

**ESTRATEGIAS PARA LA EXCELENCIA
EMPRESARIAL: LECCIONES APRENDIDAS EN
INSOEXCA MAQUINARIA**

AUTOR

LAURA ELIZABETH MONSALVE ROMERO

Presentado para optar el título de: Negociadora Internacional

DIRECTOR

FELIPE ANDRES BAEZ NIETO

UNIVERSIDAD CATÓLICA LUIS AMIGÓ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

MEDELLÍN

2024

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

| | |
|--|----|
| Índice de Ilustraciones | 3 |
| Glosario: | 4 |
| Resumen Ejecutivo: | 8 |
| 1. Introducción: | 9 |
| 2. Antecedentes..... | 10 |
| 2.1 Empresa Objeto de la Práctica | 10 |
| 2.2 ACTIVIDAD ECONÓMICA Y CÓDIGO CIU:..... | 11 |
| Misión..... | 11 |
| Visión | 12 |
| 3. Valores Corporativos | 13 |
| 4. Objetivos Estratégicos | 14 |
| 5. Rol Comercial | 16 |
| Portafolio de productos Insoexca Maquinaria | 16 |
| Clientes Insoexca: | 30 |
| 6. Agencia Objeto de la Práctica | 32 |
| INSOEXCA MAQUINARIA OCR SAS..... | 32 |
| 7. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo..... | 37 |
| 8. Condiciones de Trabajo | 38 |
| 9. Entrenamiento | 39 |
| 10. CRONOGRAMA DE ENTRENAMIENTO | 39 |
| 1.1. Competencias (habilidades y destrezas que debes certificar para iniciar sus funciones)..... | 40 |
| 1.2. Conocimiento del mercado y la industria:..... | 40 |
| Habilidades de negociación y gestión de relaciones:..... | 41 |
| 11. Responsabilidades | 42 |
| 11.1 Deberes (las demás actividades complementarias) | 42 |
| 12. Riesgos del Cargo (ante sanciones, aprehensiones, etc.)..... | 43 |

| | | |
|------|--|----|
| 13. | Características de la Práctica | 43 |
| 13.1 | Justificación | 44 |
| 14. | Objetivo General: | 47 |
| 15. | Objetivos Específicos | 48 |
| 16. | Informe Ejecutivo: | 49 |
| 17. | PROPUESTA VALOR..... | 55 |
| | Aportes a mi Formación Personal..... | 57 |
| | Aportes a mi Formación Profesional | 58 |
| 18. | Conclusiones | 59 |
| 19. | Recomendaciones..... | 62 |
| 20. | Webgrafía | 64 |

Índice de

Ilustraciones

| | | |
|-----------------|----------------------------|----|
| Ilustración 1.- | MAQUINA DE INYECCIÓN | 16 |
| Ilustración 2.- | MAQUINAS SOPLADORAS..... | 17 |
| Ilustración 3.- | MAQUINAS EXTRUSORAS..... | 18 |
| Ilustración 4.- | MOLDES DE INYECCIÓN | 18 |
| Ilustración 5.- | MOLDES DE INYECCIÓN | 19 |
| Ilustración 6., | MOLDES DE INYECCIÓN..... | 19 |
| Ilustración 7., | ALIMENTADORES | 20 |
| Ilustración 8.- | ATEMPERADORES..... | 21 |

| | |
|--|----|
| Ilustración 9.CHILLER DE ENFRIAMIENTO..... | 21 |
| Ilustración 10.-COMPRESORES DE AIRE | 22 |
| Ilustración 11.-DESGARRADORES | 22 |
| Ilustración 12.-DESHUMIDIFICADORES | 23 |
| Ilustración 13.-ENFRIADORES EN SECO..... | 23 |
| Ilustración 14.-FLAMEADORES | 24 |
| Ilustración 15.-IMANES | 24 |
| Ilustración 16.-IMPRESORA..... | 25 |
| Ilustración 17.-MEZCLADORES | 25 |
| Ilustración 18.-MOLINOS..... | 26 |
| Ilustración 19.-RACKS..... | 26 |
| Ilustración 20.-ROBOTS | 27 |
| Ilustración 21.-TOLVAS | 27 |
| Ilustración 22.-TORRES DE ENFRIAMIENTO..... | 28 |
| Ilustración 23.-POLIETILENO..... | 29 |
| Ilustración 24.-POLIPROPILENO | 30 |
| Ilustración 25.- GRAFICA CLIENTES DE COMPRA INDUSTRIAL | 31 |
| Ilustración 26.- GRAFICA CLIENTES DE COMPRA COMERCIAL | 31 |
| Ilustración 27.-LOGO INSOEXCA | 32 |
| Ilustración 28.- ORGANIGRAMA | 36 |
| Ilustración 29.-OFICINA..... | 38 |
| Ilustración 30.-CHAT | 39 |
| Ilustración 31.-PLAN DE TRABAJO | 45 |
| Ilustración 32.-PREALERTA ARRIBO DE MERCANCIA | 50 |
| Ilustración 33.-GUIA MOTONAVE | 51 |
| Ilustración 34.-PROMOCIONES | 52 |
| Ilustración 35.-PROFORMA | 53 |
| Ilustración 36.-DESCRIPCIÓN TECNICA..... | 55 |

Glosario:

Anticipos: Un anticipo es una cantidad que un cliente paga por adelantado a cuenta de una futura compra.

Fuente: <https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/anticipo/>

BL: El Bill of Lading (conocido como B/L, por sus siglas en inglés) es un documento de comercio internacional propio del transporte marítimo que se utiliza

en el marco de un contrato de transporte de mercancías en un buque de línea regular.

Fuente: <https://www.partidalogistics.com/bill-of-lading-que-es/>.

Declaración de importación: Una declaración de importación es un documento oficial que se presenta a las autoridades aduaneras de un país cuando se importan mercancías desde el extranjero.

Fuente: <https://blog.legis.com.co/comercio-exterior/declaracion-importacion>

Flete internacional: el flete será el importe económico fijado por una **naviera** o una **compañía aérea** que el cargador deberá pagar por el transporte, en barco o avión, de una mercancía.

Fuente: <https://logisber.com/blog/flete-internacional>

Inventario: Un inventario es una herramienta que permite llevar el control de los bienes y recursos de una empresa o persona

Fuente: <https://corposuite.com.mx/2022/10/25/que-son-los-inventarios/>

Legalización o complementos: La legalización del anticipo y del pago anticipado, corresponde al reconocimiento contable de un hecho económico que se genera.

Fuente: <https://www.mindefensa.gov.co/irj/go/km/docs/>

Lista de empaque: La lista de empaque permite identificar el embarque y todos sus elementos (forma de embalaje, cantidades, pesos, marcas, medidas, series, partes, etc.)

Fuente: <https://www.logycom.mx/blog/lista-de-empaque->

Maquinas extrusoras: Una extrusora de plástico es una máquina que se encarga de la extrusión de polímeros de plástico, mediante la aplicación de presión y calor a un material plástico en estado sólido.

Fuente: <https://www.plastico.com/es/noticias/extrusoras-de-plastico->

Máquinas inyectoras: Una máquina de moldeo por inyección o inyectora de plástico es una herramienta de fabricación que produce productos de plástico inyectando material plástico fundido en un molde.

Fuente: <https://www.plastico.com/que-son-y-como-funcionan-las-inyectoras-de-plastico>

Maquinas sopladoras: La máquina sopladora de plástico se utiliza para la fabricación de objetos huecos mediante el inflado de un tubo de plástico.

Fuente: <https://corzosa.com/maquinas-sopladoras>

Moldes: Los moldes de plástico son herramientas esenciales en la industria de la fabricación de productos de plástico. Se utilizan para dar forma a productos de plástico.

Fuente: <https://mecyplastec.es/moldes-de-plastico-tipos-y-su-importancia->

Molino: Es una máquina que procesa un material de forma que produce dicho material con trozos de un tamaño menor al tamaño original.

Fuente: <https://www.interempresas.net/Plastico/Articulos/467751-Todo-sobre-los-molinos-trituradores>

Montacargas: La función primaria de un montacargas es de levantar, bajar, y mover cargas con muy poco, o sin ningún tipo de esfuerzo manual.

Fuente: <https://www.finning.com/-que-es-un-montacargas->

Patentes: La Patente es un privilegio que le otorga el Estado al inventor como reconocimiento de la inversión y esfuerzos realizados por éste para lograr una

solución técnica que le aporte beneficios a la humanidad

Fuente: <https://www.sic.gov.co/node/43>

Póliza de seguro: Es aquel contrato por medio del cual, el asegurador asume la responsabilidad por los daños o pérdidas que puedan ocurrir durante el traslado de la carga.

Fuente: <https://www.diariodelexportador.com/2017/04/que-es-la-poliza-de-seguro>

Polímeros sintéticos: Los polímeros sintéticos pueden ser definidos como macromoléculas que se forman por la unión de monómeros obtenidos de manera artificial

Fuente: <https://www.uniuso.com/blog/glosario/polimero-sintetico/>

Polietileno: El polietileno (PE) es un polímero termoplástico que tiene una estructura cristalina variable y se utiliza en una amplia gama de aplicaciones.

Fuente: <https://www.plastico.com/es/noticias/polietileno>

Polipropileno: El polipropileno es un tipo de plástico derivado del propileno, un gas que se encuentra en el petróleo crudo y en los gases de refinación.

Fuente: <https://www.plastico.com/es/noticias/polipropileno-que-es-y-sus-caracteristicas>

Proceso de inyección: Este proceso consiste en que los materiales plásticos se

funden mediante la acción de calor y se inyectan en un molde que cuenta con la forma deseada.

Fuente: <https://primebiopol.com/descubre-el-proceso-de-moldeo-por-inyeccion-de-plastico>

Proforma: tipo de factura en el que se estima el precio de un bien o servicio antes de su envío o prestación.

Fuente: <https://www.adobe.com/es/acrobat/business/hub/commercial-invoice-vs-proforma-invoice>.

OTM: Puede definirse como la movilización de carga o mercancía combinando el transporte internacional principal junto con el transporte terrestre.

Fuente: <https://es.aduantir.com/spedizione-internazionale/transporte-multimodal>

Resumen Ejecutivo:

El informe presenta un análisis detallado de la empresa Insoexca Maquinaria, dedicada a la importación y venta de maquinaria para plásticos, moldes y repuestos. Se describen aspectos clave como la relación con los clientes, los sectores atendidos y el perfil del practicante, destacando la importancia de la comunicación efectiva y el enfoque centrado en el cliente. Los objetivos del practicante se centran en optimizar los procesos de importación, mejorar la gestión de documentos y brindar un servicio más eficiente. Se proponen mejoras para la empresa, incluyendo una mayor organización interna y una delegación más

efectiva de funciones, con el objetivo de aumentar la eficiencia y la satisfacción del cliente.

1. Introducción:

En este informe se examina detalladamente la experiencia del practicante en Insoexca Maquinaria, una empresa especializada en la importación y venta de maquinaria para plásticos, moldes y repuestos. Se exploran aspectos cruciales como la interacción con los clientes, los sectores de mercado atendidos y el perfil del practicante dentro de la organización. Asimismo, se resaltan los objetivos del practicante, orientados hacia la optimización de procesos, la mejora de la gestión documental y la búsqueda de un servicio más eficiente para los clientes.

Además, se analizan las recomendaciones propuestas para la empresa, las cuales incluyen una mayor organización interna y una delegación más efectiva de funciones, con el propósito de aumentar la eficiencia operativa y enriquecer la experiencia del cliente. A lo largo del informe, se enfatiza la importancia de una comunicación efectiva, un enfoque centrado en el cliente y la colaboración interdepartamental para alcanzar el éxito empresarial.

La experiencia del practicante en Insoexca Maquinaria destaca la relevancia de una comprensión profunda de las necesidades del cliente y una gestión eficiente de las operaciones empresariales. Los hallazgos presentados en este informe ofrecen una visión integral de los desafíos y oportunidades en el entorno laboral, así como recomendaciones prácticas para mejorar la eficacia y la competitividad de la empresa en el mercado.

2. Antecedentes

2.1 Empresa Objeto de la Práctica

Objeto Social

El comercio al por menor de productos de todo tipo realizado a través de ventas directas y a domicilio, venta mediante máquinas expendedoras y utilizando todos los medios disponibles y novedosos que permiten llegar al consumidor final de una manera efectiva.

Del mismo modo, realizará actividades de subastas diferentes de las realizadas por internet (al por menor) mediante agentes comisionistas.

Adicionalmente, se dedicará a la fabricación de artículos para envase de mercancías tales como: bolsas, sacos, cajones, frascos, botellas, garrafones y similares de plástico; prendas de vestir de plástico cuyas piezas se unen en adhesión y no por costura; artículos plásticos para la construcción tales como puertas, ventanas, marcos, postigos, persianas, cubrimientos plásticos para pisos, paredes, y techos; artículos sanitarios, bañeras, duchas, lavados, tazas de inodoro, cisternas de inodoras, artículos de fontanería, productos para el revestimiento de pisos, paredes en rollos, losetas plásticas (vinilo, linóleo, etc) tanques y depósitos de plásticos; accesorios de material plástico, para tuberías (juntas, codos, racores, etcétera)

utensilios de cocina y artículos de tocador; artículos de plástico unidos por adhesión como tocados (gorros de baño de plástico), artículos de vestuario (ejemplo: gabardinas, abrigos, etc) material escolar y de oficina; rollos u hojas de celfán; accesorios para muebles, estatuillas y otros artículos de plástico para la decoración; señales de plástico; colchones de material plástico para camas de agua; partes y piezas de material plástico para calzado, correas de transporte y de transmisión y en general la elaboración de artículos a partir de plástico en cualquiera de sus formas básicas. También podrá realizar actividades relacionadas con el transporte terrestre de carga y de manipulación de mercancías.

2.2 ACTIVIDAD ECONÓMICA Y CÓDIGO CIU:

1. **4799:** Otros tipos de comercio al por menor no realizado en establecimientos, puesto en venta o mercados.
2. **2229:** Fabricación de artículos NCP (no clasificado previamente).

Fuentes: Certificado de Existencia y Representación Legal

Misión

Somos una empresa comercializadora de maquinaria para la industria del plástico, buscando siempre impulsar el desarrollo industrial a nivel nacional e

internacional, ofreciendo productos de excelente calidad, aspecto por el que nos hemos destacado en un mercado que acoge desde el pequeño productor hasta las empresas que han logrado mantener una trayectoria prolongada. Todo lo anterior está soportado por un excelente respaldo en materia de personal calificado para las operaciones desarrolladas en la compañía y siempre apuntando a la satisfacción completa de un cliente que cada vez es más exigente.

Fuentes: <https://maquinariaparaplasticos.com/>

Visión

Para 2030, nos vemos como la empresa pionera en el mercado de Suramérica en la comercialización de maquinaria para la industria del plástico, implementando estrategias de gestión que permitan mantenernos a la vanguardia de la innovación y tecnología para la producción de Plásticos en todas sus presentaciones, asegurando siempre el factor calidad que caracteriza nuestra compañía y es pilar fundamental de la productividad y el desarrollo de las empresas del sector.

Fuentes: <https://maquinariaparaplasticos.com/>

3. Valores Corporativos

- **Calidad:** Compromiso con la excelencia en la fabricación y comercialización de maquinaria, asegurando productos de la más alta calidad para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- **Innovación:** Fomentar un ambiente que promueva la creatividad y la innovación, buscando constantemente nuevas soluciones y tecnologías para mantenernos a la vanguardia en la industria del plástico.
- **Integridad:** Actuar con honestidad y transparencia en todas nuestras operaciones comerciales, construyendo relaciones sólidas y duraderas con clientes, empleados y socios.
- **Compromiso con el Cliente:** Colocar las necesidades y expectativas del cliente en el centro de nuestras acciones, garantizando un servicio excepcional y superando sus expectativas.
- **Desarrollo del Personal:** Invertir en el crecimiento y desarrollo profesional de nuestro personal, reconociendo y valorando sus contribuciones a nuestro éxito colectivo.

- **Responsabilidad Social y Ambiental:** Compromiso con prácticas comerciales sostenibles, minimizando nuestro impacto ambiental y contribuyendo positivamente a las comunidades en las que operamos.

Fuentes: complementación propia

4. Objetivos Estratégicos

- **Liderazgo de Mercado:** Consolidar nuestra posición como líderes en la comercialización de maquinaria para la industria del plástico en Suramérica, aumentando nuestra participación de mercado y expandiendo nuestra presencia internacional.
- **Innovación Tecnológica:** Desarrollar e implementar continuamente nuevas tecnologías y soluciones innovadoras en nuestra maquinaria, manteniendo una ventaja competitiva en términos de eficiencia y funcionalidad.
- **Diversificación de Productos:** Ampliar la oferta de productos para abarcar una gama completa de maquinaria relacionada con la producción de plásticos, atendiendo a diversas necesidades del mercado.

- **Excelencia Operativa:** Mejorar constantemente nuestros procesos operativos para aumentar la eficiencia, reducir costos y mejorar la rentabilidad, sin comprometer la calidad de nuestros productos.

- **Desarrollo de Talento:** Implementar programas de desarrollo y capacitación para el personal, asegurando un equipo altamente competente y comprometido con los objetivos de la empresa.

- **Satisfacción del Cliente:** Establecer métricas y procesos para medir y mejorar continuamente la satisfacción del cliente, respondiendo proactivamente a sus necesidades y comentarios.

- **Sostenibilidad Ambiental:** Adoptar prácticas comerciales sostenibles, reduciendo nuestro impacto ambiental y promoviendo soluciones eco amigables en la producción y comercialización de maquinaria.

- **Expansión Internacional:** Explorar y penetrar nuevos mercados internacionales, estableciendo alianzas estratégicas y adaptando nuestras estrategias comerciales para satisfacer las demandas específicas de cada región.

Fuentes: complementación propia

5. Rol Comercial

Su rol comercial está entre la fabricación de objetos de plástico, como también, la venta de maquinaria y todo lo relacionado a este proceso.

Portafolio de productos Insoexca Maquinaria

- Máquinas de inyección

Máquinas inyectoras con excelentes componentes en las mejores marcas a nivel mundial; de allí que sean máquinas versátiles, rápidas y silenciosas, adicionando a esto bajo consumo de energía, en eso definimos nuestras líneas IMS. Nuestra línea de inyectoras IMS van desde el modelo IMS 48S hasta IMS 3.600S Toneladas de presión de cierre.



Ilustración 1.-MAQUINA DE INYECCIÓN

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/maquina-de-inyeccion>

- Máquinas sopladoras

La máquina sopladora de plástico se utiliza para la fabricación de objetos huecos mediante el inflado de un tubo de plástico. Este tubo se calienta para llenar un molde o troquel y crear la forma requerida al llenar el parison con el material.



Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/maquina-sopladora/>

Ilustración 2.-MAQUINAS SOPLADORAS

- Máquinas extrusoras

La extrusión de plásticos es un proceso industrial, por el cual se prensa y se moldea el plástico por medio de una máquina extrusora. Se aplica presión y empuje junto a un molde para crear la forma deseada y, así, producir tubos, perfiles, láminas, hojas y películas plásticas, filamentos y otros productos plásticos.



Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/maquina-extrusora/>

Ilustración 3.-MAQUINAS EXTRUSORAS

- Moldes de inyección y soplado:

Línea industrial: Utilizados para productos como: Canastillas, pisos plásticos, estibas.



Ilustración 4.-MOLDES DE INYECCIÓN

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/moldes-de-inyeccion-y-soplado/>

- Línea hogar: Utilizado para productos como tanques,

poncheras, cestas para ropa, baldes, entre otros.



Ilustración 5.-MOLDES DE INYECCIÓN

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/moldes-de-inyeccion-y-soplado/>

Moldes de mesas y sillas: Productos incluidos en artículos dentro de la línea hogar.



Ilustración 6., MOLDES DE INYECCIÓN

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/moldes-de-inyeccion-y-soplado/>

- Equipos periféricos

Alimentadores



Ilustración 7., ALIMENTADORES

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Atemperadores



Ilustración 8.-ATEMPERADORES

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Chiller de enfriamiento



Ilustración 9.CHILLER DE ENFRIAMIENTO

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Compresores de aire



Ilustración 10.-COMPRESORES DE AIRE

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Desgarradores



Ilustración 11.-DESGARRADORES

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Deshumidificadores



Ilustración 12.-DESHUMIDIFICADORES

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Enfriadores en seco



Ilustración 13.-ENFRIADORES EN SECO

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Flameadores



Ilustración 14.-FLAMEADORES

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Imanes



Ilustración 15.-IMANES

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Impresora heat transfer

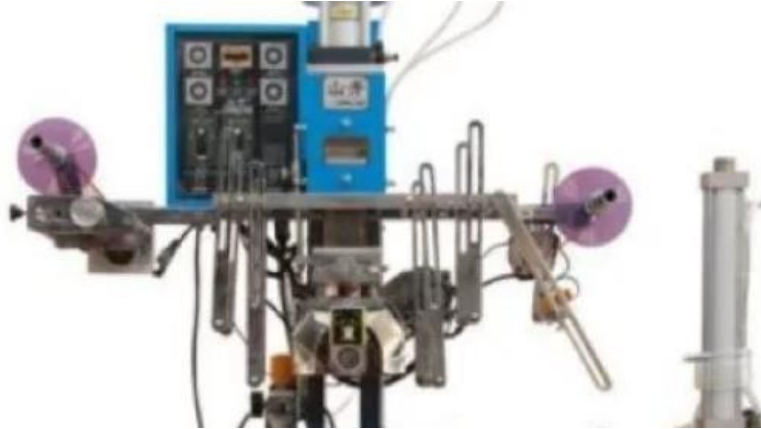


Ilustración 16.-IMPRESORA

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Mezcladores



Ilustración 17.-MEZCLADORES

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Molinos



Ilustración 18.-MOLINOS

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Racks



Ilustración 19.-RACKS

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Robots



Ilustración 20.-ROBOTS

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Tolvas



Ilustración 21.-TOLVAS

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

Torres de enfriamiento



Ilustración 22.-TORRES DE ENFRIAMIENTO

Fuente: <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>

- Material:

POLIETILENO DE ALTA DENSIDAD INYECTABLE (HDPE 8000 UV)

El polietileno de alta densidad es un polímero de la familia de los polímeros olefínicos (como el polipropileno), o de los polietilenos. Se designa como HDPE (por sus siglas en inglés, High Density Polyethylene) o PAD (Polietileno de Alta Densidad). Este material se utiliza, entre otras cosas, para la elaboración de envases plásticos desechables.



Ilustración 23.-POLIETILENO

Fuente <https://maquinariaparaplasticos.com/material/>

POLIPROPILENO RANDOM INYECTABLE (PP3355E)

El polipropileno (PP) es el polímero termoplástico, parcialmente cristalino, que se obtiene de la polimerización del propileno (o propeno). Pertenece al grupo de las poliolefinas y es utilizado en una amplia variedad de aplicaciones que incluyen empaques para alimentos, tejidos, equipo de laboratorio, componentes automotrices y películas transparentes.



Ilustración 24.-POLIPROPILENO

Fuente <https://maquinariaparaplasticos.com/material/>

Clientes Insoexca:

Los clientes de la empresa Insoexca están divididos por línea industrial y línea hogar.

Los clientes por línea industrial son todos aquellos que compran maquinaria y moldes ya que están encargados de hacer el mismo oficio que Insoexca pero deciden comprar de forma local ya que se tiene todo el producto terminado y no implica que ellos se encarguen de toda la importación como tal.

Los clientes de la línea hogar son todos aquellos que compran el producto final como vasos, bandejas, baldes, tanques, jarras, entre otros productos.

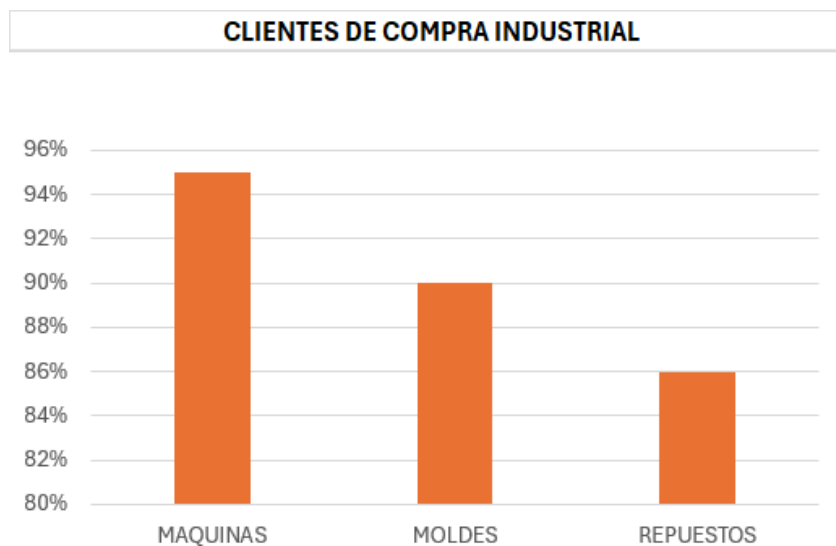


Ilustración 25.- GRAFICA CLIENTES DE COMPRA INDUSTRIAL

Fuente: Elaboración propia

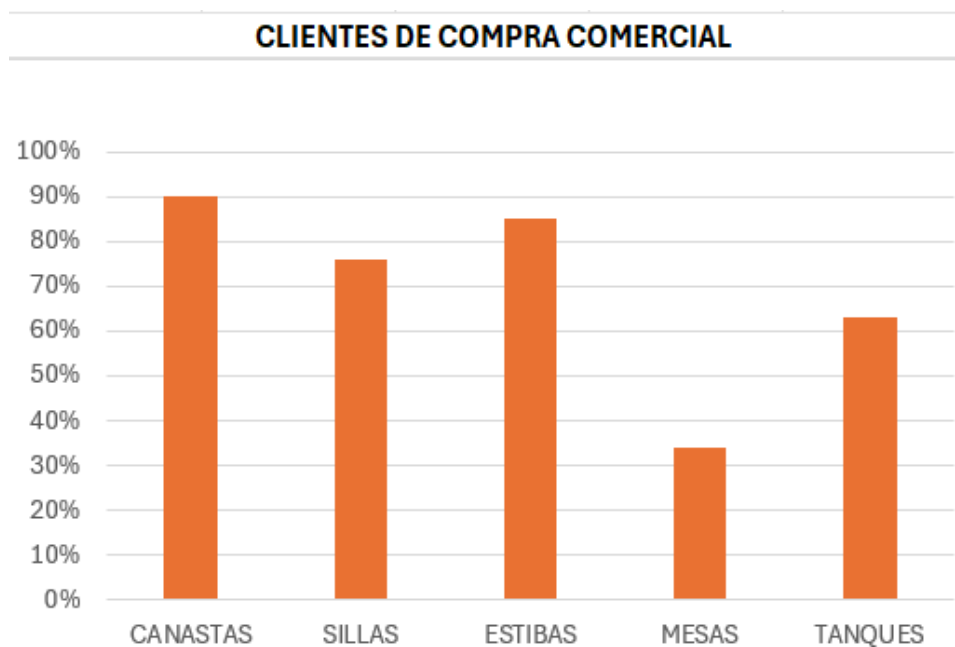


Ilustración 26.- GRAFICA CLIENTES DE COMPRA COMERCIAL

Fuente: Elaboración propia

6. Agencia Objeto de la Práctica



Ilustración 27.-LOGO INSOEXCA

INSOEXCA MAQUINARIA OCR SAS

6.1 Cargo Desempeñado

Auxiliar de comercio exterior

6.2 Perfil del Cargo

Perfil del Cargo: Auxiliar de Comercio Exterior

Requisitos:

- Estudiante de Negocios Internacionales o carreras relacionadas con comercio exterior, cursando el noveno semestre.
- Conocimientos sólidos en procesos de importación.
- Habilidades organizativas y capacidad para trabajar en un entorno

dinámico.

- Buen manejo de documentación aduanera.
- Conocimientos en logística internacional.
- Capacidad para coordinar eficientemente con proveedores y agentes de carga.
- Atención a los detalles y proactividad.

Habilidades Técnicas Requeridas:

- Desarrollo en el idioma inglés.
- Habilidad para los negocios.
- Experiencia en operaciones logísticas.

Habilidades Blandas:

- Excelente habilidad de comunicación.
- Flexibilidad para adaptarse a situaciones cambiantes.
- Capacidad de resolución de problemas.
- Ética de trabajo sólida.

Herramientas Informáticas:

- Manejo básico de Microsoft Excel, Word y Power Point.

6.3 Objetivo del Cargo

El objeto del cargo es gestionar eficientemente las operaciones de comercio exterior, asegurando un flujo efectivo de las importaciones de maquinaria para la industria del plástico. El Auxiliar de Comercio Exterior debe contribuir al cumplimiento de los requisitos aduaneros y logísticos, garantizando la recepción oportuna y adecuada de las maquinarias.

Fuentes: Complementación propia

6.4 Funciones Para Realizar (revise si la organización tiene creado el cargo y pregunte por el manual de funciones del aprendiz)

- Solicitar proformas a proveedores.
- Notificar pagos o Swift a proveedores.
- Hacer seguimiento de las cargas en curso.
- Solicitar fotos en el proceso y antes del despacho.
- Cotizar con agentes de carga fletes internacionales y nacionales.
- Solicitar pólizas de las cargas.
- Coordinar despachos con proveedores y agentes de carga.
- Indicar cómo se debe realizar la documentación de importación (BLs, facturas comerciales, lista de empaques, certificados, etc.).
- Revisar y aprobar documentos después de enviados por el agente de carga.

- Informar con tiempo al encargado de depósito aduanero sobre las cargas salientes.
- En el caso de cargas en OTM, enviar documentos y detalles con tiempo al agente de carga para presentar esta modalidad ante la DIAN.
- Solicitar documentos originales a los proveedores para proporcionar al agente de aduanas.
- Coordinar montacargas para descargas y cargas de las máquinas.
- Consecución de vehículos para los despachos.
- Realizar remisiones de despachos y solicitar pólizas cuando sea necesario.
- Crear carpetas físicas y digitales de importaciones y actualizar sus soportes.
- Apoyar el puesto de asistente de gerencia en algunas actividades.
- Actualizar documentos y formatos solicitados por proveedores y terceros.
- Brindar apoyo telefónico y atención al punto de venta si es necesario.

6.5 Relación con otros Cargos (preséntalo en el organigrama de la compañía)

Organigrama INSOEXCA MAQUINARIA



Ilustración 28.- ORGANIGRAMA

Fuentes: complementación propia

6.7 Respecto al área de Comercio Exterior

El área de comercio exterior en Insoexca Maquinaria desempeña un papel

fundamental en todas las operaciones de la empresa. Esta área se encarga de adquirir todos los recursos necesarios para la producción de mercancías y la venta de estas, así como de la gestión de la maquinaria y otros activos.

En cuanto a la comunicación y reporte de trabajo, debo informar regularmente a mi jefa inmediata y al gerente, quienes son responsables de aprobar cotizaciones, realizar anticipos de pago a los proveedores en China para iniciar la producción, y asignar las tareas correspondientes. A partir de estas asignaciones, me encargo de otras responsabilidades adicionales. La comunicación con ellos se realiza principalmente a través de WhatsApp y llamadas, ya que pasan la mayor parte del tiempo fuera de la oficina.

7. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Utilizo principalmente dos equipos físicos para llevar a cabo mis funciones: un computador y una impresora. Además, en el ámbito virtual, gestionamos nuestra información a través del sistema Dropbox, donde se almacena toda la documentación de la empresa. Desde esta plataforma, accedemos a cualquier tipo de documento que necesitemos.

En cuanto al software, empleamos programas ofimáticos como Excel, Word y Canva para diversas tareas relacionadas con la gestión y creación de documentos.

Para la comunicación con proveedores en China, utilizo la aplicación WeChat como plataforma principal de contacto y coordinación.

8. Condiciones de Trabajo



Ilustración 29.-OFICINA

fuelle: elaboración propia

La condición de trabajo que se maneja es netamente en oficina, con horario de 8:00 am a 5:00 pm

Como bonificación también se realiza promociones semanales en las cuales si se logra una venta, el practicante se lleva un porcentaje de comisión

En cuanto a la ergonomía de trabajo, es algo de autocuidado ya que de forma empresarial no hay un plan de seguridad y salud en el trabajo, está en proceso

La iluminación es excelente e igual la ventilación

9. Entrenamiento

El tiempo de capacitación fue de 1 mes, donde me enseñaron los procesos que debía manejar como en la documentación de importaciones, donde están los archivos, etc.; Presentarme con los proveedores de maquinaria y moldes provenientes de China ya que con ellos tengo contacto por medio de la aplicación Wechat y correo electrónico.

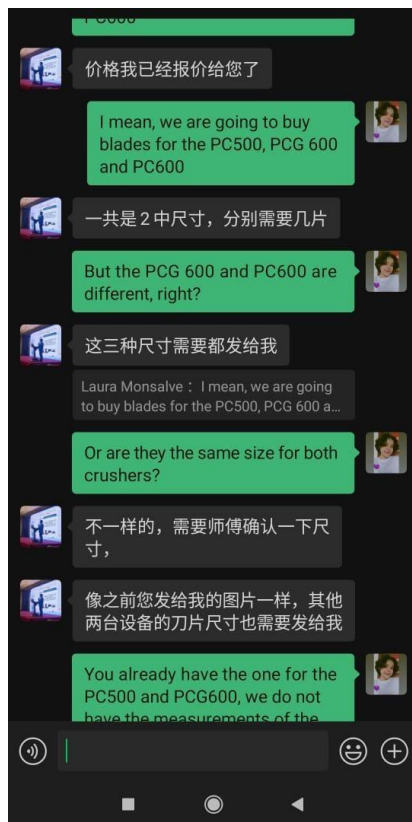


Ilustración 30-.CHAT

Fuente: elaboración propia

10.CRONOGRAMA DE ENTRENAMIENTO

| CAPACITACIÓN MES DE ENERO DE 2024 | | |
|--|--|----------------------------|
| SEMANA 1 | Capacitación en documentación de importaciones | Encargada: Mary |
| | Aprendizaje de procesos y manejo de archivos | |
| | Localización de documentación necesaria | |
| SEMANA 2 | Presentación con proveedores de maquinaria y moldes | |
| | Contacto inicial con proveedores a través de WeChat y correo electrónico | |
| | Exploración de catálogos de productos y disponibles | |
| SEMANA 3 | Coordinación y gestión de remisiones de salida | |
| | Planificación de planes de trabajo | |
| | Preparación de preguntas y temas a tratar | |
| SEMANA 4 | Seguimiento y actualización de documentación | |
| | Registro de información relevante | |
| | Actualización de documentos relacionados | |

Fuente: Elaboración propia

1.1. Competencias (habilidades y destrezas que debes certificar para iniciar sus funciones)

1.2. Conocimiento del mercado y la industria:

- Conocimiento del mercado chino, sus regulaciones, prácticas comerciales y cultura de negocios.
- Análisis de la competencia, precios, calidad y tendencias del mercado.

Habilidades de negociación y gestión de relaciones:

- Capacidad para negociar efectivamente con proveedores y clientes chinos.
- Habilidades de comunicación intercultural y adaptación a diferentes estilos de negociación.

10.1 Gestión de la cadena de suministro:

- Conocimiento de los procesos de importación y logística internacional.
- Capacidad para planificar, coordinar y optimizar el flujo de mercancías.
- Habilidades para gestionar inventarios, tiempos de entrega y minimizar riesgos.

10.2 Regulaciones y normativas:

- Dominio de las regulaciones aduaneras, arancelarias y de comercio internacional.
- Conocimiento de las normas y certificaciones aplicables a la maquinaria para plásticos.
- Capacidad para garantizar el cumplimiento de requisitos legales y normativos.

10.3 Habilidades analíticas y de resolución de problemas:

- Capacidad para recopilar, analizar e interpretar datos relevantes.
- Habilidades para identificar y resolver problemas complejos de manera efectiva.
- Toma de decisiones basada en el análisis y la evaluación de alternativas.

10.4 Competencias tecnológicas:

- Familiaridad con herramientas y sistemas de gestión de la cadena de suministro.

- Capacidad para utilizar aplicaciones de software y plataformas de comercio electrónico.

10.5 Idiomas:

- Manejo del idioma inglés, tanto oral como escrito, un B2.

Fuente: Elaboración propia

11. Responsabilidades

Considero que la actividad principal que debo realizar para no afectar el desempeño de la organización es tener al día las importaciones que se van a realizar, el contacto con los proveedores sobre alguna novedad que se tenga, una nueva compra, alguna corrección de documentos e informar sobre los giros que se les haga a ellos, ya que con esto se procede a realizar la producción de lo pedido por la empresa.

Creo que esto puede afectar a la empresa de la forma que para poder hacer la producción de la mercancía se necesita la maquinaria y los moldes, si algo no se trae en la importación puede generar un caos ya que hay máquinas compradas por clientes de la empresa o mercancía que se va a producir en cierta cantidad, eso entorpecer el tiempo de entrega, el negocio hecho e incluso cerrar el vínculo entre cliente y la compañía.

11.1 Deberes (las demás actividades complementarias)

- Las actividades complementarias que realizó puedo decir que son las remisiones de salida, lo que hago aquí es darle salida a elementos de la empresa que van para otros lugares, como las bodegas, otras empresas que compraron maquinaria o relacionado a esto.
- Cartas de autorización de salida de la mercancía del depósito.
- Contratar montacargas para el despacho de la mercancía

12. Riesgos del Cargo (ante sanciones, aprehensiones, etc.)

Como se dijo anteriormente, al no realizar una actividad por parte del área de comercio exterior puede entorpecer todo el proceso en la empresa ya que por ejemplo se puede esperar una máquina, pero con esta no llega una parte importante para su correcto funcionamiento, se alargaría el plazo y por tanto la producción se puede retrasar, por tanto, el pedido no se va a despachar a tiempo para el cliente

La información confidencial también puede ser un riesgo ya que la empresa al tener proveedores en China ha habido casos donde los mismos clientes quieren obtener esta información para ellos cotizar directamente, esto puede ocasionar pérdidas tanto de clientes como de proveedor por el tema de precios y las ventas

13. Características de la Práctica

13.1 Justificación

Experiencia en la Empresa:

Desde el primer día en la empresa, me sumergí en un ambiente dinámico y en constante movimiento. La importación de maquinaria para plásticos implica una serie de actividades que van desde la selección de proveedores en el extranjero hasta la entrega final al cliente en Colombia. Mi papel como estudiante de negocios internacionales fue de vital importancia en este proceso, ya que aporté conocimientos frescos y perspectivas innovadoras a las estrategias comerciales de la empresa.

Como parte fundamental puedo tomar mi plan de trabajo, en el cual semanalmente debía hacer unas actividades las cuales se componen desde hacerle seguimiento a una importación próxima a llegar, reclamos con máquinas anteriormente compradas, repuestos, seguimientos a producción de mercancía recién comprada, entre otras.

Siento que esto fue una guía importante pues podía tener control de todo lo que se realizaba a nivel de comercio exterior en la empresa por tanto no lo hacía tan complicado



NOMBRE: LAURA ELIZABETH MONSALVE ROMERO

PLAN DE TRABAJO Y RESUMEN SEMANAL (SEGUIMIENTO Y PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS SEMANALES)

✓ **PLANEACION DE OBJETIVOS Y PLANES A CUMPLIR EN LA SEMANA DEL 22 AL 27 DE ABRIL DEL 2024**

| OBJETIVO, ACTIVIDAD Y/O PLAN DE TRABAJO A CUMPLIR |
|--|
| SEGUIMIENTO |
| -Selinda con la maquina 850, RESPUESTA DE CLIENTE DE COMO SE HARÀ EL ENVÌO SI DE FORMA AEREA O MARITIMA |
| Impo maquina 508, chiller de Sam, Molino de William, en espera respuesta de Interworld |
| -Lean proforma repuestos para la 1080 |
| PENDIENTE |
| -Coordinar despacho de maquina con Jhon Jairo Morales |
| -Respuesta a Tracy talla del vaso, la maquina con mayor capacidad es TQC-750 |
| -Respuesta de Roy si deja la línea en 34.000 |
| -Precio cuchillas para PC600, |
| PROMOCIÓN SEMANAL |
| LUNES: MAQUINA 268 MARTES: MAQUINA 900 MIERCOLES: SOPLADORA SEMIATUMÀTICA JUEVES: MAQUINA 508 VIERNES TANQUES 270 LITROS SOPLADO SABADO: ESTIBAS Y TORRES DE ENFRIAMIENTO |

Ilustración 31.-PLAN DE TRABAJO

13.2 Importancia del Estudiante en la Empresa:

Aunque pueda parecer que un estudiante carece de la experiencia necesaria para la dinámica organizacional, en el marco de unas actividades económicas propias de la industria, objeto de la práctica, mi presencia en la empresa demostró lo contrario. Mi formación académica en negocios internacionales me proporcionó las herramientas teóricas y conceptuales para comprender los aspectos clave del

comercio internacional, como la logística, la gestión de proveedores y los trámites aduaneros. Además, mi capacidad para adaptarme rápidamente a nuevas situaciones y aprender de manera continua me permitió integrarme eficazmente en el equipo de trabajo y contribuir de manera significativa a los objetivos de la empresa.

Desde mi punto de vista como estudiante, soy una persona que ha laborado desde los 18 años en el sector de calzado y ropa como primera experiencia laboral, de lo cual aprendí un poco de todo, tanto de contabilidad, logística, atención al cliente, esto me ayudó a enriquecer mis conocimientos y formarme como una persona que entiende del entorno laboral, estos 7 años de experiencia me ayudaron mucho, pues contaba con bases laborales suficientes para llevar a cabo mi trabajo en la empresa.

Intervención del Estudiante en los Procesos de Importación:

Mi participación en los procesos de importación de maquinaria para plásticos abarcó diversas actividades, desde la comunicación con los proveedores en el extranjero hasta el seguimiento de los envíos hasta su llegada a Colombia. Una de mis responsabilidades principales fue establecer y mantener relaciones sólidas con los proveedores internacionales. Esto implicaba negociar términos y condiciones favorables para la empresa, así como garantizar la calidad y la puntualidad de los productos importados.

Además, tuve la oportunidad de involucrarme en la gestión logística de los envíos.

Coordinar el transporte internacional, gestionar los trámites aduaneros y asegurar el cumplimiento de las regulaciones locales fueron aspectos cruciales en los que pude aplicar mis conocimientos adquiridos en la universidad. Mi capacidad para trabajar en equipo y comunicarme eficazmente con todas las partes involucradas facilitó el flujo eficiente de la cadena de suministro, lo que contribuyó al éxito de los proyectos de importación.

13.3 Impacto en el Desarrollo Profesional:

Mi experiencia en la empresa no solo me proporcionó una comprensión más profunda del comercio internacional, sino que también tuvo un impacto significativo en mi desarrollo profesional. A través de la resolución de problemas prácticos y la toma de decisiones en tiempo real, adquirí habilidades y competencias esenciales para mi futura carrera en el ámbito empresarial. Además, la oportunidad de trabajar en un entorno multicultural me permitió ampliar mi visión del mundo y desarrollar mi capacidad para trabajar de manera efectiva en contextos internacionales.

También debo reconocer que mi desarrollo profesional durante mis prácticas se debe en parte a las materias cursadas en la universidad, como importaciones, contratos internacionales y comercio exterior. Aunque estas materias fueron impartidas en diferentes semestres, reconocí su interconexión, ya que pude aplicarlas de manera práctica en mi trabajo. Estas materias han sido de gran ayuda en mi proceso de aprendizaje y desarrollo profesional.

14. Objetivo General:

Contribuir a la estabilidad operacional de la empresa Insoexca, desde mi apoyo como practicante de negocios internacionales en el departamento de comercio exterior, mediante la gestión eficiente de importaciones de maquinaria para plásticos, moldes y repuestos. Esto se logrará a través de la planificación y ejecución de actividades semanales y mensuales que aseguren la recepción oportuna de mercancías, la coordinación de procesos de importación, la gestión de pagos a proveedores en China y la optimización de los recursos disponibles para garantizar la satisfacción de las necesidades de la empresa en términos de abastecimiento y operaciones comerciales internacionales.

15. Objetivos Específicos

- Realizar seguimiento a las importaciones en curso, según la planeación mensual, en un marco de trazabilidad y comprobación física y documental.
- Enviar Promociones Semanales a los clientes definidos en la planeación semanal, en un marco de retención de clientes.
- Actualizar y mantener los documentos necesarios para gestionar de manera eficiente los procesos de importación, asegurando la precisión y la conformidad con los requisitos legales y comerciales en todo momento.
- Establecer y mantener relaciones comerciales sólidas con proveedores chinos, con el fin de obtener cotizaciones competitivas y negociar eficazmente para asegurar la compra oportuna y rentable de productos a importar, manteniendo un equilibrio entre calidad y precio.

- Facilitar traducciones precisas y detalladas de fichas técnicas de máquinas y otros productos, con el fin de proporcionar información completa y comprensible que satisfaga las necesidades específicas de los clientes y usuarios finales, garantizando la precisión técnica y la claridad en la comunicación.

16. Informe Ejecutivo:

16.1 Supervisión y Coordinación de Importaciones:

El objetivo de supervisar y coordinar el proceso de importación de maquinaria para plásticos, moldes y repuestos se ha abordado de manera efectiva. Se estableció un sistema de seguimiento para registrar y monitorear el progreso de cada importación. La comunicación efectiva con proveedores y agentes de carga ha asegurado el cumplimiento de los plazos de entrega, garantizando así la recepción oportuna de la mercancía para mantener la continuidad de las operaciones.

En este proceso de importación el monitoreo se hace de la siguiente manera, los agentes nos informan las fechas de carga, zarpe y arribo del contenedor así

| PREALERTA DE ARRIBO DE MERCANCIA | |
|----------------------------------|---|
| Fecha preaviso: | 19/4/2024 |
| Cliente: | CASTAÑO RODRIGUEZ OSCAR / INSOEXCA MAQUINARIA |
| Documento transporte: | ASNGB401677 |
| Pedido: | M3633 |
| Buque: | CMA CGM ARCTIC |
| Viaje: | 0MHIOE1 |
| Puerto de embarque: | Ningbo |
| Puerto de destino: | Buenaventura |
| Servicios aprobados: | Flete Importación |
| Fecha de zarpe: | Mar 29, 2024 00:00 |
| Fecha estimada de Arribo: | Apr 30, 2024 |
| DO: | 0362403429 |
| Lugar de emisión del HBL: | Emisión en destino |

Ilustración 32.-PREALERTA ARRIBO DE MERCANCIA

fuelle: tomada de correo electrónico

ahora se nos muestra la guía de la motonave

Tracking details VESSEL DEPARTURE

Container **CMAU2851977** • **2261** • [New search](#)

[Click here for more detail on the ISO Code](#)

[Export PDF](#)

[Rate your Shipment Tracking experience](#)

POB: NINGBO (CH) | POD: BUENAVENTURA (CO)

ETA BERTH AT POD
Thursday 21-MAR-2024 16:00
21 DAYS REMAINING

Booking reference: **NGP0881082** | Empty return depot: **SOCIEDAD IND PUERTO AGUADULCE**

| Date | Moves | Location | Vessel (Voyage) |
|--|-------------------------------|--------------|-------------------------------|
| Display Previous Moves ▾ | | | |
| Friday, 23-FEB-2024 21:00 | VESSEL DEPARTURE | NINGBO | CMA CGM INTEGRITY (0MHIEE1MA) |
| Thursday, 21-MAR-2024 16:00 | VESSEL ARRIVAL | BUENAVENTURA | CMA CGM INTEGRITY (0MHIFW1MA) |

Ilustración 33.-GUIA MOTONAVE

Fuente: tomada de correo electrónico

toda esta información nos la brinda la naviera, nos indica si habrá días de retraso o noticias que se tengan en el puerto, de esta forma yo le indico la misma información a mis jefes y a los clientes

16.2 Elaboración y Envío de Promociones:

Para aumentar el conocimiento de nuestros productos y servicios, se ha implementado el envío de promociones semanales a clientes potenciales y existentes. Se ha desarrollado un calendario de promociones que se ajusta a las necesidades y preferencias de los clientes, priorizando la consistencia y calidad del contenido.

OFERTA ESPECIAL

ENTREGA INMEDIATA

**MAQUINA DE INYECCIÓN
IMS 508 M6S TON**

¡EN STOCK!

> **ORDENA AHORA** 3147987388

The advertisement features a blue background with a white and red industrial machine (an injection molding machine) in the center. The text is bold and white, with some elements highlighted with starburst effects. At the bottom, there is a dark blue button with a white arrow and the text 'ORDENA AHORA' followed by the phone number '3147987388'.

Ilustración 34.-PROMOCIONES

fuelle: elaboración propia

16.3 Gestión de Documentación de Importación:

Para evitar retrasos y penalizaciones, se ha mantenido actualizada la documentación relacionada con las importaciones. Se verifica regularmente la validez y completitud de los documentos requeridos para el despacho aduanero, asegurando la conformidad con las regulaciones comerciales internacionales. Se han establecido procedimientos claros para la recopilación y actualización de documentos, lo que garantiza una gestión eficiente de la documentación.

para este procedimiento y tener los documentos se pide la proforma al proveedor en
China

RONGXIN INDUSTRY CO., LIMITED
浙江荣新工贸有限公司

ADD: No.9,Jinchuan Road,North City Development Zone,Taizhou,Zhejiang

PROFORMA INVOICE

Messrs:

OSCAR CASTANO
6219260

Inv. No.: PI181201

DATE: Dec.01, 2018

Contract No.: RXPC181201HRY

| Item No. | Description | Unit Price | Qty | Amount |
|--------------|----------------------------------|------------|-----|----------------------|
| 01 | Plastic pallet 1210PCY | \$23.00 | 260 | \$5,980.00 |
| 02 | Plastic pallet 1210WCD | \$20.00 | 260 | \$5,200.00 |
| 03 | MOULD 1210JWB 6.5kg 120*100*14cm | \$13,000 | 1 | \$13,000.00 |
| | Discount | | | -\$180.00 |
| Total | | | | US\$24,000.00 |

Total:US TWENTY FOUR THOUSAND ONLY

1.PRICE TERM:FOB NINGBO

2.Payment term:TT with 40%(\$9600) prepaid.And balace(\$14400)paid against copy of BL

3.Delivery time:20 days after deposit received.

4.Mould should be polished and painted with blue color before delivery.

replace all the spare parts that are damaged or too old, brand plate should be added.

Beneficiary Name: RONGXIN INDUSTRY CO., LIMITED

Beneficiary Bank: CITIBANK HONGKONG LIMITED

Bank Address:11/F,CITI TOWER, ONEBAY EAST,83 HOI BUN ROAD,KWUN TONG,KOWLOON.HONGKONG

ACCOUNT NUMBER:25039041444825

Swift Code: CITIHKAX



项世萍

Ilustración 35.-PROFORMA

fuelle: tomada de archivos de la empresa

16.4 Soporte en la Elaboración de Cotizaciones:

Para contribuir al proceso de ventas y al crecimiento de la empresa, se brinda apoyo en la elaboración y seguimiento de cotizaciones a clientes. Se registra la cantidad de cotizaciones preparadas y el porcentaje de conversiones en ventas, lo que nos permite evaluar la efectividad de nuestras estrategias. Se colabora estrechamente con el equipo de ventas para entender las necesidades del cliente y preparar cotizaciones competitivas, proporcionando soporte según sea necesario.

16.5 Traducción de Documentación Técnica:

Con el fin de facilitar la comunicación y comprensión entre proveedores, clientes y otros stakeholders, se realizan traducciones precisas y detalladas de fichas técnicas y documentación relacionada del inglés al español, y viceversa, según sea necesario. Se registran el número de documentos traducidos y su calidad y precisión, asegurando una comunicación efectiva en todos los niveles.

| IMS | | IMS 1100 M8S | | |
|-------------------------------------|-----------------|----------------|--------|---------|
| INYECCIÓN | UND | A | B | C |
| Volumen de inyección | Cm ³ | 3686 | 4503 | 5401 |
| Peso de inyección | g | 3354 | 4097 | 4915 |
| | oz | 118,3 | 144,5 | 173,4 |
| Rata de inyección | g/s | 719 | 878 | 1053 |
| Diámetro del tornillo | mm | 95 | 105 | 115 |
| Presión de inyección | Mpa | 231 | 189 | 158 |
| Relación del tornillo | L/D | 24.7:1 | 22.5:1 | 20.2 :1 |
| Carrera del tornillo | mm | 520 | | |
| Velocidad de rotación del tornillo | rpm | 1,12 | | |
| UNIDAD DE CIERRE | | | | |
| Fuerza de cierre | KN | 11000 | | |
| Carrera de apertura | mm | 1250 | | |
| Tamaño de la placa | mm*mm | 1710*1710 | | |
| Distancia entre barras | mm*mm | 1180*1180 | | |
| Distancia máxima entre placas | mm | 2430 | | |
| Espesor de molde (Min-Max) | mm | 500*1180 | | |
| Carrera de expulsión hidráulica | mm | 320 | | |
| Fuerza de expulsión hidráulica | KN | 210 | | |
| UNIDAD DE POTENCIA | | | | |
| Presión hidráulica del sistema | MPa | 17.5 | | |
| Potencia del motor | KW | 64,6+36,5+36,5 | | |
| Potencia de las resistencias | KW | 68,6 | | |
| OTROS | | | | |
| Capacidad tanque de aceite | L | 1370 | | |
| Dimensiones de la maquina (L× W ×H) | m*m*m | 12,8*2,8*3,4 | | |
| Peso de la maquina | Kg | 49000 | | |

Ilustración 36.-DESCRIPCIÓN TECNICA

fuelle: tomada de archivos de la empresa

17.PROPOSTA VALOR

1. **Mejora en la precisión de los tiempos de entrega:** Trabajar en estrecha colaboración con los proveedores y agentes de carga para mejorar la precisión de los tiempos de entrega estimados proporcionados al cliente al momento de la firma del contrato. Esto implica una gestión más eficiente de la

cadena de suministro y una comunicación más fluida para mantener a los clientes informados sobre cualquier cambio en el cronograma de entrega.

- 2. Personalización de las promociones:** Utilizar datos de clientes y análisis de mercado para personalizar aún más las promociones diarias enviadas a los clientes. Esto implica segmentar la base de clientes según sus preferencias de producto y comportamientos de compra para enviar ofertas que sean altamente relevantes para cada cliente, lo que aumentará la tasa de respuesta y la satisfacción del cliente.
- 3. Optimización de la gestión de importaciones:** Implementar herramientas y sistemas digitales para agilizar y mejorar la gestión de importaciones, desde el pedido hasta la entrega. Esto incluye la automatización de procesos, la digitalización de documentos y la implementación de un sistema de seguimiento en línea que permita a los clientes rastrear el progreso de sus pedidos en tiempo real.
- 4. Ampliación de la asistencia técnica:** Además de las visitas técnicas realizadas por ingenieros, considerar la implementación de un servicio de asistencia técnica en línea que brinde soporte inmediato a los clientes a través de chat en vivo, correo electrónico o videoconferencia. Esto permitirá una respuesta más rápida a las consultas técnicas de los clientes y una resolución más eficiente de los problemas.
- 5. Diversificación de las opciones de capacitación:** Ofrecer opciones de capacitación adicionales, como tutoriales en video o seminarios web en vivo, para complementar las sesiones de capacitación presenciales. Esto permitirá a los clientes acceder al contenido de capacitación de manera más

conveniente y flexible, lo que aumentará la participación y el valor percibido de los servicios de capacitación de Insoexca Maquinaria.

Aportes a mi Formación Personal

- Desarrollo de habilidades de comunicación interpersonal: Mejoraré mi capacidad para comunicarme de manera efectiva con diferentes partes interesadas, lo que me ayudará tanto en el ámbito profesional como en el personal.
- Fortalecimiento del enfoque en el cliente: Aprenderé a comprender y satisfacer las necesidades de los clientes, lo que será útil en diversas situaciones de mi vida cotidiana, como en las interacciones con amigos, familiares y otros servicios que utilice.
- Desarrollo de habilidades analíticas y resolución de problemas: Adquiriré habilidades para analizar datos y tomar decisiones informadas, lo que me ayudará a resolver problemas de manera más efectiva en diferentes contextos.

Aportes a mi Formación Profesional

- Desarrollo de habilidades de gestión y liderazgo: Mejoraré mi capacidad para liderar iniciativas de mejora continua y motivar a mi equipo hacia el logro de objetivos empresariales.
- Aprendizaje sobre gestión de proyectos: Obtendré experiencia en la gestión de proyectos, lo que me preparará para liderar proyectos empresariales más complejos en el futuro.
- Desarrollo de una mentalidad centrada en el cliente: Aprenderé a entender las necesidades y expectativas de los clientes, lo que me ayudará a diseñar estrategias empresariales centradas en la satisfacción del cliente y la creación de valor.
- Crecimiento profesional y reconocimiento: Contribuir al éxito de la empresa a través de la optimización de procesos me posicionará como un activo valioso dentro de la organización, lo que puede conducir a oportunidades de crecimiento profesional y reconocimiento dentro de la empresa.

18. Conclusiones

El análisis detallado de las operaciones de Insoexca Maquinaria resalta la importancia de mantener un enfoque centrado en el cliente en todas las actividades empresariales. La implementación de mejoras en la gestión de importaciones, promociones personalizadas y asistencia técnica directa demuestra cómo priorizar las necesidades y expectativas del cliente puede conducir a un servicio más eficiente y a una mayor satisfacción del cliente.

El informe refleja cómo la formación y la experiencia en Insoexca Maquinaria han contribuido al desarrollo integral del aprendiz. Más allá de la adquisición de habilidades técnicas específicas, el aprendiz ha mejorado sus habilidades de comunicación, análisis y resolución de problemas. Esto subraya la importancia de una formación integral que abarque tanto conocimientos especializados como habilidades transferibles, preparando al aprendiz para enfrentar con éxito los desafíos del mundo laboral en constante cambio.

La experiencia en Insoexca Maquinaria ha sido reveladora en cuanto a la importancia de la comunicación efectiva y la colaboración en un entorno empresarial. Trabajar en la optimización de procesos me ha permitido comprender cómo la coordinación entre diferentes departamentos y la comunicación clara con proveedores y clientes son fundamentales para el éxito de la empresa. Esta experiencia me ha enseñado la importancia de

establecer relaciones sólidas y mantener una comunicación abierta y fluida para alcanzar objetivos comunes y ofrecer un servicio excepcional al cliente. La formación académica recibida en la universidad, especialmente en cursos como importaciones, contratos internacionales y comercio exterior, ha sido de gran valor para mi desempeño como aprendiz en Insoexca Maquinaria. Estos cursos me han proporcionado una comprensión sólida de los procesos y regulaciones involucradas en el comercio internacional, incluyendo el manejo de importaciones, la negociación y la gestión de aspectos logísticos y aduaneros. La experiencia adquirida en estos cursos me ha permitido abordar de manera efectiva las tareas relacionadas con la coordinación de importaciones, la gestión de documentación y la comunicación con proveedores internacionales. Además, el conocimiento sobre comercio exterior ha sido especialmente útil para comprender el contexto global en el que opera Insoexca Maquinaria y para identificar oportunidades y desafíos en el mercado internacional. En resumen, estos cursos han sido fundamentales para mi preparación y desempeño como aprendiz en un entorno empresarial orientado al comercio internacional como Insoexca Maquinaria.

Durante mi experiencia como aprendiz en Insoexca Maquinaria, he tenido la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos durante mi formación académica en la universidad, especialmente en cursos como importaciones, contratos internacionales y comercio exterior. Estos cursos han sido fundamentales para mi desempeño en la empresa, ya que me han proporcionado una sólida base teórica y práctica en áreas clave relacionadas con el comercio internacional y la gestión empresarial.

Además, debo destacar la orientación recibida por parte de mi profesor, que ha sido excelente. Su comprensión y disposición para ayudar y explicar conceptos han sido invaluableles en la realización de este escrito y en mi desarrollo profesional en general. Agradezco profundamente su apoyo y dedicación, que han contribuido significativamente a mi crecimiento y aprendizaje durante este proceso

19.Recomendaciones

Desde mi punto de vista, considero que la empresa podría beneficiarse de una mayor organización y estructuración de sus áreas internas. Aunque el proceso general se ha llevado a cabo de manera efectiva, he observado ciertos vacíos en cuanto a la delegación de funciones y responsabilidades dentro de la empresa.

Para optimizar el funcionamiento de la empresa y mejorar la eficiencia de sus operaciones, sería recomendable revisar y ajustar la estructura organizativa, asegurando que las responsabilidades estén claramente definidas y asignadas a cada área y miembro del equipo. Esto podría implicar la creación de procedimientos claros de delegación y supervisión, así como la implementación de sistemas de seguimiento para garantizar que las tareas se completen de manera oportuna y eficiente.

Además, sería beneficioso fomentar una cultura organizacional que promueva la colaboración y la comunicación efectiva entre los diferentes departamentos, facilitando así la coordinación y el trabajo en equipo. Esto ayudaría a mitigar los posibles problemas derivados de una falta de delegación adecuada y garantizaría una ejecución más fluida de los procesos empresariales.

En cuanto a mi asesor, tengo que decir que estoy muy satisfecho con su desempeño. Considero que es un excelente profesional que realiza su trabajo de manera efectiva y comprometida. Su capacidad para explicar conceptos complejos de manera clara y su disposición para ayudar y brindar orientación han sido invaluable para mí durante este proceso.

Por lo tanto, mi recomendación sería mantener y valorar la contribución de mi asesor en el desarrollo académico y profesional de los estudiantes. Su experiencia, conocimientos y actitud positiva son activos importantes para el éxito del programa y la formación de los estudiantes.

En relación con mi jefe, Mary, me complace decir que no tengo ninguna recomendación que ofrecer para mejorar su desempeño. Mary es una líder excepcional que demuestra un alto nivel de profesionalismo, empatía y dedicación en su trabajo. Su disposición para tomarse el tiempo necesario para explicar y proporcionar la información necesaria ha sido fundamental para mi desarrollo en la empresa. Además, su amabilidad y empatía crean un ambiente de trabajo positivo y colaborativo.

Por lo tanto, mi recomendación sería reconocer y valorar la excelente labor de Mary como jefa, ya que su enfoque orientado al equipo y su capacidad para comunicarse de manera efectiva son cualidades que contribuyen significativamente al éxito del equipo y al cumplimiento de los objetivos empresariales.

En cuanto a la universidad y el programa de prácticas, no tengo ninguna recomendación que ofrecer, ya que considero que ambos han proporcionado un excelente apoyo y orientación durante todo el proceso. Tanto la universidad como el equipo de prácticas han demostrado un compromiso excepcional con el desarrollo académico y profesional de los estudiantes.

La universidad me ha brindado la información necesaria y el respaldo adecuado para facilitar mi participación en el programa de prácticas. Además, el equipo de

prácticas ha sido muy atento y colaborativo, asegurándose de que todo el proceso se desarrolle de manera fluida y eficiente.

Por lo tanto, mi recomendación sería continuar con el excelente trabajo realizado hasta ahora por la universidad y el programa de prácticas. Su enfoque en el apoyo y la orientación de los estudiantes es fundamental para su éxito y para garantizar una experiencia de aprendizaje enriquecedora y significativa para todos los participantes.

20. Webgrafía

SumUp. (s. f.). Anticipo. Recuperado el 3 de mayo de 2024, de

<https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/anticipo/>

Legis. (s. f.). Declaración de importación. Recuperado el 3 de mayo de 2024, de

<https://blog.legis.com.co/comercio-exterior/declaracion-importacion>

Logisber. (s. f.). Flete internacional. Recuperado el 3 de mayo de 2024, de

<https://logisber.com/blog/flete-internacional>

Corposuite. (2022, 25 de octubre). ¿Qué son los inventarios? Recuperado el 3 de mayo de 2024, de <https://corposuite.com.mx/2022/10/25/que-son-los-inventarios/>

Ministerio de Defensa de Colombia. (s. f.). Recuperado el 3 de mayo de 2024, de

<https://www.mindefensa.gov.co/irj/go/km/docs/>

Logycom. (s. f.). Lista de empaque. Recuperado el 3 de mayo de 2024, de

<https://www.logycom.mx/blog/lista-de-empaque->

Plástico. (s. f.). Extrusoras de plástico. Recuperado el 3 de mayo de 2024, de

<https://www.plastico.com/es/noticias/extrusoras-de-plastico->

Plástico. (s. f.). ¿Qué son y cómo funcionan las inyectoras de plástico? Recuperado el 3 de mayo de 2024, de <https://www.plastico.com/que-son-y-como-funcionan-las-inyectoras-de-plastico>

Corzosa. (s. f.). Máquinas sopladoras. Recuperado el 3 de mayo de 2024, de <https://corzosa.com/maquinas-sopladoras>

Interempresas. (s. f.). Todo sobre los molinos trituradores. Recuperado el 3 de mayo de 2024, de <https://www.interempresas.net/Plastico/Articulos/467751-Todo-sobre-los-molinos-trituradores>

Finning. (s. f.). ¿Qué es un montacargas? Recuperado el 3 de mayo de 2024, de <https://www.finning.com/-que-es-un-montacargas->

Superintendencia de Industria y Comercio. (s. f.). Recuperado el 3 de mayo de 2024, de <https://www.sic.gov.co/node/43>

Diario del Exportador. (2017, 4 de abril). ¿Qué es la póliza de seguro? Recuperado el 3 de mayo de 2024, de <https://www.diariodelexportador.com/2017/04/que-es-la-poliza-de-seguro>

Uniuso. (s. f.). Polímero sintético. Recuperado el 3 de mayo de 2024, de <https://www.uniuso.com/blog/glosario/polimero-sintetico/>

Plástico. (s. f.). Polipropileno: ¿Qué es y sus características? Recuperado el 3 de mayo de 2024, de <https://www.plastico.com/es/noticias/polipropileno-que-es-y-sus-caracteristicas>

Adobe. (s. f.). Commercial Invoice vs Proforma Invoice. Recuperado el 3 de mayo de 2024, de <https://www.adobe.com/es/acrobat/business/hub/commercial-invoice-vs-proforma-invoice>.

Aduantir. (s. f.). Transporte multimodal. Recuperado el 3 de mayo de 2024, de <https://es.aduantir.com/spedizione-internazionale/transporte-multimodal>

Maquinaria para Plásticos. (s. f.). Equipos periféricos. Recuperado el 3 de mayo de 2024, de <https://maquinariaparaplasticos.com/equipos-perifericos/>