Resumen:

En el transcurso de mi periodo de prácticas en Rejiplas SAS, una empresa colombiana líder en la fabricación y comercialización de soluciones de espacio para el hogar, me sumergí en un entorno dinámico y enriquecedor. Desde sus inicios en 1982, la empresa ha evolucionado hacia la producción de organizadores y soluciones de espacio, incorporando materiales innovadores como madera y polímeros inyectados.

Durante mi participación, tuve la oportunidad de conocer a fondo la marca Rejiplas y sus diversos productos, desde closets metálicos hasta organizadores multiusos, destinados a optimizar distintos espacios en hogares y oficinas. Esta experiencia no solo amplió mi comprensión de la industria, sino que también me permitió sumergirme en sus principios rectores, donde la rentabilidad, el buen ambiente laboral y valores como el colegaje y la confianza son fundamentales.

Mi rol como practicante en comercio exterior se centró en una formación integral. Desde la coordinación de compras nacionales hasta la revisión exhaustiva de facturas, Fanny, la encargada de compras, fue mi guía. Aprendí a gestionar inventarios, realizar órdenes de compra y a manejar reclamos con precisión. Por otro lado, Nadia, la coordinadora de comercio exterior, me sumergió en el complejo mundo de importaciones y exportaciones, enseñándome desde declaraciones juramentadas hasta la negociación con transportistas.

Esta experiencia no se limitó a un período específico; llevó más de cinco meses y aún continúa. La capacitación constante y personalizada que recibí no solo me brindó conocimientos prácticos, sino que también cultivó habilidades clave para mi desarrollo profesional.

Este proyecto va más allá de la aplicación de conocimientos teóricos. Es un viaje de crecimiento personal y profesional, donde la interacción con diversos contextos culturales y

la construcción de redes profesionales han sido tan importantes como la aplicación directa de conceptos académicos. La práctica en Rejiplas no solo añadió un componente práctico esencial a mi educación académica, sino que también me preparó para enfrentar los desafíos y abrazar las oportunidades en el complejo paisaje empresarial global.

En conclusión, estas prácticas fueron una travesía singular, más que un simple capítulo en mi educación; fue una experiencia que trascendió las aulas y se convirtió en una pieza clave para mi crecimiento. Desde la aplicación práctica del conocimiento hasta la construcción de una mentalidad global, estas prácticas en Rejiplas han dejado una huella duradera en mi desarrollo personal y profesional.

Abstract

During my internship at Rejiplas SAS, a Colombian company specializing in the manufacturing and marketing of home organization solutions, I immersed myself in a dynamic and enriching environment. Since its establishment in 1982, the company has evolved to produce organizers and space solutions, incorporating innovative materials such as wood and injected polymers.

Throughout my engagement, I gained in-depth knowledge of the Rejiplas brand and its diverse products, ranging from metal closets to multi-purpose organizers designed to optimize different spaces in homes and offices. This experience not only expanded my understanding of the industry but also allowed me to delve into its guiding principles, where profitability, a positive work environment, and values such as collegiality and trust are paramount.

My role as an intern in international business focused on comprehensive training. From coordinating domestic purchases to thorough invoice reviews, Fanny, the purchasing manager, was my guide. I learned to manage inventories, place purchase orders, and handle

claims with precision. On the other hand, Nadia, the international trade coordinator, immersed me in the complex world of import and export, teaching me everything from sworn statements to negotiation with carriers.

This experience was not confined to a specific period; it lasted for more than five months and is still ongoing. The continuous and personalized training I received not only provided me with practical knowledge but also cultivated key skills for my professional development.

This project goes beyond the application of theoretical knowledge. It is a journey of personal and professional growth, where interaction with diverse cultural contexts and the building of professional networks were as important as the direct application of academic concepts. The internship at Rejiplas not only added an essential practical component to my academic education but also prepared me to face challenges and embrace opportunities in the complex global business landscape.

In conclusion, this internship was a unique journey, more than just a chapter in my education; it was an experience that transcended the classrooms and became a key piece in my growth. From the practical application of knowledge to the development of a global mindset, this internship at Rejiplas has left a lasting impact on my personal and professional development.

Palabras clave:

Rejiplas SAS, Soluciones de organización para el hogar, Práctica, Negocios internacionales, Optimización del espacio, Fabricación y comercialización, Principios organizativos, Valores, Conocimiento práctico, Desarrollo profesional.

1. Antecedentes:

Rejiplas SAS, con una trayectoria distintiva en la industria de la fabricación de ahorradores de espacios, representa un pilar de innovación, modernidad y tecnología. La empresa se ha destacado por transformar hogares, convirtiéndolos en espacios organizados y visualmente

amplios. Esta visión pionera ha consolidado a Rejiplas como un referente en el sector, posicionándola como una elección líder para aquellos que buscan soluciones eficientes para la optimización del espacio en sus hogares.

La decisión de realizar prácticas en Rejiplas SAS no solo se traduce en una oportunidad de aprendizaje, sino en un enriquecimiento sustancial para el estudiante. La empresa se ha comprometido a proporcionar una experiencia de prácticas que va más allá de las tareas diarias. Al dedicar tiempo y recursos para enseñar y guiar al estudiante, Rejiplas no solo cumple con su función como lugar de trabajo, sino que se convierte en un entorno formativo dedicado al crecimiento profesional del practicante.

El compromiso de Rejiplas con la innovación y la tecnología no solo se refleja en sus productos, sino también en la forma en que aborda la formación y desarrollo de los futuros profesionales en su industria. La empresa no solo ofrece conocimientos prácticos sobre la fabricación de ahorradores de espacios, sino que también brinda una comprensión profunda de los procesos tecnológicos y de diseño que respaldan su liderazgo en el mercado.

Participar en prácticas en Rejiplas no solo implica aprender sobre la industria de la fabricación de ahorradores de espacios, sino también sumergirse en una cultura organizacional que valora la innovación, la calidad y la dedicación al aprendizaje continuo. Este enfoque integral hacia el desarrollo del estudiante asegura que las prácticas no solo sean una experiencia temporal, sino un trampolín para un futuro profesional sólido y exitoso en el campo. En resumen, Rejiplas SAS no solo representa una empresa, sino una plataforma educativa que impulsa la formación y la excelencia en la industria de ahorradores de espacios.

2. Empresa objeto de la practica:

Rejiplas SAS

2.1. Objeto social:

Rejiplas, con su arraigado compromiso en el mercado colombiano, se ha consolidado como una empresa líder dedicada a la manufactura y comercialización de soluciones innovadoras para la optimización de espacios en el hogar. Más allá de ser una entidad orientada a la venta de productos, Rejiplas se erige como un referente de calidad integral, destacándose por su liderazgo en la industria y su continua búsqueda de la excelencia.

El objetivo de Rejiplas trasciende la mera oferta de productos, ya que se preocupa activamente por abordar las diversas necesidades de optimización de espacios de sus clientes.

Mediante la implementación de sistemas modulares ingeniosamente diseñados, la empresa no solo ofrece soluciones prácticas sino que también busca brindar una experiencia integral.

Estos sistemas modulares permiten a los usuarios no solo maximizar la eficiencia de sus espacios, sino también personalizar su entorno de acuerdo con sus necesidades específicas.

Las líneas de productos de Rejiplas abarcan una amplia gama de áreas en el hogar y la oficina. Desde la organización eficiente de armarios y cocinas hasta soluciones para baños, zonas de ropas, cuartos útiles y garajes, la empresa se compromete a proporcionar productos versátiles que se adapten a diferentes entornos. Además, Rejiplas no se limita solo al ámbito doméstico; también se extiende a otras áreas de la oficina y el hogar, reconociendo la importancia de la organización en todos los aspectos de la vida diaria.

La facilidad de instalación y manejo de los productos de Rejiplas refleja su dedicación a la comodidad del cliente. Estos productos no solo son funcionales, sino que también ofrecen una solución práctica para el consumidor moderno. Ahorrar tiempo y dinero es una prioridad, y Rejiplas ha logrado fusionar la eficacia con la simplicidad, generando una agradable sensación de orden en los espacios donde sus productos se integran.

2.2. Misión y visión:

Rejiplas SAS hace varios años elimino de sus registros una misión y una visión, esto fue reemplazado con unos principios rectores, los cuales son:

- Todos los negocios y relaciones comerciales de REJIPLAS S.A.S deben ser rentables. Las excepciones deben asegurar una rentabilidad futura. Todos los negocios deben ser mirados como el “único”.

- REJIPLAS S.A.S. mantiene un buen ambiente de trabajo, cálido y alegre. Se propicia seguridad, bienestar y equidad del personal de la Empresa y del entorno que nos rodea.

- Promovemos el colegaje, la confianza y el compromiso, estas tres se integran a través de la comunicación lo que configura la Formula 4 C.

- En las relaciones con los clientes y proveedores, se buscará el equilibrio entre los factores “Producto, Precio y Persona”, (Formula 3 P).

- El buen comportamiento debe ser un distintivo y un valor agregado en las relaciones de la Empresa con todo su entorno. Somos personas que les gusta hacer las cosas bien, participar y lograr el mejoramiento de los procesos.

- Las decisiones que se tomen con Respecto a la calidad de materias primas, servicios y productos, deben superar los requisitos de los clientes. Los mejores recursos se invierten en las mejores oportunidades.

- En REJIPLAS S.A.S. somos creativos y estamos dispuestos al cambio, actuando de forma oportuna y controlada sin perder de vista la misión de la Empresa.

2.3. Valores corporativos:

Dentro de los principios rectores de Rejiplas SAS, se encuentran los valores corporativos que destacan como pilares fundamentales en la construcción de la identidad y cultura organizacional. Estos valores son:

- **Colegaje:** Fomentamos un ambiente de trabajo colaborativo, donde el espíritu de equipo es esencial. La interacción positiva entre colegas no solo fortalece las relaciones internas sino que también impulsa la consecución de objetivos comunes.
- **Confianza:** La confianza mutua es la base de nuestras relaciones comerciales y laborales. Creemos en la transparencia y la honestidad como cimientos sólidos para construir alianzas duraderas y exitosas.
- **Compromiso:** Nos comprometemos de manera firme y proactiva con nuestros clientes, colaboradores y objetivos organizacionales. La dedicación y la responsabilidad son elementos clave que guían nuestro desempeño diario.
- **Comunicación:** Valoramos la comunicación abierta y efectiva como un componente esencial para el éxito. Fomentamos el intercambio de ideas, la retroalimentación constructiva y la claridad en la información, lo que contribuye a un entorno de trabajo más eficiente y cohesionado.
- **Importancia de los Valores Corporativos en Comparación con Misión y Visión:**
Los valores corporativos desempeñan un papel crucial en Rejiplas SAS al proporcionar una guía ética y comportamental para todos los miembros de la organización. A diferencia de la misión y visión, que tienden a centrarse en metas a largo plazo y en la dirección estratégica, los valores corporativos se arraigan en el día a día de la empresa, influyendo directamente en la toma de decisiones y en la forma en que nos relacionamos tanto interna como externamente.

Estos valores no solo definen cómo hacemos negocios, sino que también contribuyen a la creación de un ambiente de trabajo positivo y cohesionado. El colegaje fomenta la colaboración y la camaradería, la confianza establece cimientos sólidos para las relaciones, el compromiso impulsa la excelencia en el desempeño y la comunicación garantiza la alineación constante de objetivos y expectativas.

2.4. Objetivos estratégicos:

Rejiplas SAS, se centra en ser líderes en la fabricación y comercialización de organizadores y soluciones de espacio para el hogar en Colombia. Aquí hay algunos elementos clave:

- **Liderazgo y Calidad Integral:** Rejiplas busca destacarse como líder en su industria, ofreciendo productos de alta calidad integral. Esto implica no solo la calidad de los productos sino también la excelencia en la fabricación, comercialización y servicios asociados.
- **Optimización de Espacios:** El enfoque principal es proporcionar soluciones efectivas para optimizar el espacio en diferentes áreas del hogar y la oficina. Esto se logra mediante sistemas modulares que facilitan el acceso y la organización de productos y enseres.
- **Variedad de Productos y Soluciones:** Rejiplas no se limita a un tipo específico de producto, sino que ofrece una amplia gama de soluciones para diferentes áreas, como closets, cocinas, baños, zonas de ropa, cuartos útiles, entre otros. Esto implica diversificación y adaptabilidad.
- **Facilidad de Uso y Ahorro de Tiempo y Dinero:** Los productos de Rejiplas se diseñan para ser fáciles de instalar y manejar, lo que ahorra tiempo y dinero a los clientes. Además, se destaca la generación de una agradable sensación de orden, destacando la experiencia del usuario.
- **Historia y Evolución:** La empresa tiene una historia que se remonta a 1982, y ha evolucionado desde ofrecer servicios de recubrimiento hasta convertirse en una empresa dedicada a la producción de organizadores y soluciones de espacio. Esto sugiere una trayectoria de experiencia y adaptación al mercado.
- **Público Objetivo y Marcas:** Rejiplas se dirige a mujeres, hombres, amas de casa y parejas jóvenes que buscan productos de calidad y buenos diseños para optimizar y organizar sus espacios. La marca se presenta como un asesor que contribuye con ideas y soluciones completas para las necesidades de los consumidores.

- Principios Rectores: La empresa sigue principios rectores que incluyen la rentabilidad, el buen ambiente laboral, la promoción del colegaje y la confianza, el equilibrio en las relaciones con clientes y proveedores, y un compromiso con la calidad y el mejoramiento continuo.

- Creatividad y Adaptabilidad: Se destaca la creatividad y la disposición al cambio, actuando de manera oportuna y controlada sin perder de vista la misión de la empresa.

2.5. Rol comercial:

- Representante de Ventas o Vendedor:

Responsabilidades: Desarrollar relaciones con los clientes, presentar productos o servicios, cerrar ventas y cumplir con cuotas de ventas.

- Ejecutivo de Cuentas:

Responsabilidades: Gestionar y hacer crecer las relaciones con los clientes existentes, identificar oportunidades de venta adicionales y garantizar la satisfacción del cliente.

- Gerente de Desarrollo de Negocios:

Responsabilidades: Identificar nuevas oportunidades de negocios, explorar nuevos mercados y socios potenciales.

- Especialista en Marketing:

Responsabilidades: Desarrollar estrategias de marketing, gestionar campañas publicitarias, analizar datos del mercado y generar leads.

- Coordinador de Eventos:

Responsabilidades: Planificar y ejecutar eventos de marketing, ferias comerciales, conferencias, etc.

- Analista de Datos de Ventas:

Responsabilidades: Analizar datos de ventas, identificar tendencias, evaluar el rendimiento de las estrategias de ventas y proporcionar informes.

3. Agencia objeto de la practica:

Rejiplas SAS (Formando parte de tu hogar y tus proyectos)



3.1. Cargo desempeñado:

Practicante de Comercio Exterior

3.2. Perfil del cargo:

El candidato ideal para el puesto de negociador internacional se perfila como un estudiante activamente inmerso en el ámbito de Comercio Internacional o disciplinas afines. Este

estudiante exhibe una sólida comprensión de los intrincados principios que gobiernan el comercio exterior, respaldada por una formación académica robusta. Su motivación trasciende los límites de las aulas, expresando un interés genuino en trasladar esos conocimientos a un escenario empresarial real. La búsqueda de esta oportunidad laboral es impulsada por el deseo de adquirir experiencia práctica, transformando teorías académicas en aplicaciones tangibles y estratégicas. Con un enfoque analítico agudo, este aspirante está ávido por desplegar sus habilidades en un entorno dinámico, contribuyendo de manera significativa al éxito y desarrollo de las operaciones de comercio internacional. Esta posición no solo representa un paso en la trayectoria académica y profesional del candidato, sino una oportunidad para forjar una conexión directa entre aprendizaje teórico y práctica empresarial, construyendo así un puente tangible hacia el éxito en el ámbito del comercio global.

Habilidades:

- **Conocimientos en Comercio Internacional:** Fundamentos sólidos en operaciones de importación y exportación, Incoterms, regulaciones aduaneras, y procesos logísticos.
- **Idiomas:** Competencia en al menos dos idiomas, especialmente el inglés. La habilidad para comunicarse eficientemente en un entorno internacional es esencial.
- **Habilidades Analíticas:** Capacidad para analizar datos de mercado, tendencias económicas y evaluar oportunidades comerciales.
- **Manejo de Software:** Experiencia con herramientas informáticas, especialmente en el uso de software relacionado con comercio exterior, como sistemas de gestión aduanera y software de seguimiento de envíos.
- **Negociación y Relaciones Interpersonales:** Habilidades para establecer relaciones efectivas con clientes, proveedores y autoridades aduaneras, demostrando capacidad de negociación y resolución de problemas.

- Adaptabilidad y Proactividad: Disposición para enfrentar desafíos, aprender rápidamente y tomar la iniciativa en la resolución de problemas.

3.3. Objetivo del cargo:

La esencia primordial del rol de negociador internacional radica en su capacidad para no solo facilitar, sino potenciar el éxito de las operaciones de comercio exterior de la empresa. Este profesional se posiciona como un pilar fundamental, contribuyendo significativamente al tejido estratégico de la organización. Su cometido principal abarca la gestión eficiente de procesos complejos de importación y exportación, donde la meticulosidad y la visión global son cruciales. Asimismo, se embarca en la travesía del cumplimiento de rigurosas regulaciones aduaneras, asegurando no solo el acatamiento sino también la optimización de estos procesos. La misión se eleva aún más con la participación activa en proyectos estratégicos; este negociador internacional no es simplemente un ejecutor, sino un arquitecto de iniciativas que impulsan el crecimiento y la expansión internacional de la empresa. En este papel dinámico, se espera que este profesional trascienda las barreras geográficas, desentrañe oportunidades en mercados diversos y, en última instancia, teja un tapiz de éxito sostenible en el ámbito global para la empresa.

3.4. Funciones a realizar:

- Gestión Documental:

Coordinar y preparar la documentación necesaria para procesos de importación y exportación.

Asegurar el cumplimiento de requisitos aduaneros y normativas locales e internacionales.

- Coordinación Logística:

Colaborar en la planificación y ejecución de operaciones logísticas para garantizar la entrega oportuna de productos.

Gestionar la coordinación de embarques y seguimiento de envíos internacionales.

- Análisis de Mercado:

Realizar investigaciones de mercado para identificar oportunidades, amenazas y tendencias relevantes para el negocio.

Proporcionar informes y análisis para respaldar decisiones estratégicas.

- Apoyo en Proyectos Estratégicos:

Participar en proyectos relacionados con la expansión de mercados, búsqueda de nuevos proveedores y optimización de procesos.

Colaborar con el desarrollo e implementación de estrategias comerciales internacionales.

- Comunicación Internacional:

Mantener una comunicación efectiva con clientes internacionales, proveedores y autoridades aduaneras.

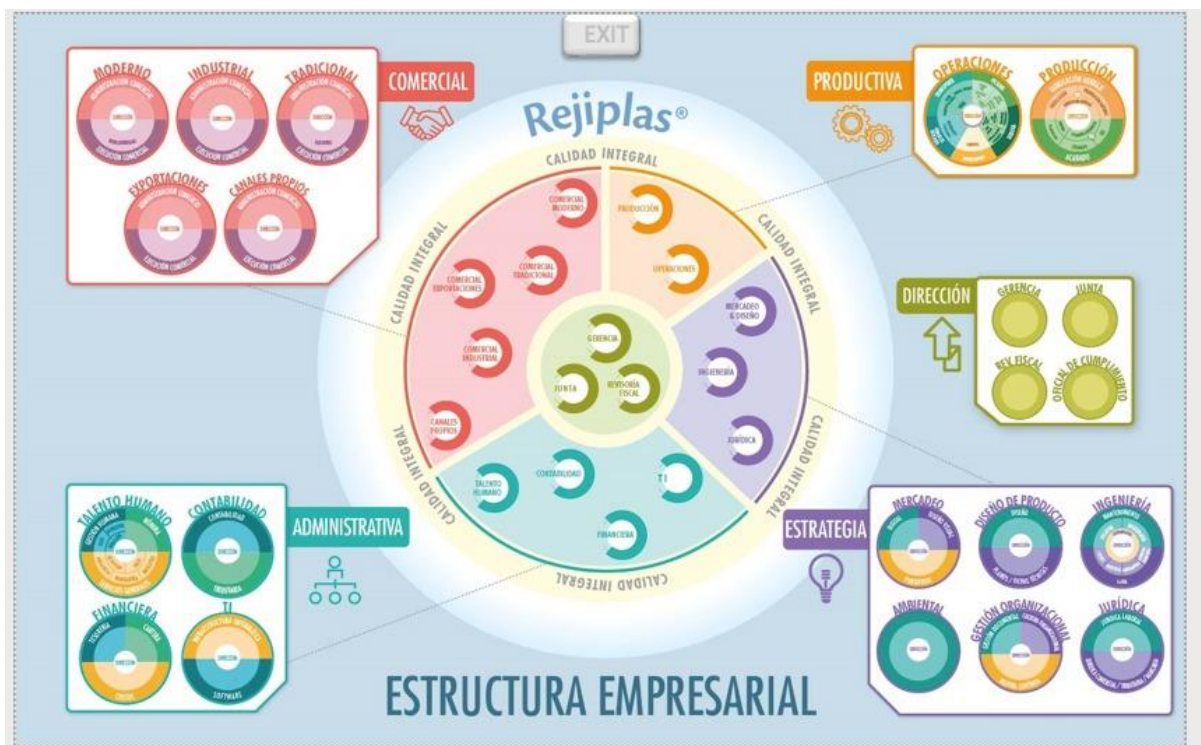
Resolver consultas y problemas relacionados con transacciones internacionales.

- Seguimiento de Indicadores:

Monitorear y analizar indicadores clave de desempeño relacionados con operaciones de comercio exterior.

Proponer mejoras basadas en análisis y evaluación continua.

3.5. Organigrama



3.6. Herramientas y equipos para la ejecución del cargo:

Desde el comienzo de la práctica, se ha brindado al practicante una amplia variedad de herramientas y equipos para optimizar su desempeño en el entorno laboral. Este enfoque se ha centrado no solo en proporcionar conocimientos teóricos y prácticos sino también en equipar al practicante con las herramientas digitales más avanzadas. Un destacado computador personal de última generación, meticulosamente configurado con software especializado, ha sido asignado para facilitar la ejecución eficiente de tareas específicas del ámbito laboral. Además, se le ha asignado un escritorio completamente equipado, que no solo es un espacio funcional sino también un entorno que promueve la eficacia en la ejecución diaria de sus funciones.

3.7. Condiciones de trabajo:

Las condiciones de trabajo se han diseñado con precisión para garantizar un entorno laboral excepcionalmente productivo, cómodo y seguro. El chaleco distintivo, más allá de ser un elemento de identificación, refuerza el sentido de pertenencia a la empresa. Las botas

especiales, diseñadas para la seguridad y la prevención de riesgos laborales, subrayan el compromiso de la empresa con el bienestar del practicante. El espacio de trabajo ha sido configurado con esmero, desde el escritorio ergonómico hasta la silla diseñada para favorecer una postura saludable durante las jornadas laborales, buscando no solo la eficiencia sino también el bienestar general. La flexibilidad en el horario laboral no solo proporciona autonomía, sino que también contribuye a un ambiente laboral excepcional que fomenta la creatividad y mejora la calidad de vida en el trabajo.

3.8. Entrenamiento:

El periodo de práctica ha sido notablemente extenso, superando los cinco meses y aún en curso, lo que ha permitido una inmersión profunda y continua en los aspectos del cargo. Esta dedicación ilimitada al aprendizaje ha resultado en un desarrollo holístico y significativo, excediendo las expectativas iniciales.

Las mentoras, Fanny y Nadia, han desempeñado roles fundamentales en el proceso formativo. Fanny, como responsable de compras nacionales, ha compartido conocimientos valiosos sobre la gestión de proveedores, la revisión de facturas y el control eficiente del inventario. Desde negociaciones de precios hasta la resolución de reclamos y la interacción con el área financiera, su orientación ha abordado integralmente una variedad de responsabilidades laborales.

Nadia, como coordinadora de comercio exterior, ha liderado una capacitación profunda en todas las facetas de importación y exportación. Desde procesos portuarios hasta la preparación de declaraciones juramentadas y certificados de origen, su guía ha sido esencial para comprender y aplicar prácticamente los complejos conceptos del comercio internacional. Este proceso formativo continuo, que ha superado las expectativas, no solo ha sido educativo sino también enriquecedor, consolidando aún más la apreciación del practicante por la carrera elegida y fortaleciendo su compromiso con el crecimiento profesional continuo. Este

ambiente educativo extenso ha creado una sólida base para el desarrollo futuro del practicante en el mundo laboral, forjando una relación duradera y mutuamente beneficiosa con la empresa.

3.9. Competencias:

Como practicante de negocios internacionales, es crucial desarrollar y certificar una serie de competencias que te permitirán desempeñar tus funciones de manera efectiva y contribuir al éxito de la empresa. Estas competencias abarcan habilidades técnicas, interpersonales y analíticas. A continuación, se detallan algunas de las competencias esenciales:

- **Conocimientos en Comercio Internacional:** Adquiere un entendimiento profundo de los principios, normativas y prácticas del comercio internacional. Familiarízate con los acuerdos comerciales, aranceles, regulaciones aduaneras y procedimientos de importación y exportación.
- **Habilidades Analíticas:** Desarrolla la capacidad de analizar datos y tendencias en el ámbito internacional. Esto incluye la evaluación de mercados, la identificación de oportunidades y amenazas, y la capacidad de tomar decisiones fundamentadas basadas en el análisis.
- **Dominio de Idiomas:** Dada la naturaleza global de los negocios internacionales, la competencia en al menos un idioma adicional al nativo es esencial. Asegúrate de tener habilidades de comunicación sólidas tanto en escritura como en expresión oral.
- **Negociación y Resolución de Problemas:** Desarrolla habilidades sólidas de negociación y resolución de problemas. La capacidad para encontrar soluciones creativas y llegar a acuerdos beneficiosos es crucial en el entorno de negocios internacionales.

- **Adaptabilidad y Flexibilidad:** Ante la diversidad cultural y los cambios constantes en el entorno empresarial internacional, la adaptabilidad es esencial. Estar dispuesto a ajustarse a diferentes culturas y circunstancias fortalecerá tu capacidad para enfrentar desafíos.
- **Habilidades de Comunicación Interpersonal:** La comunicación efectiva con personas de diferentes culturas y contextos empresariales es clave. Desarrolla habilidades de comunicación intercultural y la capacidad de trabajar de manera efectiva en equipos multiculturales.
- **Conocimientos en Tecnología:** Familiarízate con las herramientas y tecnologías utilizadas en el ámbito de los negocios internacionales. Esto puede incluir el uso de software de gestión de relaciones con clientes (CRM), plataformas de comercio electrónico y sistemas de seguimiento logístico.
- **Gestión del Tiempo:** Dado que trabajar en negocios internacionales a menudo implica manejar múltiples tareas y proyectos, la habilidad para gestionar eficientemente el tiempo es fundamental. Aprende a establecer prioridades y a cumplir plazos.
- **Cultura Empresarial:** Comprende las diferencias culturales en los entornos de negocios internacionales. Conoce las normas de etiqueta empresarial, las prácticas comerciales aceptadas y las sensibilidades culturales para construir relaciones efectivas.
- **Iniciativa y Autonomía:** Muestra iniciativa y la capacidad de trabajar de forma autónoma. La proactividad y la disposición para asumir responsabilidades adicionales son cualidades valoradas en un entorno de negocios internacionales.

Certificar estas competencias te permitirá no solo iniciar tus funciones como practicante de negocios internacionales de manera efectiva, sino también destacarte y contribuir al crecimiento y éxito de la empresa en el ámbito global.

3.10. Responsabilidades:

Como practicante de negocios internacionales en Rejiplas SAS, tus responsabilidades fundamentales se centran en contribuir al éxito de las operaciones comerciales globales de la empresa. A través de la aplicación de tus conocimientos académicos y habilidades adquiridas durante tus prácticas, tu papel desempeñará un papel clave en diversas áreas estratégicas.

1. Análisis de Mercados Internacionales:

- Realizar investigaciones de mercado para identificar oportunidades y amenazas en distintos mercados internacionales.
- Analizar tendencias económicas, políticas y sociales que puedan impactar en las operaciones comerciales globales de la empresa.
- Generar informes y presentaciones que proporcionen información relevante para la toma de decisiones estratégicas.

2. Participación en Proyectos Estratégicos:

- Colaborar activamente en proyectos estratégicos que impulsen el crecimiento y expansión internacional de Rejiplas.
- Aportar ideas y soluciones innovadoras que contribuyan a la consecución de objetivos a nivel global.
- Trabajar en estrecha colaboración con equipos multifuncionales para garantizar la ejecución exitosa de proyectos internacionales.

3. Gestión de Procesos de Importación y Exportación:

- Apoyar en la gestión eficiente de procesos de importación y exportación, asegurando el cumplimiento de regulaciones aduaneras.

- Colaborar en la elaboración de documentos necesarios para operaciones internacionales, como facturas, declaraciones juramentadas y certificados de origen.
 - Coordinar con agentes aduaneros y transportistas para garantizar la entrega oportuna de mercancías.
4. Desarrollo y Mantenimiento de Relaciones Comerciales:
- Participar en la negociación y mantenimiento de relaciones con socios comerciales internacionales.
 - Colaborar en la construcción de alianzas estratégicas que fortalezcan la posición de Rejiplas en mercados internacionales.
 - Facilitar la comunicación efectiva con clientes y proveedores globales.
5. Seguimiento de Tendencias del Comercio Internacional:
- Mantenerse actualizado sobre cambios en regulaciones comerciales, acuerdos internacionales y tendencias del mercado.
 - Proporcionar análisis proactivos sobre cómo estos cambios pueden afectar las operaciones internacionales de la empresa.
6. Aplicación de Conocimientos en Comercio Internacional:
- Utilizar tus conocimientos en comercio internacional para resolver desafíos operativos y proponer mejoras en los procesos existentes.
 - Colaborar con el equipo para implementar prácticas eficientes y estrategias innovadoras.

Estas responsabilidades son esenciales para el desempeño global de Rejiplas, ya que contribuirán directamente al logro de objetivos estratégicos y al fortalecimiento de la posición de la empresa en el mercado internacional.

3.11. Deberes:

Además de las responsabilidades primordiales, como practicante de negocios internacionales en Rejiplas SAS, se espera que desempeñes una serie de deberes complementarios que fortalezcan tu contribución a la empresa y tu desarrollo profesional:

1. Formación Continua:

- Participar activamente en programas de formación y capacitación proporcionados por la empresa.
- Buscar oportunidades de aprendizaje autodirigido para mejorar constantemente tus conocimientos en comercio internacional y áreas relacionadas.

2. Colaboración Interdepartamental:

- Colaborar con otros departamentos, como finanzas, logística y marketing, para comprender de manera integral el funcionamiento de la empresa.
- Participar en reuniones interdepartamentales para facilitar la comunicación y la comprensión de los objetivos organizacionales.

3. Asistencia en Eventos y Ferias Comerciales:

- Apoyar en la planificación y participación en eventos y ferias comerciales internacionales.
- Colaborar en la preparación de materiales promocionales y presentaciones para representar a Rejiplas de manera efectiva.

4. Gestión de Documentación:

- Contribuir a la organización y gestión eficiente de la documentación relacionada con transacciones internacionales.
- Colaborar en la elaboración de informes y análisis que respalden la toma de decisiones estratégicas.

5. Feedback y Mejora Continua:

- Proporcionar feedback constructivo sobre procesos y procedimientos internos.
- Colaborar en iniciativas de mejora continua, identificando oportunidades para optimizar la eficiencia y la calidad.

6. Apoyo en la Coordinación Logística:

- Participar en la coordinación logística de operaciones internacionales, asegurando la eficiencia en la cadena de suministro.
- Colaborar en la gestión de inventario y en la optimización de los procesos de almacenamiento y distribución.

7. Participación en Reuniones Internacionales:

- Asistir a reuniones internas y externas, contribuyendo con ideas y perspectivas desde la posición de practicante.
- Participar en videoconferencias y comunicaciones virtuales con socios y colaboradores internacionales.

8. Cultivar Relaciones Internas:

- Construir relaciones efectivas con colegas de diversas culturas y nacionalidades.
- Participar en actividades de integración cultural y eventos sociales para fortalecer la cohesión del equipo.

3.12. Riesgos del cargo:

El entorno dinámico y globalizado en el que se desenvuelve un practicante de negocios internacionales conlleva ciertos riesgos y desafíos que deben ser reconocidos y gestionados con diligencia. Estos riesgos pueden incluir, pero no se limitan a:

1. Incumplimiento de Regulaciones Aduaneras:

- Riesgo de sanciones legales y financieras debido a errores en la documentación aduanera o falta de cumplimiento con las regulaciones comerciales internacionales.

2. Variabilidad en Tasas de Cambio:

- Exposición a riesgos financieros debido a fluctuaciones imprevistas en las tasas de cambio, lo que podría afectar los costos de importación y exportación.

3. Problemas en la Cadena de Suministro:

- Riesgo de interrupciones en la cadena de suministro debido a eventos externos, como desastres naturales, conflictos geopolíticos o problemas logísticos, lo que podría impactar en las operaciones internacionales.

4. Conflictos Culturales y Comunicativos:

- Desafíos derivados de la diversidad cultural y diferencias en la comunicación, lo que podría afectar la eficacia en la negociación y gestión de relaciones internacionales.

5. Cambios en Políticas Comerciales:

- Riesgo de cambios inesperados en las políticas comerciales, acuerdos internacionales o regulaciones gubernamentales, lo que podría afectar la estrategia y operaciones comerciales.

6. Fraude y Riesgos de Seguridad:

- Posibilidad de enfrentar situaciones de fraude o riesgos de seguridad durante transacciones internacionales, lo que podría tener consecuencias legales y financieras.

7. Problemas de Calidad en Productos:

- Riesgo de enfrentar problemas de calidad en productos importados o exportados, lo que podría resultar en pérdida de clientes, sanciones legales o daño a la reputación de la empresa.

8. Incumplimiento de Contratos:

- Riesgo de enfrentar litigios o sanciones debido al incumplimiento de contratos internacionales, ya sea por parte de proveedores, clientes o socios comerciales.

9. Desafíos Tecnológicos y Cibernéticos:

- Exposición a riesgos relacionados con la seguridad cibernética y tecnológica, como el robo de datos, lo que podría comprometer la confidencialidad de la información y la propiedad intelectual.

10. Cambios en Condiciones de Mercado:

- Riesgo de enfrentar cambios inesperados en las condiciones del mercado internacional, como la demanda del consumidor, la competencia y las tendencias del mercado, lo que podría afectar la estrategia de la empresa.

Es crucial que el practicante de negocios internacionales esté consciente de estos riesgos y trabaje en estrecha colaboración con los equipos relevantes para implementar estrategias de gestión de riesgos y garantizar el cumplimiento normativo, minimizando así los impactos negativos en las operaciones globales de Rejiplas SAS.

4. Características de la practica:

4.1. Justificación:

La práctica en el campo de negocios internacionales se presenta como una experiencia crucial para el desarrollo integral del estudiante y para la evolución positiva de la empresa. En el caso particular de Rejiplas SAS, la aplicación del conocimiento adquirido en el aula se convierte en un elemento esencial para el crecimiento del estudiante, al mismo tiempo que aporta significativamente al entorno empresarial en el que se desenvuelve.

- Aplicación del Conocimiento para el Estudiante:

La práctica en negocios internacionales no solo complementa la formación académica del estudiante, sino que también le brinda la oportunidad única de aplicar los conocimientos teóricos adquiridos en un entorno empresarial real. Rejiplas SAS, al ser una empresa líder en la fabricación y comercialización de soluciones de espacio para el hogar a nivel internacional,

ofrece un terreno fértil para la aplicación de conceptos complejos aprendidos en aulas universitarias.

Durante la práctica, el estudiante tiene la oportunidad de traducir teorías de comercio internacional, gestión logística, y estrategias de negocios en acciones tangibles. El análisis de mercados internacionales, la negociación con socios globales, y la gestión de procesos de importación y exportación se convierten en experiencias enriquecedoras que fortalecen la comprensión práctica del estudiante. Este aprendizaje activo, combinado con la orientación de profesionales experimentados en Rejiplas, no solo solidifica el conocimiento, sino que también cultiva habilidades esenciales para el futuro profesional del estudiante.

Además, la práctica proporciona al estudiante una visión holística de la industria de negocios internacionales, permitiéndole comprender la complejidad de las operaciones globales, desde la gestión de riesgos hasta la adaptabilidad a entornos culturales diversos. Este enfoque aplicado del conocimiento contribuye significativamente al crecimiento personal y profesional del estudiante, preparándolo para enfrentar los desafíos dinámicos del mundo empresarial internacional.

- Importancia para Rejiplas SAS:

Desde la perspectiva empresarial, la incorporación de practicantes en negocios internacionales se presenta como una estrategia clave para el desarrollo y la innovación de Rejiplas SAS. La empresa, comprometida con la excelencia en soluciones de espacio, se beneficia significativamente al recibir a estudiantes ansiosos por aplicar sus conocimientos y contribuir con perspectivas frescas y actuales.

La presencia de practicantes no solo aporta un flujo constante de ideas y enfoques innovadores, sino que también impulsa proyectos estratégicos que buscan la expansión internacional de la empresa. La participación activa de los practicantes en la identificación de

oportunidades de mercado, la negociación con socios globales, y la adaptación a cambios en regulaciones comerciales, posiciona a Rejiplas como una empresa ágil y proactiva en el competitivo entorno de los negocios internacionales.

Además, la práctica en Rejiplas contribuye a la construcción de una fuerza laboral diversa y capacitada. Los practicantes, al integrarse a equipos multidisciplinarios, generan un intercambio de conocimientos y perspectivas culturales que enriquece el ambiente de trabajo. Este enfoque inclusivo no solo beneficia a los practicantes sino que también contribuye al desarrollo de una cultura empresarial que valora la innovación y la adaptabilidad.

La experiencia de práctica en negocios internacionales se revela como una travesía singular, un capítulo que trasciende las aulas universitarias y se adentra en un terreno donde la teoría cobra vida. Para el estudiante, este período representa más que una mera aplicación de conocimientos; es un viaje de crecimiento personal y profesional, permeado por una serie de beneficios fundamentales.

En primer lugar, la práctica ofrece al estudiante la oportunidad invaluable de traducir los conceptos teóricos aprendidos en clase a situaciones empresariales reales. Este proceso de aplicación directa no solo fortalece la comprensión académica, sino que también evidencia la pertinencia y aplicabilidad de los conocimientos adquiridos.

La inmersión en el día a día de los negocios internacionales va más allá de la teoría, forjando habilidades prácticas esenciales. Desde la toma de decisiones rápidas hasta la resolución de problemas en tiempo real, el estudiante se ve desafiado a cultivar una destreza que trasciende las aulas y se convierte en un activo invaluable en cualquier escenario profesional.

Trabajar en el ámbito de negocios internacionales no solo implica la aplicación de conocimientos académicos; es una oportunidad para el estudiante de desarrollar competencias empresariales claves. La negociación, la gestión de proyectos internacionales y la toma de

decisiones estratégicas son solo algunos de los aspectos que se convierten en parte integral del crecimiento del estudiante como futuro profesional.

Además, la práctica ofrece al estudiante una exposición enriquecedora a contextos culturales diversos. La interacción con colegas, clientes y socios internacionales nutre la comprensión intercultural del estudiante, brindándole la capacidad de trabajar efectivamente en equipos globales y adaptarse a la diversidad empresarial.

La construcción de redes profesionales es otro fruto de esta experiencia. La interacción con profesionales del sector y la participación en eventos internacionales se traducen en conexiones valiosas que pueden allanar el camino para futuras oportunidades de carrera.

Finalmente, la práctica en negocios internacionales contribuye a la formación de una mentalidad global. El estudiante se sumerge en la comprensión de las complejidades y oportunidades en los negocios a nivel mundial, preparándose para ser un profesional adaptable y consciente de la interconexión global en el mundo empresarial actual.

En síntesis, la práctica en negocios internacionales no solo añade un componente práctico esencial a la educación académica, sino que también marca un hito en el desarrollo integral del estudiante, equipándolo para enfrentar los desafíos y abrazar las oportunidades en el complejo paisaje empresarial global.

4.2. Objetivo general:

Sumergirse en el tejido estratégico de Rejiplas SAS, el objetivo del practicante es impulsar activamente su presencia global y optimizar la eficiencia operativa, guiado por la premisa de contribuir al crecimiento sostenible de la empresa, su misión abarcará desde la identificación de oportunidades en mercados internacionales hasta la refinación de procesos logísticos clave.

A través de:

1. Exploración Estratégica en Mercados Internacionales:

- Analizar tendencias y oportunidades emergentes en mercados globales.

Desarrollar estudios de mercado detallados para respaldar la toma de decisiones.

- Proponer estrategias para expandir la presencia de Rejiplas en nuevos horizontes comerciales.

2. Optimización de Procesos Logísticos:

- Evaluar y mejorar la eficiencia de la cadena de suministro internacional.
- Identificar áreas de oportunidad para reducir costos logísticos y aumentar la velocidad de entrega.
- Colaborar con equipos internos para implementar cambios que impulsen la eficiencia operativa.

3. Fortalecimiento de Relaciones Comerciales Internacionales:

- Participar activamente en la negociación y gestión de acuerdos con socios globales.
- Construir y mantener alianzas estratégicas que impulsen la posición de Rejiplas en el mercado internacional.
- Contribuir a la construcción de una red sólida de contactos comerciales a nivel global.

A través de esta inmersión estratégica, el practicante busca no solo aplicar los conocimientos teóricos adquiridos durante su formación académica, sino también aportar ideas frescas y soluciones innovadoras a los desafíos concretos que enfrenta Rejiplas en su búsqueda de la excelencia en negocios internacionales. Su objetivo va más allá de ser un espectador; se trata de ser un agente de cambio, aportando de manera significativa al éxito continuo de Rejiplas en un mundo empresarial cada vez más dinámico y competitivo.

4.3. Objetivos específicos:

1. Exploración y Análisis de Mercados Internacionales:

- Investigar y analizar tendencias del mercado internacional en el sector de organizadores y soluciones de espacio.
- Identificar oportunidades de expansión en regiones específicas, considerando factores culturales, económicos y legales.

2. Desarrollo de Estrategias de Penetración de Mercado:

- Formular estrategias específicas para ingresar y consolidar la presencia de Rejiplas en nuevos mercados internacionales.
- Colaborar en la creación de propuestas de valor adaptadas a las necesidades y expectativas de cada mercado identificado.

3. Optimización de Procesos Logísticos y de Distribución:

- Evaluar la eficiencia de los procesos logísticos existentes, identificando posibles cuellos de botella y áreas de mejora.
- Proponer e implementar mejoras específicas para agilizar la cadena de suministro internacional y reducir costos operativos.

4. Negociación y Gestión de Acuerdos Comerciales:

- Participar activamente en la negociación de acuerdos comerciales con socios internacionales, asegurando términos beneficiosos para Rejiplas.
- Colaborar en la redacción y revisión de contratos, garantizando la alineación con los objetivos estratégicos de la empresa.

5. Construcción y Mantenimiento de Relaciones Comerciales:

- Establecer contactos y relaciones sólidas con socios comerciales clave en los mercados identificados.
- Participar en eventos y ferias internacionales para fortalecer la presencia de Rejiplas y explorar nuevas oportunidades de colaboración.

6. Elaboración de Informes Estratégicos y Recomendaciones:

- Generar informes detallados sobre la evaluación de mercados, estrategias implementadas y resultados obtenidos.
- Presentar recomendaciones fundamentadas para la toma de decisiones estratégicas, basadas en el análisis de datos y la experiencia adquirida.

Estos objetivos específicos se alinean estrechamente con el objetivo general del proyecto, actuando como ejes articuladores que guiarán la intervención del practicante en Rejiplas SAS. Cada objetivo representa una faceta esencial de la contribución del practicante al desarrollo de la empresa en el ámbito internacional, asegurando un enfoque integral y efectivo durante el período de práctica.

5. Informe ejecutivo:

Durante el período de práctica en Rejiplas SAS, mi participación se orientó hacia la consolidación de la presencia global de la empresa y la mejora continua de sus procesos logísticos. Este relato detallado abarcará diversas áreas de enfoque, desde la exploración y análisis de mercados internacionales hasta la optimización de la cadena de suministro, así como la construcción de relaciones comerciales y la elaboración de informes estratégicos.

- Exploración y Análisis de Mercados Internacionales:

Mi labor inicial consistió en sumergirme en un análisis exhaustivo de los mercados internacionales vinculados con organizadores y soluciones de espacio. Este proceso implicó mucho más que la mera identificación de tendencias; fue una inmersión profunda en la dinámica de mercados específicos. La adaptación de estrategias a las características únicas de cada región fue un aspecto crucial, basándome en la premisa de que el éxito en mercados internacionales no se trata solo de vender productos, sino de comprender y conectar con las necesidades y expectativas locales.

- Optimización de Procesos Logísticos y de Distribución:

La evaluación y optimización de los procesos logísticos fue una tarea trascendental. Mi enfoque no solo se centró en la eficiencia operativa, sino también en la creación de una cadena de suministro resiliente y adaptable a escenarios internacionales. La introducción de mejoras no solo contribuyó a reducir costos, sino que también posicionó a Rejiplas como una entidad ágil y receptiva ante los desafíos cambiantes del mercado.

- Negociación y Gestión de Acuerdos Comerciales:

Participar activamente en la construcción de relaciones y acuerdos comerciales fue un proceso que trascendió las transacciones puramente económicas. La gestión de relaciones comerciales internacionales no se limitó a la firma de contratos, sino que se convirtió en un ejercicio de comprensión cultural y construcción de confianza. La premisa subyacente fue que el éxito a largo plazo implica construir puentes más allá de las fronteras, basándose en la idea de que los acuerdos beneficiosos son aquellos que se establecen en un contexto de colaboración y respeto mutuo.

- Elaboración de Informes Estratégicos y Recomendaciones:

La elaboración de informes estratégicos no fue simplemente un ejercicio de presentar datos; fue una narrativa que buscó proporcionar una visión comprensible y accionable de los resultados obtenidos. Los informes no solo fueron retrospectivos, sino también prospectivos, ofreciendo recomendaciones fundamentadas que no solo reflejaron el estado actual, sino que también trazaron una ruta clara hacia el futuro.

- Propuesta de Mejora e Innovación:

Más allá de las tareas cotidianas, surgió la oportunidad de proponer mejoras y estrategias innovadoras. La sugerencia de implementar tecnologías emergentes en la cadena de suministro y estrategias de marketing digital personalizado se fundamentó en la creencia de

que la innovación constante es la piedra angular del éxito sostenible en un entorno empresarial en constante evolución.

Este informe refleja no solo las tareas cumplidas durante mi práctica en Rejiplas SAS, sino también las reflexiones y aprendizajes que surgieron de cada experiencia. Mi compromiso no solo fue con las tareas asignadas, sino también con la contribución al desarrollo a largo plazo de Rejiplas en el escenario internacional de negocios.

6. Aportes a mi formación personal:

La experiencia de práctica en negocios internacionales ha dejado una huella profunda en mi formación personal, aportando una gama rica de beneficios que han ampliado mi perspectiva y enriquecido mi crecimiento tanto a nivel personal como profesional.

En primer lugar, la inmersión en un entorno empresarial real ha permitido la aplicación práctica de los conocimientos teóricos adquiridos durante mi formación académica. Este proceso de aplicación directa no solo consolidó mi comprensión de conceptos complejos, sino que también fortaleció mis habilidades prácticas en áreas como comercio internacional, gestión logística y estrategias de negocios.

Además, la negociación con socios globales, la gestión de procesos de importación y exportación, y el análisis de mercados internacionales se convirtieron en desafíos enriquecedores que fomentaron mi capacidad de toma de decisiones rápida y estratégica. La resolución de problemas en tiempo real se convirtió en una herramienta valiosa, forjando destrezas que trascienden las aulas universitarias y se aplican directamente en un contexto empresarial.

La práctica no solo se centró en aspectos técnicos, sino que también contribuyó significativamente a mi crecimiento personal. La exposición a entornos culturales diversos amplió mi comprensión intercultural y me brindó la capacidad de trabajar de manera efectiva

en equipos globales. La construcción de redes profesionales y la interacción con expertos del sector no solo fortalecieron mi red de contactos, sino que también abrieron puertas a futuras oportunidades de carrera. No obstante, como parte del proceso de aprendizaje, también enfrenté desafíos y contratiempos. La gestión de situaciones complejas en el ámbito internacional exigió una adaptabilidad y resiliencia constantes. Los obstáculos, aunque desafiantes, se convirtieron en valiosas lecciones de vida que contribuyeron a mi desarrollo personal y me prepararon para enfrentar situaciones imprevistas en el futuro.

El intercambio continuo de conocimientos y perspectivas con colegas y profesionales en Rejiplas SAS generó un ambiente de aprendizaje colaborativo. Este enfoque inclusivo no solo me permitió contribuir con mis ideas y enfoques innovadores, sino que también me enseñó a apreciar la diversidad de opiniones y enfoques en el ámbito laboral.

La práctica en negocios internacionales ha sido una experiencia transformadora que ha dejado una marca indeleble en mi formación personal. Los beneficios, tanto en términos de conocimientos técnicos como de habilidades blandas, han sido sustanciales. La capacidad de aplicar teorías en un entorno real, la exposición a la diversidad cultural y la construcción de redes profesionales son solo algunas de las valiosas lecciones aprendidas. Aunque enfrenté desafíos, cada obstáculo se convirtió en una oportunidad para crecer y fortalecer mi resiliencia. En definitiva, esta experiencia ha contribuido de manera integral a mi desarrollo como individuo y profesional.

7. Aportes en la formación profesional:

Mi participación en la práctica en negocios internacionales ha sido esencial para mi desarrollo profesional. La experiencia me ha brindado una perspectiva estratégica y la oportunidad de aplicar conocimientos teóricos en situaciones empresariales reales.

Interactuar con profesionales experimentados ha fortalecido mis habilidades de

liderazgo y gestión, mientras que la participación en proyectos internacionales ha mejorado mi adaptabilidad y mentalidad global. La construcción de redes profesionales ha sido otro aspecto crucial, proporcionándome conexiones valiosas para futuras oportunidades. Aunque he enfrentado desafíos, cada obstáculo ha sido una oportunidad de aprendizaje, contribuyendo a mi capacidad para abordar situaciones complejas en el ámbito profesional. En resumen, esta experiencia ha sido integral para mi formación profesional, preparándome para los desafíos y oportunidades del mundo empresarial global.

8. Conclusiones:

- La experiencia en Rejiplas permitió la aplicación concreta de los conocimientos teóricos adquiridos en la universidad. Cada tarea y proyecto se convirtió en una oportunidad para poner en práctica conceptos clave del comercio internacional.
- La inmersión en la empresa contribuyó al desarrollo de habilidades profesionales fundamentales. Desde la negociación internacional hasta la gestión de proyectos, cada actividad desafió y mejoró mis capacidades, proporcionando una base sólida para mi futuro profesional.
- Ambiente de Trabajo Colaborativo: La experiencia en Rejiplas no solo fue educativa sino también enriquecedora en términos de ambiente laboral. La colaboración entre colegas y la disposición para compartir conocimientos crearon un entorno positivo y estimulante.
- La empresa me brindó la oportunidad de enfrentar situaciones desafiantes, fomentando la adaptabilidad y la capacidad para resolver problemas de manera efectiva. Esta versatilidad se ha vuelto esencial en el ámbito empresarial actual.
- La formación académica en comercio internacional proporcionada por la universidad fue fundamental para enfrentar los desafíos diarios en Rejiplas. Los conceptos

aprendidos se aplicaron directamente, destacando la importancia de una educación sólida.

- La formación académica proporcionó las herramientas analíticas y estratégicas necesarias para comprender y abordar los problemas complejos inherentes a los negocios internacionales. Este conocimiento se tradujo en decisiones fundamentadas y estrategias efectivas.
- El asesor de práctica desempeñó un papel fundamental en mi experiencia, brindando orientación constante y asesoramiento integral. Su visita a la empresa y la comunicación abierta con mi jefe demostraron un compromiso excepcional con mi desarrollo y el éxito de mi práctica.
- La comunicación abierta y efectiva del asesor con mi jefe permitió una comprensión clara de los pro y los contra de mi desempeño, facilitando ajustes y mejoras continuas. Esta retroalimentación constructiva fue fundamental para maximizar mi aprendizaje.
- Expreso mi agradecimiento al asesor por su dedicación y al jefe de la empresa por la valiosa oportunidad brindada. Esta experiencia ha sido fundamental para mi crecimiento profesional y personal.
- La práctica en Rejiplas ha sido una etapa transformadora. La combinación de conocimientos académicos, experiencia laboral práctica y una orientación sólida ha dejado una impresión duradera. Estoy mejor preparado y motivado para abordar los desafíos futuros en el campo de los negocios internacionales.

9. Recomendaciones:

1. Recomendaciones para la Agencia de Práctica:

- Fomentar Programas de Desarrollo Continuo: Se sugiere que la agencia continúe desarrollando programas de capacitación y desarrollo para practicantes, centrándose

en áreas específicas de negocios internacionales. Esto garantizará que los futuros practicantes estén mejor preparados para enfrentar desafíos específicos de la industria.

Recomendaciones para el Asesor de Práctica:

- **Mantenimiento de la Comunicación Abierta:** Se recomienda que el asesor de práctica continúe con la comunicación abierta y efectiva con los practicantes, asegurándose de proporcionar orientación y retroalimentación regular. Esta práctica fortalece la relación y contribuye al éxito del aprendizaje.

2. Recomendaciones para el Líder del Proceso en la Empresa:

- **Establecer Programas de Mentoría:** Se sugiere implementar programas de mentoría dentro de la empresa para promover la transferencia de conocimientos y experiencias entre profesionales experimentados y practicantes. Esta iniciativa fortalecerá la integración y el desarrollo profesional de los practicantes.

3. Recomendaciones para la Universidad y la Coordinación de Prácticas:

- **Evaluación Periódica de Programas Académicos:** La universidad podría considerar una revisión periódica de los programas académicos para garantizar que estén alineados con las demandas cambiantes del entorno empresarial. Esto asegurará que los estudiantes estén equipados con las habilidades necesarias para sobresalir en el campo de negocios internacionales.

10. Resumen ejecutivo:

Este informe detallado documenta mi experiencia de práctica en Rejiplas SAS, una empresa colombiana líder en la fabricación y comercialización de soluciones de espacio para el hogar. A lo largo del documento, se exploran aspectos clave de mi participación, incluyendo el contenido de mis responsabilidades, la orientación recibida, y las contribuciones a mi formación académica y profesional. Se destacan los desafíos enfrentados, así como las valiosas lecciones aprendidas en el dinámico campo de negocios internacionales. Además, se

presentan recomendaciones dirigidas a la agencia de práctica, el asesor, el líder del proceso en la empresa, y la universidad y coordinación de prácticas, con el objetivo de mejorar las futuras experiencias de práctica.

Esta narrativa exhaustiva abarca desde el contexto histórico y la misión de Rejiplas hasta los detalles específicos de mi formación y desempeño durante la práctica. Se incluyen reflexiones sobre el impacto de mi participación en la empresa y la aplicación práctica de conocimientos académicos. Este informe proporciona una visión completa de mi desarrollo y aprendizaje, sirviendo como un testimonio detallado de mi experiencia en el ámbito de negocios internacionales.

11. Glosario:

- Inmersión: Proceso de involucramiento profundo y activo en el entorno laboral, permitiendo una comprensión integral de las dinámicas de la empresa.
- Cualitativo: Método de investigación que se enfoca en cualidades, características y contextos, utilizado para obtener una comprensión profunda de fenómenos específicos.
- Estratégico: Relativo a la formulación y aplicación de estrategias, acciones planificadas para alcanzar objetivos a largo plazo.
- Formalizada: Proceso de establecer estructuras y procedimientos claramente definidos en una organización, mejorando la eficiencia y la coherencia operativa.
- Competitividad: Capacidad de una empresa para destacarse en el mercado, superar a la competencia y lograr un rendimiento superior.
- Colaboración: Trabajo conjunto y cooperativo entre empleados, estudiantes y docentes para lograr objetivos comunes.
- Propuestas Organizativas: Ideas y recomendaciones específicas destinadas a mejorar la eficacia y eficiencia de la estructura y operaciones de una organización.

- Dinámica Interna: Interacciones y procesos que tienen lugar dentro de una organización, incluyendo relaciones laborales, comunicación y flujos de trabajo.
- Mejora Competitiva: Acciones y cambios implementados para fortalecer la posición de una empresa en el mercado, aumentando su ventaja sobre la competencia.
- Enfoque Holístico: Abordaje que considera todos los aspectos de una situación o problema, reconociendo la interconexión y la interdependencia de sus partes.
- Amplificación de Conocimientos: Proceso de fortalecimiento y expansión de los conocimientos teóricos adquiridos mediante su aplicación práctica en situaciones del mundo real.
- Habilidades Prácticas y Estratégicas: Competencias adquiridas a través de la experiencia práctica, que permiten tomar decisiones informadas y ejecutar acciones efectivas.
- Diagnóstico Preliminar: Evaluación inicial y análisis de la situación actual de una empresa, identificando áreas de mejora y estableciendo una base para futuras acciones.
- Oportunidades para el Desarrollo Futuro: Posibilidades identificadas durante el análisis que pueden ser aprovechadas para el crecimiento y mejora continua de la empresa.
- Aprendizaje Activo: Proceso educativo que involucra participación activa, experimentación y aplicación práctica de conocimientos para una comprensión más profunda.
- Gestión Logística: Coordinación eficiente de actividades relacionadas con el flujo de bienes, servicios e información a lo largo de la cadena de suministro.
- Resiliencia Empresarial: Capacidad de una organización para adaptarse y recuperarse rápidamente de desafíos y perturbaciones.

- Adaptabilidad: Habilidad para ajustarse y responder de manera efectiva a cambios en el entorno empresarial o condiciones adversas.
- Visión Holística: Enfoque que considera todos los elementos interrelacionados de un sistema, reconociendo su complejidad y conexiones.
- Perspectivas Frescas y Actuales: Nuevas ideas y enfoques contemporáneos que aportan innovación y relevancia a las estrategias de la empresa.
- Toma de Decisiones Estratégicas: Proceso de elegir acciones que contribuyen al logro de objetivos a largo plazo y al éxito general de la organización.
- Interconexión Global: Reconocimiento y comprensión de las conexiones y relaciones entre empresas, países y culturas en un contexto internacional.
- Desarrollo Integral: Crecimiento tanto personal como profesional, abarcando habilidades, conocimientos y actitudes.
- Ventaja Competitiva: Característica o conjunto de características que permite a una empresa destacarse y superar a sus competidores.
- Cultura Empresarial: Conjunto de valores, creencias y comportamientos compartidos por los miembros de una organización, influyendo en su funcionamiento y decisiones.
- Innovación Organizativa: Implementación de nuevas ideas y enfoques para mejorar la eficiencia y la efectividad en una empresa.
- Desarrollo de Habilidades Empresariales Claves: Fortalecimiento de capacidades esenciales para el éxito en el entorno empresarial, como la negociación y la gestión de proyectos.
- Conexiones Valiosas: Relaciones significativas establecidas durante la práctica, que pueden generar oportunidades profesionales y personales a futuro.
- Ambiente de Trabajo Inclusivo: Cultura empresarial que valora la diversidad y fomenta la participación activa de todos los miembros del equipo.

- Capacitación Continua: Proceso de aprendizaje constante y actualización de habilidades a lo largo del tiempo, contribuyendo al crecimiento profesional.
Diagnóstico Preliminar: Evaluación inicial de la situación de la empresa, identificando debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades.
- Propuesta Organizativa: Plan o conjunto de sugerencias para mejorar la estructura y funciones de una empresa con el objetivo de aumentar su competitividad.
- Dinámica del Mercado: Cambios y tendencias en el entorno empresarial que afectan la competencia, la demanda y la oferta de bienes y servicios.
- Trabajo Colaborativo: Esfuerzo conjunto de empleados, estudiantes y docentes para contribuir de manera significativa a un proyecto o tarea específica.
- Mejora Competitiva: Acciones destinadas a aumentar la posición y eficiencia de una empresa en comparación con sus competidores.
- Flujo de Bienes: Movimiento de productos físicos a lo largo de la cadena de suministro, desde la producción hasta el consumidor final.
- Desarrollo de una Mentalidad Global: Adquisición de una perspectiva que considera la complejidad y las oportunidades en los negocios a nivel mundial.
- Crecimiento Personal y Profesional: Avance tanto en aspectos personales como en habilidades y conocimientos relacionados con la carrera.
- Cadena de Suministro: Secuencia de actividades involucradas en la producción y distribución de bienes, desde la materia prima hasta el consumidor.
- Negociación: Proceso de llegar a un acuerdo entre partes con intereses divergentes, buscando un resultado mutuamente beneficioso.
- Gestión de Riesgos: Identificación, evaluación y control de posibles eventos que podrían afectar el logro de los objetivos de la empresa.

- Competencias Empresariales Claves: Habilidades esenciales para el éxito en el entorno empresarial, como la comunicación efectiva y la toma de decisiones.
- Desarrollo de una Destreza Práctica: Adquisición de habilidades prácticas aplicables en situaciones del mundo real, más allá del aprendizaje teórico.
- Inmersión en el Día a Día: Participación activa en las operaciones diarias de una empresa, proporcionando una experiencia práctica valiosa.
- Proceso de Importación y Exportación: Conjunto de actividades relacionadas con la entrada y salida de productos a través de las fronteras nacionales.
- Gestión Eficiente de Procesos: Coordinación efectiva de las actividades internas de la empresa para lograr resultados óptimos.
- Desarrollo de una Actitud Proactiva: Cultivo de una mentalidad que busca anticiparse y responder de manera anticipada a los desafíos empresariales.
- Análisis de Mercados Internacionales: Evaluación de las condiciones y tendencias en mercados globales para tomar decisiones informadas.
- Ampliación Internacional: Estrategia orientada a expandir las operaciones de la empresa a nuevos mercados fuera de su ubicación original.
- Adaptabilidad a Entornos Culturales Diversos: Habilidad para ajustarse y operar eficazmente en contextos empresariales que reflejan diversas culturas y prácticas.
- Interacción con Profesionales del Sector: Participación en actividades y eventos que facilitan el establecimiento de conexiones valiosas con expertos y colegas.
- Construcción de Redes Profesionales: Establecimiento y desarrollo de relaciones laborales beneficiosas para futuras oportunidades de carrera.
- Visión Holística de la Industria: Perspectiva integral que abarca todos los aspectos y complejidades de una industria específica.

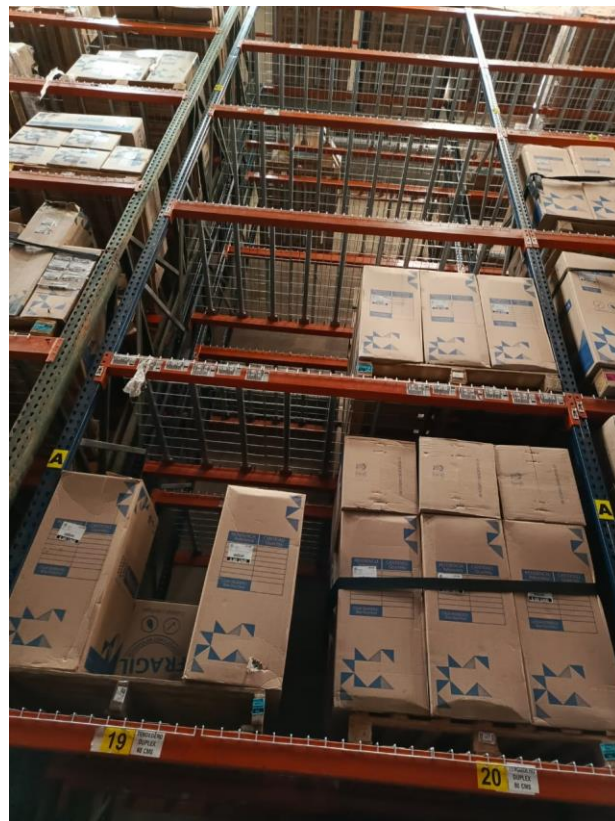
- **Habilidades Analíticas:** Capacidad para analizar información de manera crítica y utilizar datos para la toma de decisiones.
- **Comprensión Interdisciplinaria:** Reconocimiento y comprensión de la interrelación entre diferentes disciplinas y áreas de conocimiento.
- **Perspectivas Frescas y Actuales:** Aportes novedosos y contemporáneos que enriquecen la forma en que se abordan los desafíos y oportunidades.
- **Fuerza Laboral Diversa y Capacitada:** Plantilla de empleados variada en términos de antecedentes y habilidades, impulsada por la capacitación.
- **Cultura Empresarial Innovadora:** Ambiente que fomenta la generación y aplicación de nuevas ideas para mejorar y crecer.
- **Oportunidad Única de Aplicar Conocimientos Teóricos:** Experiencia que permite traducir teorías académicas en acciones prácticas y tangibles.
- **Desarrollo de Competencias Empresariales Claves:** Adquisición y fortalecimiento de habilidades esenciales para el éxito en el mundo empresarial.
- **Exposición Enriquecedora a Contextos Culturales Diversos:** Experiencia de interactuar y trabajar en entornos que reflejan diversas culturas.
- **Conexiones Valiosas para Oportunidades de Carrera:** Relaciones profesionales que pueden abrir puertas para futuros roles y colaboraciones.
- **Aprendizaje Activo y Orientado a la Acción:** Participación activa en situaciones empresariales reales para un aprendizaje práctico y significativo.
- **Cultivo de una Mentalidad Global:** Desarrollo de una perspectiva que comprende las complejidades y oportunidades en los negocios a nivel mundial.
- **Capacitación Continua y Enseñanza Práctica:** Instrucción constante y aplicada que va más allá de límites temporales, permitiendo un aprendizaje en evolución.

- Cambio de Paradigma en la Formación Académica: Transformación en la manera en que se percibe y aborda la educación universitaria.
- Preparación para Desafíos Dinámicos del Mundo Empresarial Internacional: Equipamiento para enfrentar situaciones cambiantes y competitivas en el ámbito global.
- Viaje de Crecimiento Personal y Profesional: Experiencia que va más allá de la aplicación de conocimientos, marcando un hito en el desarrollo integral.
- Aplicación Directa de Conceptos Teóricos: Implementación práctica de ideas y teorías aprendidas en entornos empresariales reales.
- Desarrollo de una Actitud Adaptable: Cultivo de una mentalidad que se ajusta y responde de manera efectiva a las dinámicas del entorno empresarial.
- Competencias Empresariales Claves para el Futuro: Desarrollo de habilidades esenciales para enfrentar los desafíos emergentes en el mundo de los negocios.
- Experiencia en la Toma de Decisiones Rápidas y Efectivas: Participación en situaciones que requieren elecciones rápidas y decisivas para lograr objetivos.
- Exposición a Operaciones Diarias de Negocios Internacionales: Inmersión en las actividades cotidianas que caracterizan el funcionamiento de empresas con operaciones globales.
- Desarrollo de Competencias en la Gestión de Proyectos Internacionales: Adquisición de habilidades para liderar y coordinar proyectos a nivel internacional.
- Participación Activa en la Identificación de Oportunidades de Mercado: Contribución a la búsqueda y evaluación de oportunidades para expandir la presencia de la empresa.
- Incorporación de Practicantes como Estrategia Clave: Utilización de estudiantes en prácticas como parte integral de la estrategia de desarrollo e innovación de la empresa.

- Generación de un Flujo Constante de Ideas Innovadoras: Aporte continuo de conceptos novedosos y enfoques creativos por parte de los practicantes.
- Impulso de Proyectos Estratégicos para la Expansión Internacional: Participación activa de practicantes en iniciativas que buscan llevar la empresa más allá de sus fronteras originales.
- Contribución al Desarrollo de una Cultura Empresarial Inclusiva: Participación de practicantes en equipos multidisciplinarios que enriquecen el ambiente laboral.
- Cultivo de una Mentalidad Ágil y Proactiva: Desarrollo de una perspectiva que busca adaptarse rápidamente y anticiparse a los cambios en el entorno empresarial.

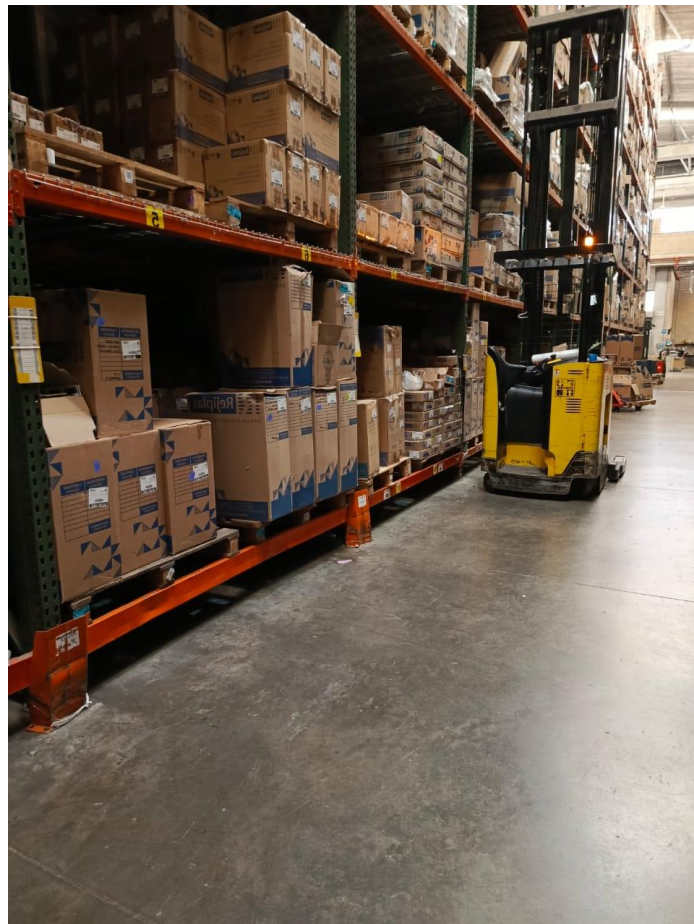
12. Anexos















NIT. 900.902.590 - 1
 REGIMEN COMUN
 PBX 599 20 30
 CELULAR 304 430 06 71
 WHATSAPP 304 430 06 71
 CRA 48 # 65 SUR 142
 E-mail: comercial@cartan.co
 Sabaneta - Antioquia
 No somos Autorretenedores de IVA
 Somos responsables del IVA



FACTURA ELECTRÓNICA DE VENTA FE8940

SEÑOR(ES): REIJPLAS S.A.S	NIT: 890932124-3	FECHA DE FACTURA DIA MES AÑO 15 08 2023	FECHA DE VENCIMIENTO DIA MES AÑO 14 10 2023
DIRECCION: CR 50 97 B SUR 277 INT 101	TEL.: 3094000	HORA: 1:38:55 p.m.	F. VALIDACION: 2023-08-15T13:38:35.1163096Z
CIUDADE: LA ESTRELLA	CEL.: 3183744750	CONDICIONES DE PAGO: CREDITO 60 días	
ORDEN DE C: 6241-6261-6298-6335	REMISION:	D. REF.:	VENDEDOR: HECTOR JOSE CHAGUENDO G
TRANSPORTADOR:	PEDIDO:		
CUFE: 4ca52aa5779de36bb5dd65658961bd316a09b03433049b9f01d92e7418b72f151281935e54ff9cd2c9fac1341d62be7			

ITEM	REF	DESCRIPCION	CANTIDAD	VR. UNITARIO	IVA	INC %	DCTO %	VR. TOTAL
1	ROLLO DE	ROLLO DE SINGLE FACE DE 60 CM 12 ROLLOS DE 21-20-21-20-21-21-21-21-19 -20-21-21 OC 6241 OC 6261	247.00	3,231.00	19			798,057.00
2	ROLLO DE	ROLLO DE SINGLE FACE DE 120 CMS 18 ROLLOS DE 41-41-41-44-39-41-41-41-41 -40-41-41-39-39-42-40-40-39 OC 6241-6298 -6335	728.00	3,231.00	19			2,352,168.00

*R6-78720
 Luisa Fernanda
 Gamo*

15 AGO 2023
 NIT. 890932124-3
B. Gamo

Medios de Pago: TRANSFERENCIA BANCARIA EFECTIVO TARJETA DÉBITO TARJETA CRÉDITO CHEQUE BONOS OTROS

SON TRES MILLONES SEISCIENTOS SETENTA MIL DOCE PESO COLOMBIANO CON DOCE CENTAVOS****
 VALOR BRUTO 3,150,225.00

OBSERVACIONES:	DESCUENTO	
FAVOR CONSIGNAR EN LA CUENTA DE AHORROS No. 37974980828 BANCOLOMBIA	SUBTOTAL	3,150,225.00
	RETENCIÓN	78,755.63
	IVA	598,542.75
	RET. IVA	
	RET. ICA	
	TOTAL A PAGAR	3,670,012.12

XIAOMI 11 THE 5G NE

29/08/2023 10:33

Esta factura de venta es un título valor en virtud de la ley 1231 de julio 2008, los intereses moratorios que se causen serán cobrados mensualmente acorde con las variaciones que sufran las tasas de interés certificadas por la superintendencia financiera de conformidad con el artículo 111 de la ley 510 de 1999, que modifica el artículo 884 del código de comercio.



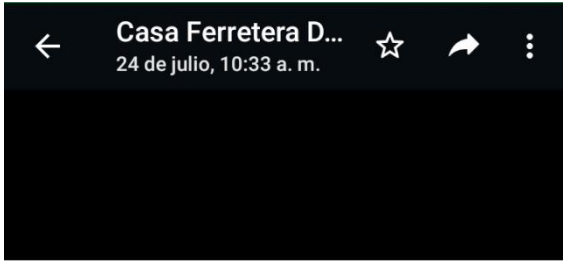
REDMI NOTE 8
AI QUAD CAMERA










DORA ANGELA CHAVERRA AGUDELO	FV17	2023-08-10 00:08:00:000	FV17	#N/A	SM
EMPAQUES CREADOR S.A.S	FE3450	2023-08-10 00:08:00:000	FE3450	#N/A	BODEGA
EQUIELECT S.A.S.	FV1281361	2023-08-10 12:08:26:000	FV1281361	#N/A	SM
FERROINDUSTRIAL S.A.	FEPI48912	2023-08-10 14:08:36:000	FEPI48912	#N/A	SM CM MED
FLEXYPLAST S A S	F1326	2023-08-10 09:08:33:000	F1326	#N/A	SM
HIERROS HB SA	FEI92065	2023-08-10 11:08:00:000	FEI92065	#N/A	SM CM MED
INDUSTRIAS ESTRA S.A.	11ES65296	2023-08-10 15:08:36:000	11ES65296	#N/A	BODEGA
MECANELECTRO SA S	01FZ19576	2023-08-10 16:08:08:000	01FZ19576	#N/A	MTO MZ
Metalicas Kaloly sas	F473	2023-08-10 00:08:00:000	F473	#N/A	BODEGA
Metalicas Kaloly sas	F474	2023-08-10 00:08:00:000	F474	#N/A	BODEGA
Metalicas Kaloly sas	F475	2023-08-10 00:08:00:000	F475	#N/A	BODEGA
PAPELES Y CARTONES S.A	D1021003266	2023-08-11 03:08:20:000	D1021003266	#N/A	BODEGA
PRODUCTORA DE CAJAS DE CARTÓN S.A.S. "ZOMAC	PZAN19924	2023-08-10 14:08:11:000	PZAN19924	#N/A	BODEGA
S.T.I SUMINISTROS TECNICOS INDUSTRIALES S.A.S	E36823	2023-08-10 00:08:00:000	E36823	#N/A	MZ
TORNIFER S.A.S.	FET80139	2023-08-10 10:08:50:000	FET80139	#N/A	NO ES MIA
JOSE EIBAR CARMONA RAMIREZ	FEJE10706	2023-08-10 17:08:46:000	FEJE10706		MZ



CANDADO LATON GATO 25mm .
\$7,051 + IVA



 REJIPLAS SAS
  CONSULTAR SALDOS
  Ofima S.A.S. Líderes en Software Empresarial


1. Consultar Saldos

Producto E996999 CAJA TENEDERO DUPLEX 100 CM. **Periodo** 8
Bodega TODOS LAS BODEGAS **Año** 2023
Lote TODOS LOS LOTES **Cent.C** TODOS LOS CENTROS DE COSTOS
Tercero TODOS LOS TERCEROS **Ubicacion** TODOS LAS UBICACIONES

Bodega	Cent Cost	Lote	Tercero	Ubicacion	Saldo	Cant. Empaque
MPMZ		AAA2232114		RZ04P25N02	255.000000	
MPMZ		AAA2232115		RZ04P26N02	270.000000	
MPMZ		AAA2232116		RZ03P11N03	270.000000	
MPMZ		AAA2232117		RZ04P21N03	150.000000	
MPMZ		AAA2236988		RZ04P13N03	49.000000	
MPMZ		AAA2238545		PROVEEDOR	1.000000	
PPMZ		0		EEEMEZ	3.000000	

Ordenar por Bodega **Total Producto** 998.00 Cerrar

Versión del Módulo 2023.01

 REJIPLAS SAS
  Ingreso Facturas
  Ofima S.A.S. Líderes en Software Empresarial

Documento 18885 **Proveedor** 900390965-9 KARTONOS S.A.S. **Tipo de Dcto** FC
Dcto Prv FEK 522 **Centro Costos** A2111R COMPRAS R
Fecha Expedic 2023/08/25 **C. Integracion** 201
Fecha Venc 2023/10/24

Movimiento  Datos Generales 

Producto	Descripcion	Saldo	Bodega	C.Costos	Lote	Ubicacion	Cantidad	Und	Valor Unitario	IVA	Cod.R.Fte	C.Ret ICA	Descuento	Valor Total	Importacion	Nota
E932199	ETIQUETA REPISA AUXILIAR	0.00	MP	A2111R	28883-5	RECEPCION	600.00	UND	1.115.0000	0.00	RF14	0	0.00	669.000.0000		
							0.00		0.0000	0.00				0.0000		

Descripciones

Producto ETIQUETA REPISA AUXILIAR

Unidad

Centro Costo

Totales

Total 669.000

Cantidad 600.00



Metalicas Kaloly sas
NIT 901561273-9
Cll 23a num 50 18, Itagüí, Antioquia,
Tel: +57 3004528887
Metalicaskalolysas@gmail.com ;

FACTURA ELECTRÓNICA DE
VENTA

No. F479
Responsable de IVA

SEÑOR(ES)	REJIPLAS S.A.S.	FECHA DE EMISIÓN (DD/MM/AA)	14/08/2023			
DIRECCIÓN	Cra 50 N 97Bsur 141, Colombia, La Estrella, Antioquia, 055460	FECHA DE VENCIMIENTO	29/08/2023			
TELÉFONO	3094000	NIT	890932124-3			
ID	Ítem	Unidad	Precio	Cantidad	Descuento	Total
1	ACEITERA DESLIZANTE RIEL CRUZADO	Unidad	\$16,270	3		\$48,810