



Informe de prácticas profesionales

Por:

Evelyng Andrea Santana Amaya

Asesor de Prácticas:

Eduardo Londoño Montoya

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Negocios Internacionales

Medellín- Antioquia

2023-02

Contenido

Tabla de ilustraciones	4
Glosario	5
1. Antecedentes	10
1.1 RTA Muebles	13
2. Empresa Objeto De La Práctica.	15
2.1 Objeto Social.....	15
Fabricación de muebles para el hogar.....	15
2.2 Misión.....	16
2.3 Visión.....	16
2.4 Valores Corporativos	17
2.5 Objetivos Estratégicos.....	17
3. Agencia Objeto de la Práctica	19
3.1 Cargo Desempeñado	19
3.2 Perfil del cargo.....	20
3.3 Objetivo del Cargo	20
3.4 Funciones Para Realizar	20
3.5 Relación con otros Cargos	21
3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo.....	23
3.7 Condiciones de Trabajo	23
3.8 Entrenamiento	24
3.9 Competencias.....	25
3.10 Responsabilidades	26
3.11 Deberes.....	27
3.12 Riesgos del Cargo	27
4. Características de la Práctica.....	28
4.1 Justificación	28
4.2 Objetivo General	31
4.3 Objetivos Específicos.....	31
5. Informe Ejecutivo.....	32
5.1 Alimentar la base de datos para prospectar clientes por medio de correo electrónico o llamada.....	32

5.2	Elaborar cotizaciones con la información relevante de nuestros productos.....	35
5.3	Montar los pedidos realizados en la plataforma de la empresa.....	40
5.4	Realizar el informe de ventas mensual.....	53
5.5	Alimentar el histórico general de ventas realizadas.....	54
5.6	Verificar que los precios de los muebles estén actualizados.....	55
5.7	Propuesta Valor.....	56
6.	Aportes a mi formación personal.....	58
7.	Aportes a mi formación profesional.....	59
8.	Conclusiones.....	60
9.	Recomendaciones.....	61
10.	Webgrafía.....	62

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1 Logotipo antiguo de MADECENTRO	10
Ilustración 2 Logo de marca Galantti	11
Ilustración 3 Logotipo marca Bonuit.....	12
Ilustración 4 Logotipo actual de MADECENTRO	12
Ilustración 5 Logotipo RTA antiguo	13
Ilustración 6 Logotipo de RTA actual	14
Ilustración 7 Logotipo de RTA actual	19
Ilustración 8 Organigrama general de la empresa.	22
Ilustración 9 Organigrama del área de logística y abastecimiento	22
Ilustración 10 Tarjetas de contacto.....	32
Ilustración 11 Base de datos general.	33
Ilustración 12 Control de los correos enviados.	34
Ilustración 13 Formato de cotización.	35
Ilustración 14 Aplicación de diseño.	36
Ilustración 15 Pantalla de solicitudes de diseño.	37
Ilustración 16 Pantalla de visualización de los costos de los productos.....	38
Ilustración 17 Visualización de los costos de materia prima.	38
Ilustración 18 Pantalla para buscar la información general del mueble.....	39
Ilustración 19 Información general del mueble.....	39
Ilustración 20 Características físicas del mueble.....	40
Ilustración 21Plataforma Generic transfer.....	41
Ilustración 22 Primera hoja del archivo de excel.	42
Ilustración 23 Segunda hoja del archivo de excel.	43
Ilustración 24 Tercera hoja del archivo de Excel.	43
Ilustración 25 Primera pantalla del Enterprise.	44
Ilustración 26 Opciones de la casilla Archivo.....	45
Ilustración 27 Centros de distribución.....	45
Ilustración 28 Opción de importar datos.	46
Ilustración 29 Aviso de proceso exitoso.....	47
Ilustración 30 Primera pantalla de la aplicación de Pedidos.	47
Ilustración 31 Opciones de la aplicación de pedidos.....	48
Ilustración 32 Formulario para la creación del pedido.	49
Ilustración 33 Formulario diligenciado para la creación de pedido.	50
Ilustración 34 Aviso exitoso de creación de pedido.	50
Ilustración 35 Archivo de Excel.	51
Ilustración 36 Pedido montado con todos los valores totales.	52
Ilustración 37 Correo de información a las áreas involucradas.....	53
Ilustración 38 Diapositiva del informe mensual de ventas.....	54
Ilustración 39 Histórico general.	55
Ilustración 40 Precios de cada unidad de materia prima utilizada para producir el mueble.....	56

Glosario

Tableros aglomerados: Es un compuesto formado por partículas o virutas de madera a las que se le añaden colas y resinas termo-endurecibles. A este aglomerado se le aplica calor y presión hasta obtener el tablero. El resultado puede variar en función de las maderas utilizadas, los adhesivos y otros aditivos, la presión aplicada, etc.

Muebles modulares: Son muebles de fácil manejo, que se pueden mover con sencillez y pueden ser reutilizados en numerosas combinaciones para crear muebles personalizados, únicos. Son una solución versátil, ya que además pueden ser empleados en cualquier ambiente del hogar.

Mobiliario: Son un conjunto de muebles que sirven para facilitar los usos y actividades habituales en casas, oficinas y otro tipo de locales.

Proforma: Una factura proforma es una factura provisional que se le entrega al cliente donde se especifican los detalles de una futura actividad comercial.

Una factura proforma no tiene valor fiscal ni contable, simplemente es un documento en el que se especificarán los detalles de una futura factura definitiva.

De la misma forma que en una factura ordinaria, una factura proforma debe incluir un precio, una base y unos impuestos que corresponden a las condiciones por las que se facturarían unos servicios.

Herrajes: Conjunto de piezas de hierro o acero con que se guarnece un artefacto, como una puerta, un cofre, etc.

Introducción

Este informe busca dar un reporte de la realización de las prácticas profesionales universitarias en la empresa MADECENTRO Colombia, empresa con más de 60 años en el sector de muebles y mobiliario, teniendo como actividad principal la fabricación de mobiliario en tableros aglomerados y todos sus componentes (herrajes, rieles, bisagras, entre otros) y su comercialización en el mercado nacional e internacional.

El principal aporte de este informe radica en explicar cuál es el enfoque que tiene la compañía en el mercado específicamente en el área de exportaciones de una compañía como MADECENTRO dentro del holding de muebles denominado RTA Muebles y cómo un negociador internacional puede aportar desde los conocimientos adquiridos durante la carrera profesional en la Universidad Católica Luís Amigó, apostándole al crecimiento del volumen de exportaciones de estos en mercados como Estados Unidos, la Unión Europea y países del Caribe y Centro América.

Este desarrollo se genera gracias a la buena estructura en temas logísticos y de relaciones internacionales, lo que ha permitido integrarse con facilidad a la

metodología de trabajo en la empresa y a las funciones específicas que el cargo de asistente comercial de exportaciones propone.

La estructura de trabajo y la integración de las diferentes áreas de la compañía busca aumentar el volumen de exportaciones principalmente con un fortalecimiento del área comercial y su integración con las diferentes áreas involucradas en el proceso de exportación, basado en el trabajo en equipo con el objetivo de hacer más dinámica y productiva esta área de la compañía, logrando expandir su participación en mercados ya establecidos y abrir nuevos mercados donde hay un gran espectro de oportunidad para el sector mobiliario.

En ese sentido, y partiendo de la metodología aplicada como práctica empresarial; se hace uso de los conocimientos recibidos para ser aplicados al desarrollo de las actividades contempladas dentro de la empresa con el fin de apoyar de manera profesional e íntegra.

El proceso de prácticas fue importante para el crecimiento personal y profesional del estudiante, pues permitió adquirir nuevas competencias y conocimientos gracias al trabajo colaborativo tanto entre el practicante, la empresa y la universidad, cada una de las partes realizó un aporte valioso desde sus saberes. La empresa y la universidad contribuyeron a profundizar las

competencias del estudiante preparándolo para el ámbito profesional, elemento indispensable para la mejora competitiva que hace parte de la dinámica del mercado actual.

1. Antecedentes

Ilustración 1 Logotipo antiguo de MADECENTRO



Fuente: Tomado de (MADECENTRO Colombia , 2012)

MADECENTRO nació en el año 2001, fue constituida por 5 personas en Medellín, Colombia. Tuvo inicio con una oficina dedicada a la importación de tableros aglomerados y materiales para la industria del mueble y la madera.

En el año 2003, gracias a la tenacidad de sus empleados, el negocio se expandió y crearon una cadena propia de almacenes especializados en la industria del mueble y la madera, además se adoptó el color naranja como representación propia de MADECENTRO. El mercado acogió los productos y se expandió rápidamente a nivel nacional con diferentes puntos de venta.

Más adelante se estrenó el primer almacén de gran superficie con 2.000 metros cuadrados para atender el sur de Colombia, logrando tener más fuerza en el territorio nacional.

MADECENTRO decidió crear una alianza con el SENA, para capacitar a clientes y empleados a través de sus centros de capacitación especializados, al tiempo que se crea el Club de Amigos MADECENTRO.

Con el tiempo se empezaron a crear marcas propias como Galantti, Orange y Bonuit que permitieron el crecimiento exponencial de la compañía, acompañado de un rejuvenecimiento del logo y el slogan organizacional.

Ilustración 2 Logo de marca Galantti



Fuente: Tomado de (MADECENTRO Colombia, 2021)

Ilustración 3 Logotipo marca Bonuit



Bonuit
> Herrajes

Fuente: Tomado de (MADECENTRO Colombia, 2020)

Al mismo tiempo se seguían abriendo más puntos de venta en todo el país, por medio de un plan de expansión y apertura, que además iba acompañado de una nueva apertura de negocios a nivel internacional a través de exportaciones.

Ilustración 4 Logotipo actual de MADECENTRO



Fuente: Tomado de (MADECENTRO Colombia, 2020)

Es así como MADECENTRO Colombia S.A.S, se convierte en una empresa líder en la comercialización de herrajes y accesorios direccionados a la industria el mueble y la madera, con más de 60 años en el mercado colombiano, con más de 100 puntos de venta propios en Colombia, abriendo mercados en Latinoamérica y demás regiones en el mundo.

1.1 RTA Muebles

Ilustración 5 Logotipo RTA antiguo

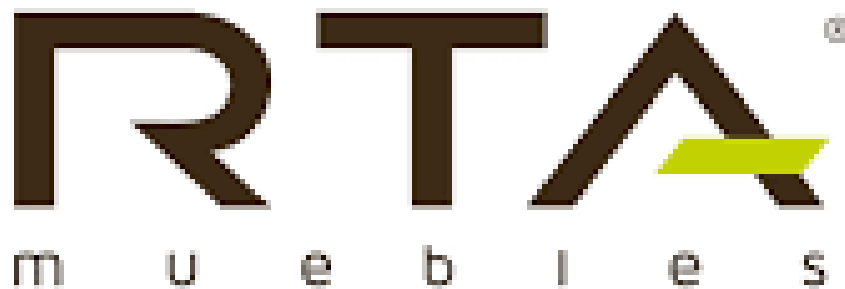


Fuente: Tomado de (Notifix, 2016)

RTA Muebles fue creada en febrero de el año 2003 con el fin de producir y comercializar muebles modulares para la vida diaria. Su idea está centrada

en ofrecer productos únicos con una combinación perfecta entre precios competitivos, excelente calidad y diseños funcionales e innovadores. RTA es una empresa joven que cuenta con la experiencia y el respaldo de otras empresas importantes del sector.

Ilustración 6 Logotipo de RTA actual



Fuente: Tomado de (RTA DESIGNS, s.f.)

Como empresa, integra equilibradamente los factores financieros, administrativos, organizacionales, productivos, comerciales y culturales, para desarrollar en todo su grupo humano un gran sentido de pertenencia, que luego se traduzca en garantizar a los clientes muebles de calidad, con un alto contenido de responsabilidad ambiental y diseños extraordinarios, pensando siempre en satisfacer sus necesidades.

Para lograr todo esto, los muebles modulares de RTA, cumplen con los estándares internacionales de calidad, gracias al uso de tecnología de punta y a que se elaboran con los mejores tableros de madera cultivada, finamente triturada y prensada, además son aspectos esenciales la exclusividad de los diseños y la delicada selección de los herrajes y cada uno de los accesorios utilizados en la elaboración de los muebles.

2. Empresa Objeto De La Práctica.

2.1 Objeto Social

Fabricación de muebles para el hogar.

RTA hace parte del grupo empresarial MADECENTRO y su forma jurídica es Sociedad por Acciones Simplificada, esta empresa centra su actividad en el diseño y fabricación de muebles para armar, creando productos atractivos, funcionales y asequibles que permiten construir espacios soñados y generar ambientes acogedores llenos de inspiración, comodidad y satisfacción, ayudando a mejorar el día a día de sus clientes.

Esta empresa cuenta actualmente con 3 plantas de producción, las cuales suman una capacidad productiva de 150.000 muebles al mes y además cuenta con 4 centros de distribución localizados en Estados Unidos, España, Chile y Perú.

2.2 Misión

Trabajamos buscando siempre superar las expectativas de nuestros clientes mediante la producción, ambientalmente responsable, de muebles en madera listos para ensamblar de excelente calidad, con inigualables diseños a precios competitivos, que permiten construir espacios estéticos y funcionales. Para su elaboración contamos con un excelente recurso humano, esencia de nuestra organización, con los mejores tableros de madera y tecnología de punta que nos permite cumplir con los más exigentes estándares de calidad internacional.

2.3 Visión

Nos proponemos, en el corto plazo exportar a países latinoamericanos y a mediano plazo ser la empresa más dinámica de muebles modulares en Colombia, proporcionando soluciones que constantemente incrementen el nivel de vida de nuestros clientes logrando un posicionamiento de marca.

2.4 Valores Corporativos

- Enfoque al cliente y cumplir la promesa
- Hablar con la verdad
- Proactividad e innovación
- Hacer las cosas simples
- Desarrollo y bienestar de los empleados y sus familias – Trabajo feliz.

2.5 Objetivos Estratégicos

- Excelencia en Diseño: Buscar constantemente la innovación en los diseños para mantener y mejorar la reputación de RTA Design SAS como una empresa líder en diseño y fabricación de muebles modulares.
- Satisfacción del Cliente: Mejorar la satisfacción del cliente mediante la entrega de proyectos de alta calidad y estableciendo mecanismos para recopilar y responder proactivamente a la retroalimentación del cliente.

- **Expansión Geográfica o de Mercado:** Identificar y aprovechar oportunidades para expandir la presencia de RTA Design SAS en nuevos mercados o regiones.
- **Desarrollo de Competencias:** Invertir en el desarrollo profesional del equipo para mantenerse actualizado con las tendencias y tecnologías emergentes en el diseño y producción.
- **Sostenibilidad y Diseño Ecológico:** Integrar prácticas de diseño sostenible y respetuosas con el medio ambiente en los proyectos, y buscar y obtener certificaciones y reconocimientos relacionados con la sostenibilidad.
- **Colaboraciones Estratégicas:** Establecer alianzas estratégicas con otras empresas del sector para ampliar la oferta de servicios o acceder a nuevos recursos.
- **Optimización de Procesos:** Mejorar la eficiencia operativa mediante la implementación de tecnologías y procesos más eficientes en la gestión de proyectos.

- Crecimiento Financiero: Mejorar la rentabilidad de la empresa mediante una gestión financiera efectiva, diversificando las fuentes de ingresos y buscando oportunidades de expansión rentable.

3. Agencia Objeto de la Práctica

Ilustración 7 Logotipo de RTA actual



Fuente: Tomado de (RTA DESIGNS, s.f.)

3.1 Cargo Desempeñado

Practicante de exportaciones RTA.

3.2 Perfil del cargo

Asistente comercial de exportaciones.

3.3 Objetivo del Cargo

Fortalecer el departamento de exportaciones de RTA Muebles, desarrollando estrategias y procesos para aumentar las ventas internacionales.

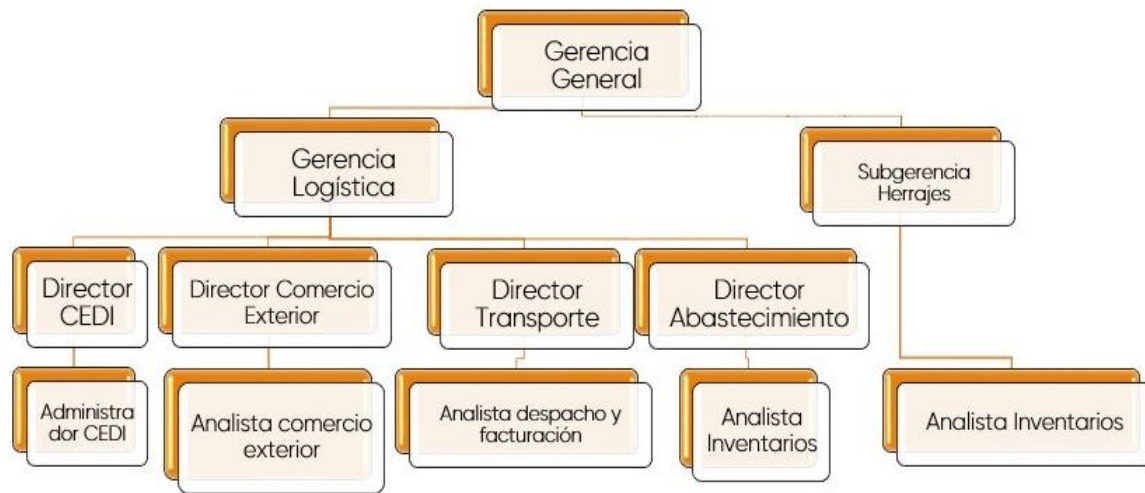
3.4 Funciones Para Realizar

- Explorar mercados Internacionales con el objetivo de crear bases de datos y prospectar clientes potenciales para el área de exportaciones de RTA Muebles.
- Desarrollar acciones basadas en la estrategia de negociación de RTA Muebles para expandir el mercado en regiones de Norteamérica, Centroamérica y Europa.

- Gestionar cotizaciones a clientes existentes y nuevos clientes, además, de el desarrollo de proformas, creación de pedidos en el sistema, seguimiento de fechas de zarpe, confirmación de booking y comunicación con todas las áreas involucradas.
- Efectuar gestión de inventarios, validaciones de PO, etiquetado para exportaciones, diseño de referencias y traducción de listas de productos para ofrecer a mercados internacionales.
- Solucionar problemas logísticos y de producción coordinadamente con las diferentes áreas de la compañía.
- Realizar informes mensuales de ventas y alimentar el histórico de ventas de RTA Muebles.

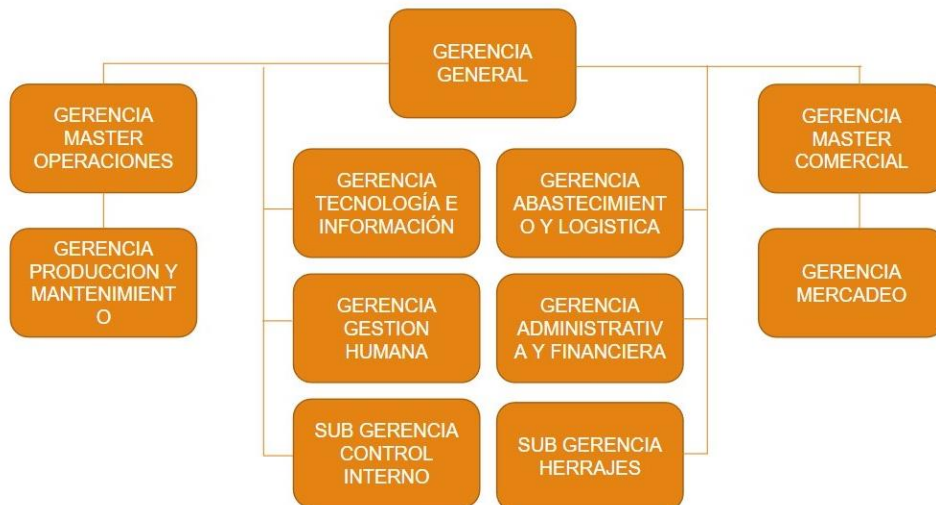
3.5 Relación con otros Cargos

Ilustración 8 Organigrama general de la empresa.



Fuente: Tomado de Información interna de la empresa.

Ilustración 9 Organigrama del área de logística y abastecimiento



Fuente: Tomado de Información interna de la empresa.

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

- Computador
- Silla
- Escritorio
- Diadema
- Internet

3.7 Condiciones de Trabajo

El horario laboral establecido es de lunes a viernes de 7:30 a.m. a 5:30 pm, se cuenta con 2 horas para tomar el almuerzo, la metodología de trabajo es híbrida, se trabajan 2 días de forma remota (martes y viernes), y 3 de manera presencial (lunes, miércoles y jueves). La remuneración y seguridad social en la modalidad de practicante es de 1 SMMLV y proporciona afiliación a la ARL y prestaciones sociales. Poseen buena iluminación las instalaciones y puestos de trabajo cómodos.

3.8 Entrenamiento

La capacitación tuvo inicio el día 28 de junio del año 2023 con Sandra Dávila, quien fue la capacitadora encargada de adentrarnos en el entorno de la empresa.

Esta capacitación tuvo inicio con temas generales de la compañía, como su fundación, su actividad principal, entre otros; en ese mismo día se nos enseñaron los productos y servicios que manejan y también los materiales que componen a estos productos, como los tipos de tableros y cada una de sus características, al final de la capacitación se nos realizaron una serie de preguntas que permitirían corroborar que el tema fue entendido con claridad.

El segundo día de capacitación tuvo lugar el día 29 de junio del año en curso, donde se nos terminó de enseñar el tema de los herrajes utilizados en los productos que comercializa la empresa, al final de esta capacitación se realizó un recorrido por uno de los puntos de venta donde se nos enseñó el proceso de venta, desde que un cliente llega y con ayuda de uno de los asesores realizan la respectiva cotización y diseño de los mobiliarios, se hace la producción de los mismos, hasta el envío de cada uno de estos diseños a los hogares del cliente final.

El tercer y último día de capacitación lo realicé el 30 de junio del presente año en el edificio FORUM, en el cual estaría mi lugar de trabajo presencial, esta capacitación la tuve con mi jefe directo, el ejecutivo de ventas internacionales Nicolás García, quien me explicó a detalle las funciones de mi cargo, me dio un breve recorrido por las instalaciones, me asignó en mi cubículo y además me presentó con el equipo de trabajo, en esta capacitación aprendí a manejar las aplicaciones de la empresa, las cuales son la principal herramienta para el desarrollo de mis funciones, aprendí a crear los informes correspondientes y a alimentar la base de datos con posibles clientes, en esta capacitación aprendí todo lo que ahora realizo para apoyar esta área.

Durante los 3 días de capacitación se tuvo un horario de 8:00am a 4:30pm, con 1 hora de almuerzo.

3.9 Competencias

- Habilidades en manejo de dispositivos electrónicos
- Herramientas ofimáticas, Excel, Word, PowerPoint
- Comprensión lectora
- Responsabilidad

- Comunicación asertiva
- Autodidacta
- Capacidad para trabajar bajo presión
- Habilidades comerciales

3.10 Responsabilidades

- Prospeccionar clientes potenciales por medio de la base de datos.
- Realización de cotizaciones con el fin de brindar la información pertinente de nuestros productos a futuros y actuales clientes.
- Montar los pedidos en la plataforma para que las demás áreas involucradas se encarguen de ejecutar la producción y su logística.
- Realización de informes mensuales que contenga la información general de las ventas realizadas durante ese periodo.
- Alimentar el histórico general donde se incluyen todos los pedidos realizados, junto con sus observaciones.
- Gestionar con las áreas involucradas las soluciones que permitan realizar las ventas de manera exitosa.

3.11 Deberes

Dentro de los deberes como practicante está el cumplir a cabalidad con los horarios laborales establecidos, tener un trato amigable y respetuoso con los compañeros de trabajo, funcionarios en general y visitantes, buena comunicación con la dirección para contar con información clara, dar cumplimiento al código de conducta establecido el cual establece normas para el comportamiento ético y al mismo tiempo sirve como herramienta para comprender las políticas de la empresa con el fin de respaldar la visión, estrategia y valores corporativos, por último, cumplir con las políticas de tratamiento de la información.

3.12 Riesgos del Cargo

Los riesgos que se pueden deducir a partir del cargo desempeñado son:

- No ejecutar los pedidos a tiempo puede traer consecuencias con los tiempos de entrega acordados previamente con el cliente, lo que puede disminuir nuestra credibilidad.

- No diligenciar de manera eficaz las cotizaciones puede hacer que el cliente pierda el interés en hacer una compra con nosotros o que la venta no sea ágil.
- Realizar las cotizaciones sin incluir alguna información relevante de los productos puede que genere dudas o deje vacíos en el cliente.
- No incluir la debida información en el histórico general nos puede hacer perder el control que se debe llevar sobre las ventas que se han realizado.
- No realizar el informe mensual puede limitar la capacidad para comprender, ajustar y mejorar el desempeño, lo que podría afectar negativamente la rentabilidad y crecimiento a largo plazo.

4. Características de la Práctica

4.1 Justificación

Si bien es cierto que adquirir un conocimiento teórico a partir del proceso educativo es necesario, también es indispensable que ese conocimiento pueda ser ejecutado, pueda ser desarrollado, o practicado en el ámbito laboral, puesto que es el escenario más propicio para enfrentarse a los diferentes retos y

oportunidades que ofrecen los mercados, es por ello que resulta importante realizar el proceso de prácticas universitarias, con el fin de aprender de la mano de aquellos que han tenido un recorrido más extenso en esos campos y permitirle al estudiante fortalecer aquellos aspectos en los pueda sentirse en desventaja.

Las prácticas son una fuente importante para conocer y entender cómo funcionan las dinámicas laborales, y qué se puede aportar de nuevo en el sector, permite generar valor agregado al currículum, pero, además es un buen medio para desarrollar competencias, habilidades, destrezas profesionales y empezar a aprender sobre hábitos de trabajo relacionados al área.

También es válido afirmar que el proceso de prácticas es un espacio para el relacionamiento, la acción de entablar nuevas relaciones que permitan aumentar el círculo social y profesional es una experiencia que se adquiere en espacios como estos, pero que, a su vez, son primordiales para que el estudiante continúe con su proceso de crecimiento y sea la puerta para un mundo de oportunidades. Igualmente, esta etapa permite generar un intercambio de conocimiento, tanto para el estudiante, como para la empresa de prácticas, dado que el estudiante está en constante acercamiento al mundo laboral y desde sus conocimientos puede aportar mejoras dentro de las organizaciones, a la vez que adquiere

nuevas experiencias para su vida personal y profesional; de la misma forma, las empresas se benefician puesto que están en la disposición de recibir ideas innovadoras, creativas, que generan valor y que resulten de gran aporte para las empresas.

Para esta empresa es importante generar inclusión laboral y brindar oportunidades de crecimiento a quienes se están formando como futuros profesionales, pues es fundamental que los estudiantes puedan completar y afianzar su formación teórico-práctica mediante el apoyo, promoviendo un compromiso social desde el quehacer profesional.

En relación con la institución educativa, el periodo de práctica permite dar a conocer a las universidades el nivel de formación que están brindando, es un auto evaluador o un indicador que refleja la calidad de educación que se está impartiendo, además, es un vínculo que fortalece la relación entre las instituciones educativas y el sector productivo con el objetivo de impulsar el desarrollo social y económico mediante la participación de ambos sectores.

4.2 Objetivo General

Describir la experiencia de prácticas en el área comercial y de exportaciones.

4.3 Objetivos Específicos

- Alimentar la base de datos para prospectar clientes por medio de correo electrónico o llamada.
- Elaborar cotizaciones con la información relevante de nuestros productos.
- Montar los pedidos realizados en la plataforma de la empresa.
- Realizar el informe de ventas mensual.
- Alimentar el histórico general de ventas realizadas.
- Verificar que los precios de los muebles estén actualizados.

5. Informe Ejecutivo

5.1 Alimentar la base de datos para prospectar clientes por medio de correo electrónico o llamada.

Ilustración 10 Tarjetas de contacto.



Por medio de tarjetas de contacto, obtenidas en ferias empresariales, viajes con fines de negociación y otros métodos, se crea y se diligencia una base de datos en la que se recopila la suficiente información de contacto de posibles clientes.

Ilustración 11 Base de datos general.

Continent	País	Compañía	Industria	Nombre	Apellido	Cargo	Teléfono	Correo: email	Página web	Estado	Nota
América del Norte	USA	Park Square	Construcción	Matt	Roe	Vice President of purchasing	972 697 3352	mroe@parksquarehomes.com	https://www.parksquarehomes.com/		
América del Norte	USA	ATLCabinetry	Fabricación y comercialización de gabinetes	Stephen	Lung		404 944 6970	sales@atlcabinetry.com	https://www.atlcabinetry.com/		
América del Norte	USA	Carriage House	Gabinetes			Customer service	573 547 2044	customerservice@carriagehousecabinets.com	https://www.carriagehousepremierocabinets.com/		
América del Norte	USA	DOORFACTORY	Puertas	Julian	Ramirez		+1407 686 4680	info@racal.us	https://doorfactory.us/		
América del Norte	USA	RACAL	Remodelación con carpintería	Julian	Ramirez		+1407 686 4680	info@racal.us	https://www.gruporacal.net/		
América del Norte	USA	MODWAY	Muebles	Dineshwaran	Chelliah	Regional manager	+6 016 263 3352	dineshwaran@modway.com	https://modway.com/		
América del Sur	Colombia	VALDRIZA	Soluciones financieras	Juan Carlos	Echeverri		+57 300 2821586	jcb@valdrizagroup.com	https://valdrizagroup.com/		
América del Norte	USA	2020	Software	Bruce	Allum	Director, manufacturers/Retalers sales	+1616 732 5508	bruce.allum@2020spaces.com	https://www.2020spaces.com/		
América del Norte	USA	Green Forest	Gabinetes			Sales Team	757 485 9200	sales@greenforestcabinetry.com	https://www.greenforestcabinetry.com/		
América del Norte	USA	CFA	Gabinetes				623 251 7827		https://www.cfacabinetry.com/		
América del Norte	Canadá	BEMMA	Diseño y remodelación	Mario	Muto	General Manager	514 679 5169	m.muto@bemmadesign.com	https://bemmadesign.com/		

El primer contacto se hace por medio de correo electrónico y en la mayoría de los casos nos comunicamos con el área de compras de esa compañía, con el fin de brindar la información de nuestra marca y muebles, para luego proceder a iniciar y llevar a cabo la negociación.

De todos los correos que se envían se tiene un control donde se visualiza si estos son rebotados, obtuvieron respuesta, si solo se envió con éxito pero no se abrió o si simplemente se abrió, pero no se obtuvo respuesta; a esos correos inexistentes o que fueron rebotados se les hace un segundo intento de contacto

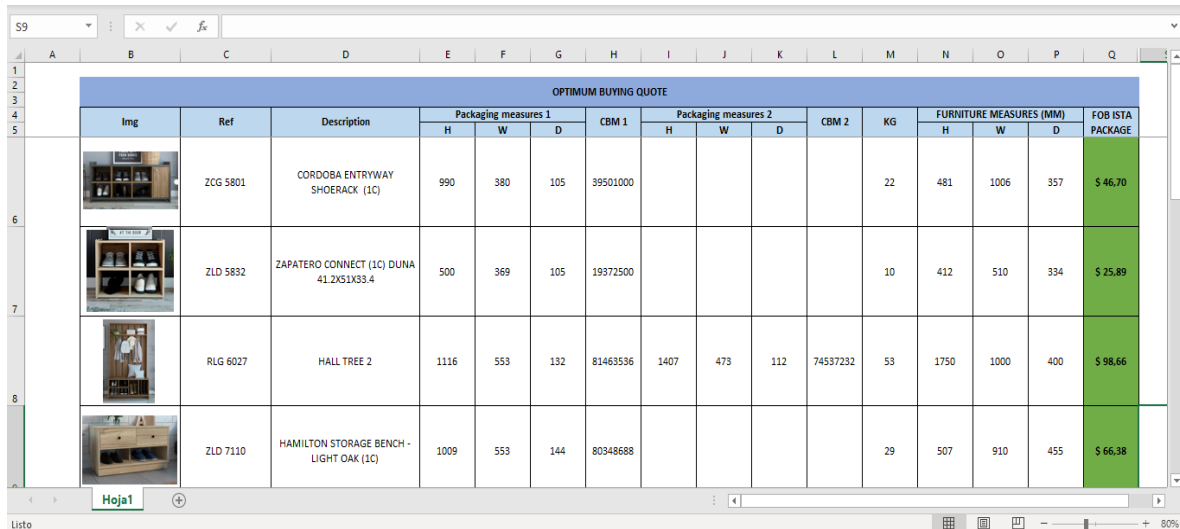
pero esta vez es por llamada y en caso de no obtener respuesta se busca la información en la plataforma de LinkedIn, todo esto con el fin de obtener de cualquier manera un dato que nos permita tener contacto con la compañía.





Ilustración 12 Control de los correos enviados.

3	Frank	SRS Strategic Retail Solution	frankbernard@strategicret.	EMAIL_OPENED
1	Frank	ALSAPAN	f.taubert@alsapan.com	BOUNCED
5	Mircea	Kronospan	m.nedelea@kronospan.ro	EMAIL_OPENED
5	Carmina	Eucatex	carmina@eucatex.com.br	BOUNCED
7	Ricardo	Eucatex	rkisuka@eucatex.com.br	BOUNCED
3	Suzana	SR Comércio Exterior	suzana@srcomercioexteri	EMAIL_OPENED
7	Lucy	Homecraft LA	homecraftla@gmail.com	EMAIL_OPENED
0	Bill	ABCON SALES CORP.	billmax@abconsales.com	BOUNCED
1	Lucio	Carraro	lucio.motta@carraro.com.br	BOUNCED
2	Cleberton	Carraro	cleberton.ferri@carraro.co	EMAIL_OPENED
3	Amir	Esfahani Contracting Corpora	amir@esfahanicontracting	BOUNCED
4	Zack	Home Source Industries	Zack@homesourceind.com	RESPONDED
5	James	ELITE Import & Distribution, I	USCabinet@gmail.com	EMAIL_OPENED
5	Justine	Guy Pottier Consultant	justinepottier@gmail.com	EMAIL_OPENED
7	Ekemezie	Propertymart	ekemezie.josephine@prop	EMAIL_OPENED
3	Roy	Mi casa	roy.lee@micasa-living.com	EMAIL_OPENED
9	Bill	Nationwide	bill.seiler@nationwidegrou	EMAIL_OPENED
0	Todd	Bed Gear	tmerker@bedgear.com	EMAIL_OPENED
1	Mary	PROEXPORT Colombia	mposada@proexport.com.	BOUNCED
2	Paula	INDEX IBL International Busin	paula.vitola@index-ibl.com	RESPONDED
3	Richard	Home Retail Group	richard.iablonski@home re	ERROR

5.2 Elaborar cotizaciones con la información relevante de nuestros productos.

Ilustración 13 Formato de cotización.



OPTIMUM BUYING QUOTE																	
Img	Ref	Description	Packaging measures 1				CBM 1	Packaging measures 2				CBM 2	KG	FURNITURE MEASURES (MM)			FOB ISTA PACKAGE
			H	W	D	H		W	D	H	W			D			
	ZCG 5801	CORDOBA ENTRYWAY SHOERACK (1C)	990	380	105	39501000						22	481	1006	357	\$ 46.70	
	ZLD 5832	ZAPATERO CONNECT (1C) DUNA 41.2X51X33.4	500	369	105	19372500						10	412	510	334	\$ 25.89	
	RLG 6027	HALL TREE 2	1116	553	132	81463536	1407	473	112	74537232	53	1750	1000	400	\$ 98.66		
	ZLD 7110	HAMILTON STORAGE BENCH - LIGHT OAK (1C)	1009	553	144	80348688						29	507	910	455	\$ 66.38	

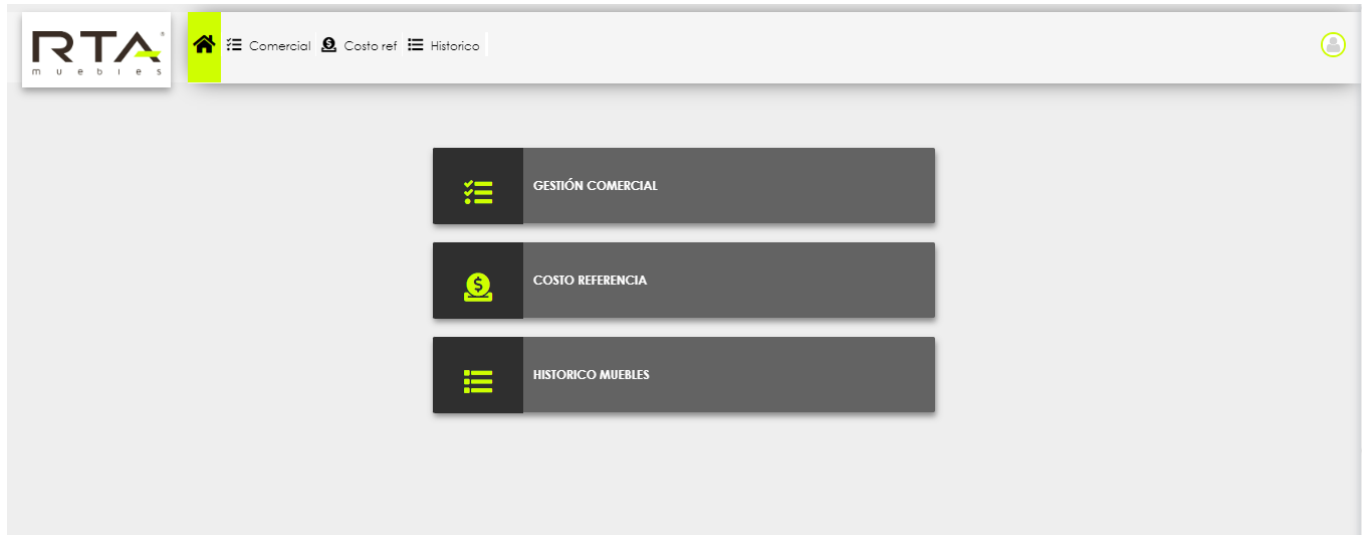
Generalmente muchos de los correos enviados son respondidos solicitando información específica de los muebles, es ahí cuando procedemos a realizar una cotización donde se incluye la más relevante información, como las medidas de empaque, medidas y peso del mueble, referencias, imágenes, costos, en ocasiones el tipo de empaque, la descripción del mueble y el incoterm con su costo, como nuestra área es de exportaciones todos los costos que se incluyen en la cotización se hacen en dólares.

Para clientes antiguos los costos no son los mismos que se les ofrece a los posibles nuevos clientes, pues dependiendo del tipo de cliente y a los acuerdos que se hayan llegado anteriormente por medio de las negociaciones, los costos suelen variar.

La información que se necesita para las cotizaciones se extrae desde la app de diseños de la compañía, ahí se encuentra la información de todos los muebles que maneja RTA.

Al ingresar a la app me aparecen 3 opciones,

Ilustración 14 Aplicación de diseño.



la primera es para hacer solicitudes de diseño, para hacer estas solicitudes se debe tener la autorización de las áreas encargadas, quienes son las que dan vía a esos diseños que se desean solicitar;

Ilustración 15 Pantalla de solicitudes de diseño.

Nro solicitud	Estado	Tipo solicitud	Categoría	cliente	Nombre solicitud	Descripción	Fecha generación
...		dd/mm/aaaa
2062	EN PROCESO	MODIFICACIÓN DISEÑO	DISEÑO POSIBLE VENTA	WALMART	AUSTRAL MODIFICADO WALMART	AUSTRAL MOD	15/Noviembre/2023 12:01
2049	PENDIENTE DESARROLLO DISEÑO	NUEVO DISEÑO	PROPUESTA DISEÑO	LOWE'S COMPANIES, INC	DISEÑOS MULTIPROPOSITO LOWES #2	MULTIPROPOSITO	14/Noviembre/2023 11:39
2047	EN PROCESO	NUEVO DISEÑO	PROPUESTA DISEÑO	GEO F NOVEY S A	REPISA TV DIMAS	REPISA DE TV	14/Noviembre/2023 09:38
2044	PENDIENTE DESARROLLO DISEÑO	NUEVO DISEÑO	PEDIDOS	CORPORACION FAVORITA CA	REFS TARUGOS Y MINIFIX	TARUGOS Y MINIFIX	10/Noviembre/2023 10:48
2042	EN PROCESO	MODIFICACIÓN DISEÑO	MUESTRA	GEO F NOVEY S A	MUESTRA GANADORES CONCURSO 2023	MUESTRAS CONCURSO	10/Noviembre/2023 09:55
2028	PENDIENTE DESARROLLO DISEÑO	NUEVO DISEÑO	DISEÑO POSIBLE VENTA	LOWE'S COMPANIES, INC	DISEÑOS LOWES	MULTIPURPOSE CABINETS	03/Noviembre/2023 05:43
2025	EN PROCESO	MODIFICACIÓN DISEÑO	PEDIDOS	CORPORACION FAVORITA CA	REFS MOB	REFS	02/Noviembre/2023 05:58
2019	EN PROCESO	NUEVO DISEÑO	DISEÑO POSIBLE	GEO F NOVEY S A	PROYECTO MDB PANAMA	PROYECTO MDB	27/Octubre/2023 05:32

la segunda opción es para visualizar el costo detallado de cada referencia, en esta opción aparecen los costos de todos los materiales usados para la fabricación del mueble, por ende, el costo del mueble;

Ilustración 16 Pantalla de visualización de los costos de los productos.

Costo actual mueble

Buscar referencia

Variación: %

Referencia	Descripción	linea	Costo
CLW 3024	CABECERA 2 BUROS PINOT (1C) WG NG	DORMITORIOS	\$98,449.67

Tipo costo	Costo
Costo Indirectos de Fabricación	\$14,976.48
Mano de Obra	\$8,611.32
Materia prima	\$70,173.79

Ilustración 17 Visualización de los costos de materia prima.

MATERIA PRIMA						
Referencia	Descripción	Cantidad	Tipo	Costo unitario	Costo total	
B10x13x3/4	BOLSA EMPAQUE 10X13X2 GRANDE	1.00	ACCESORIOS	\$84.48	\$84.48	
HVA356-02-R	TARUGO IMPORTADO 8 X 30 MOBILE	32.00	ACCESORIOS	\$29.54	\$945.28	
856.70	PEGANTE HOT MELT PARA CAJAS 856.70	0.04	CANTO, MESONES Y PEGANTE	\$23,327.61	\$933.10	
55009	LAMINA POLIETILENO 38 CM	0.01	CANTO, MESONES Y PEGANTE	\$12,353.21	\$123.53	
CAPWEN19-R	CANTO PVC WENGUE 19 x 0.5 PROADEC	14.90	CANTO, MESONES Y PEGANTE	\$147.56	\$2,198.64	
PHJBN28873	PEGANTE HOT MELT NEGRO	0.09	CANTO, MESONES Y PEGANTE	\$15,844.71	\$1,426.02	
IMMF0654	MINIFIX 8 X 34 15MM	8.00	HERRAJES	\$237.69	\$1,901.52	
PEREXMIN	PERNO EXPANSION MINIFIX	8.00	HERRAJES	\$274.08	\$2,192.64	
HVA515-01	DESLIZADOR PLÁSTICO CAFE 15MM	4.00	HERRAJES VARIOS	\$46.49	\$185.96	
9563	ARANDELA 5/16 ZN	4.00	HERRAJES VARIOS	\$23.76	\$95.04	
TAPADEWEN	TAPA MINIFIX ADHESIVA WENGUE	10.00	HERRAJES VARIOS	\$53.80	\$538.00	
30649	TORNILLO CABEZA HEXA 5/16X3"	4.00	HERRAJES VARIOS	\$265.87	\$1,063.48	
TED 6X2	TORNILLO ENSAMBLE DRYWALL 6 X 2	8.00	HERRAJES VARIOS	\$23.75	\$190.00	
TED 6X1 1/8	TORNILLO ENSAMBLE DRYWALL 6 X 1 1/8	12.00	HERRAJES VARIOS	\$18.41	\$220.92	
TUERHEX5/16	TUERCA HEX G-2 5/16	4.00	HERRAJES VARIOS	\$26.82	\$107.28	
62643	ICOPOR 850X650X30-CAB 2 BUROS	2.00	ICOPOR	\$4,144.00	\$8,288.00	
32735	IMG RTA TAMAÑO CARTA MORMAL	1.00	IMAGENES E INSTRUCTIVOS	\$395.00	\$395.00	
30799	INST CABECERA 2 BUROS PINOT+P	1.00	IMAGENES E INSTRUCTIVOS	\$445.63	\$445.63	

la tercera y última opción nos muestra la información general de mueble, sus características físicas, como las medidas y peso.

Ilustración 18 Pantalla para buscar la información general del mueble.

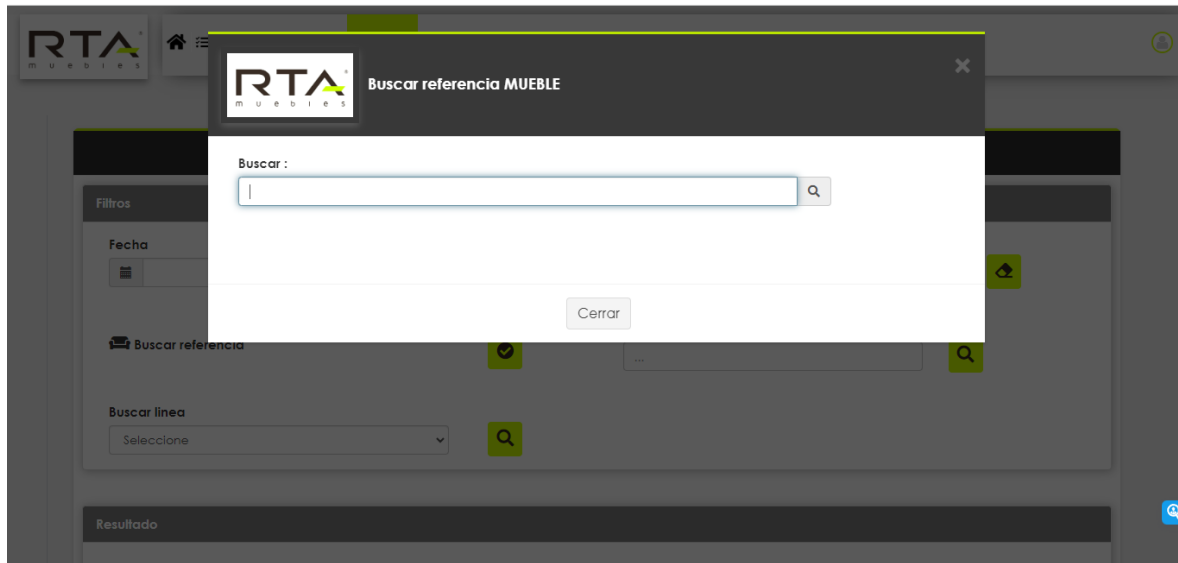


Ilustración 19 Información general del mueble.

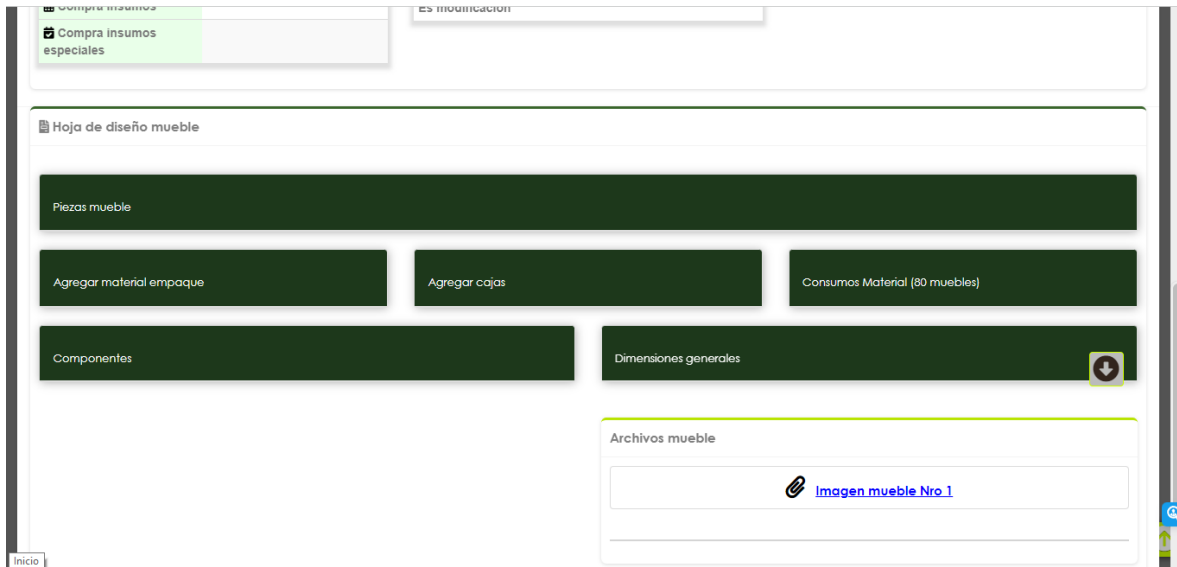
The screenshot displays the "Información general del mueble" page. At the top, it shows the RTA Muebles logo, the project number "Nro.3948", the furniture name "Mueble: DISEÑO REFERENCIA CLW 3024 - CABECERA 2 BUROS PINOT", and a status badge "DISEÑO EN PROCESO". The main content is divided into two columns of data and a 3D model of the furniture.

Información general del mueble	
Nombre proyecto diseño	CABECERA 2 BUROS PINOT
Nombre proyecto solicitud	DISEÑO REFERENCIA CLW 3024
Referencia mueble	CLW 3024
EAN	
Costo mueble	\$
Versión hoja diseño	1.0
Estado diseño	DISEÑO TERMINADO
Diseñador	
Solicitante	MONICA YULIETH TOBON JIMENEZ
Cliente	RTA DESIGN S A S
Tipo solicitud	NUEVO DISEÑO
Categoría	

Entrega producción	
Correcciones prototipo	
Confirmación prototipo	
Alto	
Ancho	
fondo	
Colores	
Herrajes	
Tipo tablero	
Espesor	
Canto	
función	
Requerimientos	
Nombre actual	CLW 3024

The 3D model on the right shows a dark-colored headboard with two vertical supports and a central shelf.

Ilustración 20 Características físicas del mueble.



5.3 Montar los pedidos realizados en la plataforma de la empresa.

Cuando un cliente va a realizar una compra por primera vez, se debe crear ese cliente en el sistema y en las aplicaciones de la empresa, el área de contabilidad es quien se encarga de crear a los clientes.

Luego de realizarse la negociación y pactar el acuerdo de venta con el cliente, se procede a montar el pedido con los muebles que el cliente solicitó.

Los pedidos se deben montar a la aplicación que maneja la empresa, pues ahí es donde todas las áreas involucradas pueden visualizar que muebles se vendieron.

El proceso para montar los pedidos es de mucho cuidado, pues tiene una serie de pasos en los que uno de ellos no avanza sin haber realizado el anterior.

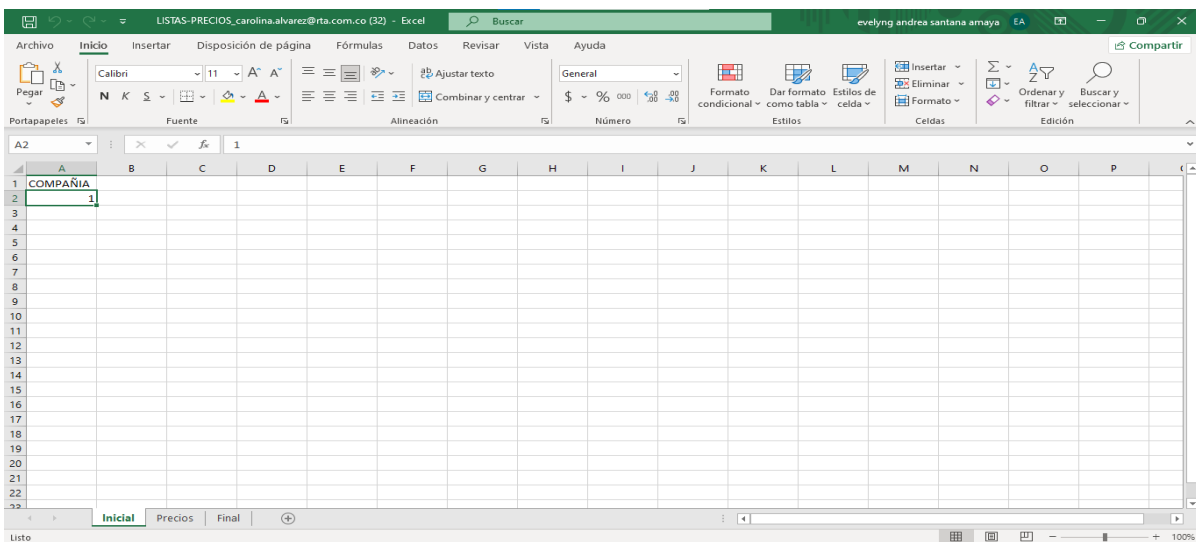
Lo primero que hago al momento de montar un pedido es abrir la aplicación GenericTransfer,

Ilustración 21 Plataforma Generic transfer.

The screenshot displays the GenericTransfer web application interface. At the top, there are logos for GenericTransfer and SIESA, along with a user greeting 'Buen día: carolina' and buttons for 'CERRAR SESIÓN' and 'CONTÁCTENOS'. The main interface is divided into a sidebar and a main content area. The sidebar on the left contains a 'COMPANIA' section with 'rta design s.a.s', a 'USUARIO' section with 'carolina', and a list of navigation options: 'Asistente de Creación', 'Personalizar Estructura', 'Generar Interface', 'Administrar Documentos', 'Contactenos...', 'Historico', 'Descargar intercomunicador', and 'Modificar Contraseña'. At the bottom of the sidebar, it shows 'Días restantes: 304' and a 'CERRAR SESIÓN' button. The main content area is titled 'GENERAR INTERFAZ' and features a dropdown menu for 'SELECCIONAR DOCUMENTO' with the selected value '1_Maestro -> 3_Comercial -> LISTAS-PRECIOS'. Below this is a 'DESCARGAR PLANTILLA' button with an Excel icon and the text 'Excel 2007 o superior'. The next section is 'GENERAR PLANO', which includes a 'PLANTILLA DE DATOS' field with a 'Seleccionar archivo' button and the text 'Sin archivos seleccionados'. A 'Generar' button is positioned below this field. The footer of the page contains the GenericTransfer logo and the text 'TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS 2023'.

luego debo descargar un archivo de Excel; este archivo contiene 3 hojas y en la primera se pone la compañía por la cuál se va a hacer el despacho, es decir, si es por Yumbo se pone el número 1 y si el despacho se hará por Cartagena, se debe poner el número 7;

Ilustración 22 Primera hoja del archivo de Excel.



en la segunda hoja nos solicita la información nuevamente de la compañía y además nos solicita actualiza registro, donde también se pone el numero 1, luego nos pide Lista de precio que ahí se ubica un código del cliente el cuál tiene 3 dígitos y que fue generado al momento de su creación en el sistema; luego se ubican las referencias de cada uno de los productos que van en el pedido, la fecha de creación del pedido y hasta cuándo estará activo para despacharse, por último nos solicita el precio unitario de cada producto vendido;

Ilustración 23 Segunda hoja del archivo de Excel.

COMPañIA	ACTUALIZA RÍD	LISTA DE PREFERENCIA	FECHA ACTI	FECHA INAC	PRECIO
1	1043	RLB 10111	20231102	20231231	103.46
1	1043	RBD 7691	20231102	20231231	65.16
1	1043	NLW 1078	20231102	20231231	17.00
1	1043	MBB 7800	20231102	20231231	17.09
1	1043	MLR 6523	20231102	20231231	18.97
1	1043	MCB 7775	20231102	20231231	18.05
1	1043	EMB 8006	20231102	20231231	39.60
1	1043	ELH 3735	20231102	20231231	32.50
1	1043	ELR 4261	20231102	20231231	38.10
1	1043	ZLB 5383	20231102	20231231	62.47
1	1043	ELW 2280	20231102	20231231	31.15
1	1043	ELD 7628	20231102	20231231	28.16
1	1043	EWC 5423	20231102	20231231	37.65
1	1043	ELM 10113	20231102	20231231	38.52
1	1043	ELC 9458	20231102	20231231	48.21
1	1043	EBD 9435	20231102	20231231	27.33
1	1043	EMT 9438	20231102	20231231	33.78
1	1043	ELM 10112	20231102	20231231	41.48

y en la última hoja del archivo se ubica nuevamente el número de la compañía por la cuál se hará el despacho.

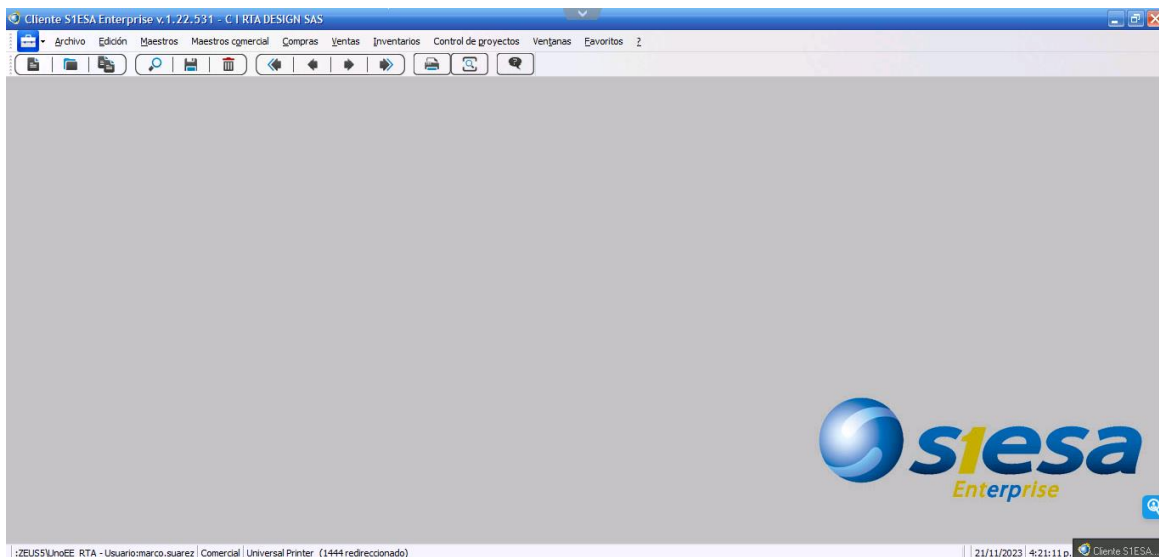
Ilustración 24 Tercera hoja del archivo de Excel.

COMPañIA	1
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	
14	
15	
16	
17	
18	
19	
20	
21	
22	

Luego de haber llenado los datos que se solicitan en el archivo, se monta nuevamente a la misma plataforma y al completarse la carga se genera un archivo de texto.

El segundo aplicativo que se debe abrir es el Enterprise de la empresa.

Ilustración 25 Primera pantalla del Enterprise.



En el Enterprise lo primero que se debe hacer es seleccionar la compañía, la cuál se encuentra ubicada en la casilla denominada Archivo.

Ilustración 26 Opciones de la casilla Archivo.

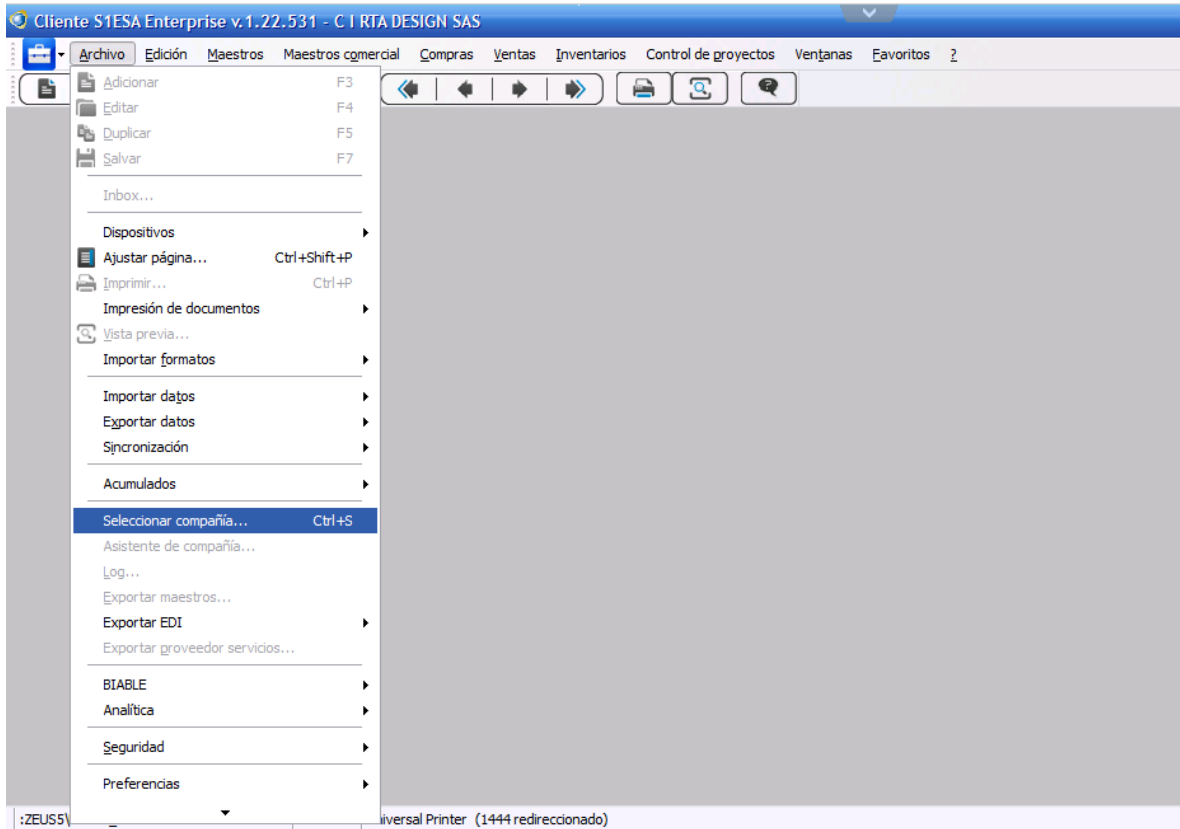
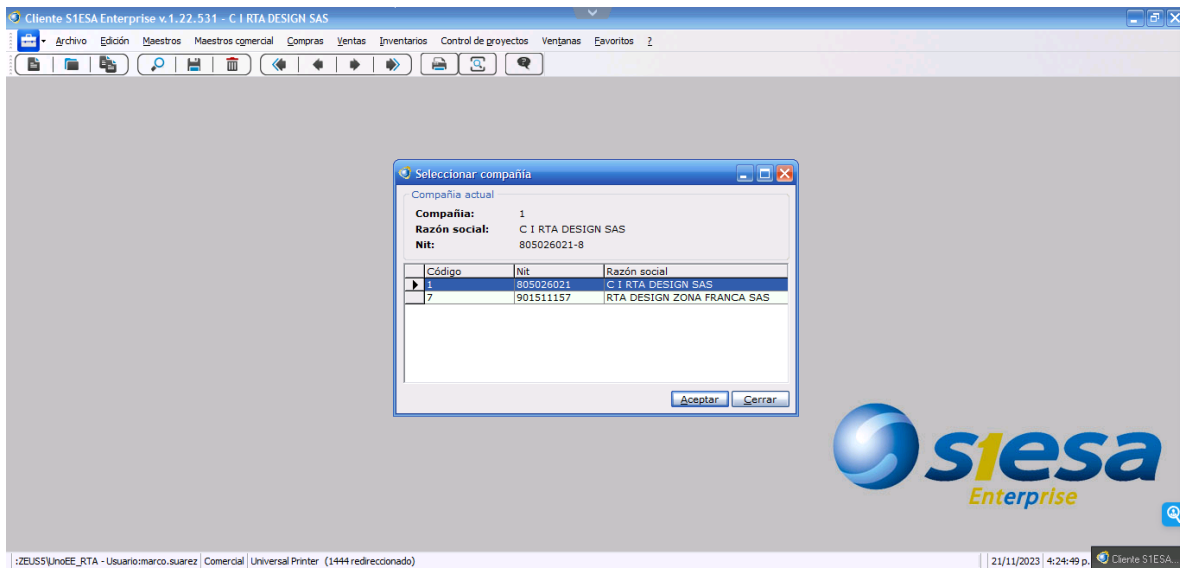
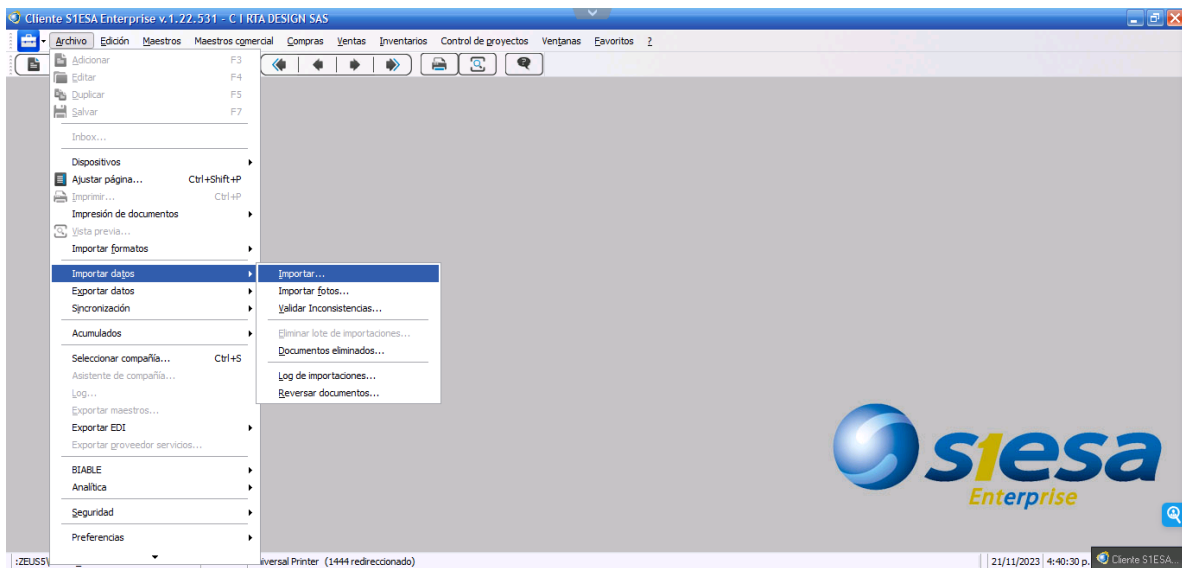


Ilustración 27 Centros de distribución.



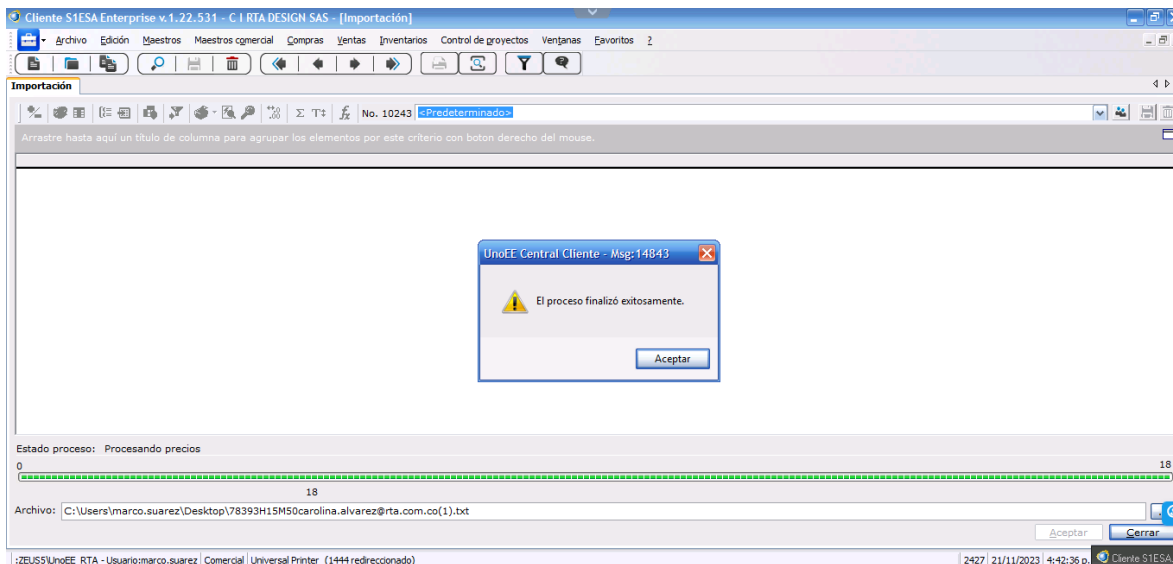
Después de elegir la compañía por la cuál se hará el despacho, se escoge dentro de la misma casilla de Archivo, la opción importar datos y luego importar.

Ilustración 28 Opción de importar datos.



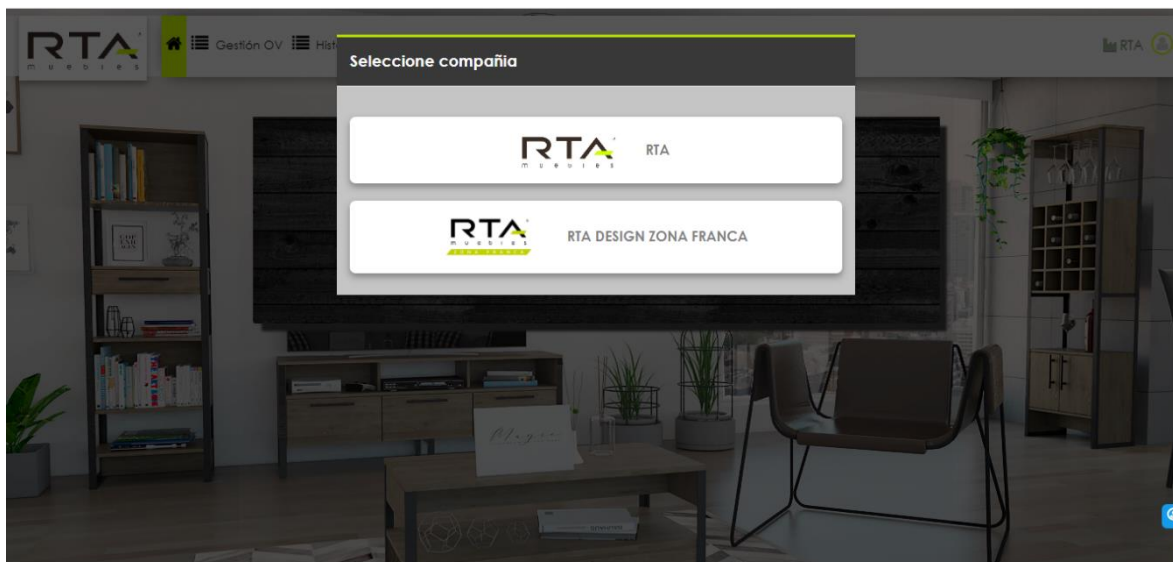
Luego de haber seleccionado importar, se arrastra el archivo de texto que se generó anteriormente en el GenericTransfer y se monta ese archivo al Enterprise, si el archivo se subió con éxito, nos aparece la ventanilla que lo indica, de lo contrario aparecerá un aviso diciendo que se subió de forma errónea y procede a mostrar los errores que tiene el archivo.

Ilustración 29 Aviso de proceso exitoso.



Luego de haber realizado el montaje del archivo de texto, se abre la app de pedidos en la cuál lo primero que se debe hacer es escoger la compañía por la cuál se hará el despacho del pedido.

Ilustración 30 Primera pantalla de la aplicación de Pedidos.



Al seleccionar la compañía, aparecerá una pantalla que nos muestra 3 opciones, la primera que es la que se utiliza para montar los pedidos, la segunda es para ver el histórico de todos los pedidos que se han montado y la tercera es para la creación o gestión de clientes ecommerce; para este caso, se debe elegir la opción Gestión Órdenes y se procede a realizar la creación respectiva de la Orden de venta.

Ilustración 31 Opciones de la aplicación de pedidos.

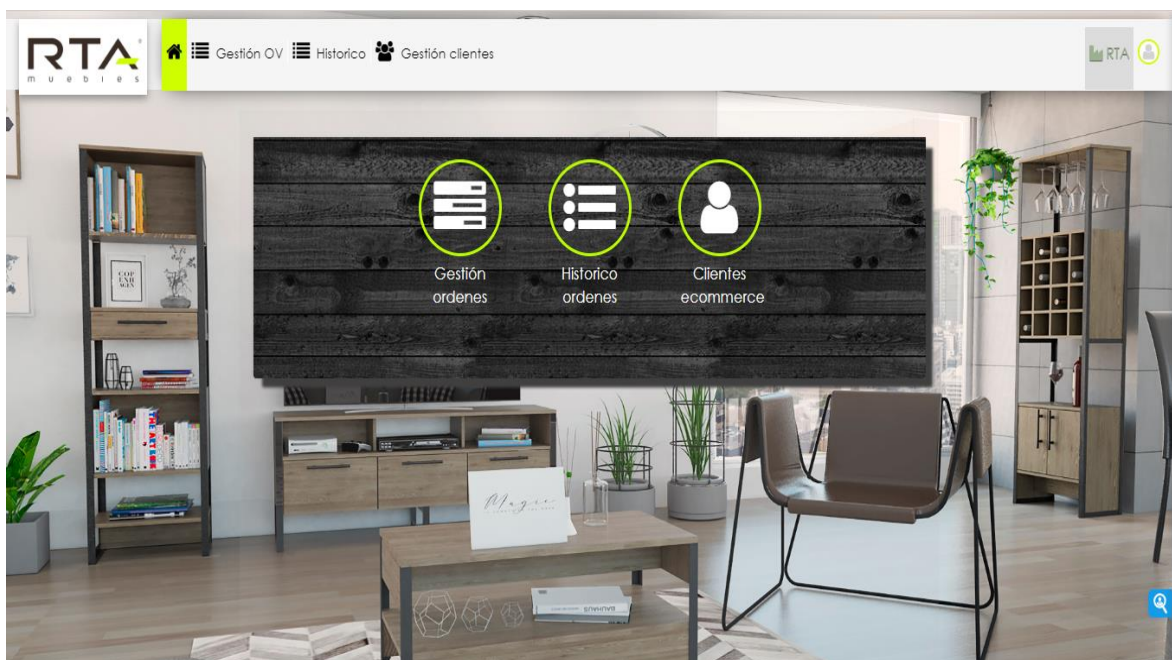
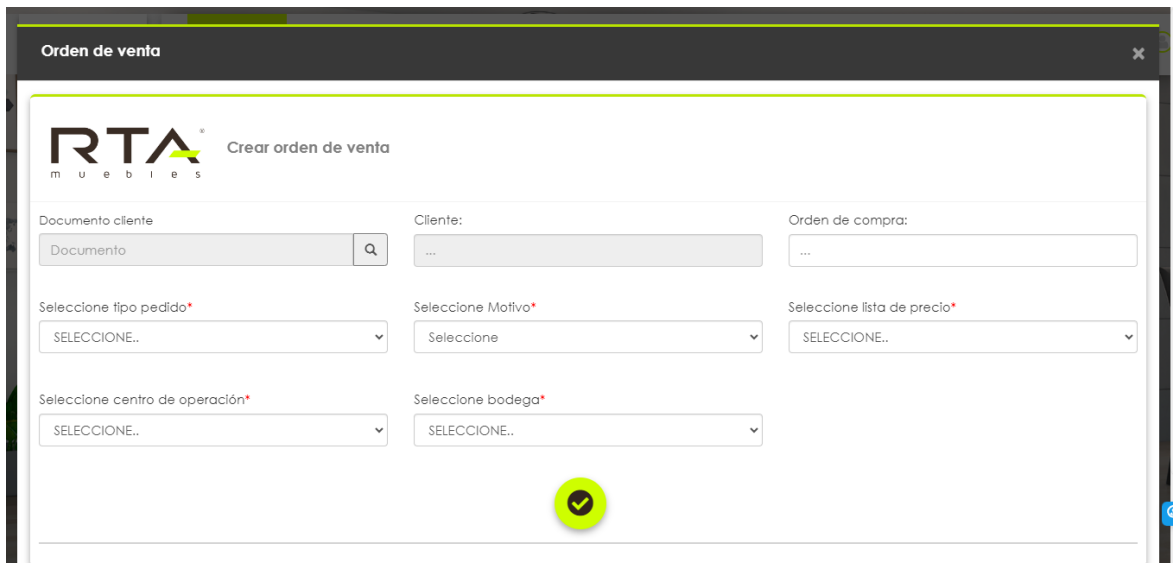


Ilustración 32 Formulario para la creación del pedido.



The image shows a web application window titled "Orden de venta" with a close button in the top right corner. The main content area has the RTA muebles logo and the text "Crear orden de venta". Below this, there are several input fields and dropdown menus:

- Documento cliente:** A text input field with the placeholder "Documento" and a search icon.
- Cliente:** A dropdown menu with a search icon and a placeholder "...".
- Orden de compra:** A dropdown menu with a placeholder "...".
- Seleccione tipo pedido*:** A dropdown menu with the placeholder "SELECCIONE..".
- Seleccione Motivo*:** A dropdown menu with the placeholder "Seleccione".
- Seleccione lista de precio*:** A dropdown menu with the placeholder "SELECCIONE..".
- Seleccione centro de operación*:** A dropdown menu with the placeholder "SELECCIONE..".
- Seleccione bodega*:** A dropdown menu with the placeholder "SELECCIONE..".

At the bottom center of the form, there is a prominent green circular button with a white checkmark icon. A search icon is also visible in the bottom right corner of the window.

Para crear la orden de venta de manera adecuada se ubican los datos que nos solicita el formulario, primero se busca el cliente para el cuál se está montando el pedido, y para buscarlo se debe poner el documento que se le asignó al momento de la creación del cliente, automáticamente aparecerá el nombre de la compañía que realiza la compra, la casilla Orden de compra permanece igual, en la casilla que nos pide seleccionar el tipo de pedido se debe tener en cuenta si el pedido es para producir o si ya está en inventario; si es para producir se elige la opción Pedido Abastecimiento y si ya está en inventario se elige la opción Pedido Venta Directa; en la casilla siguiente se elige la opción ventas internacionales, luego se selecciona la lista de precio la cual se nos despliega automáticamente, pues para ese cliente y con los datos ubicados previamente,

el sistema identifica cuál es la lista de precio correcta, por último se escoge el centro de operación y la bodega.

Ilustración 33 Formulario diligenciado para la creación de pedido.

The screenshot shows the 'Orden de venta' (Sales Order) form in the RTA Muebles system. The form is titled 'Crear orden de venta' and contains the following fields:

- Documento cliente:** 444444224
- Cliente:** CORPORACION FAVORITA CA
- Orden de compra:** ...
- Seleccione tipo pedido*:** PEDIDO ABASTECIMIENTO
- Seleccione Motivo*:** 51 - VENTAS INTERNACIONALES
- Seleccione lista de precio*:** 043
- Seleccione centro de operación*:** PLANTA YUMBO
- Seleccione bodega*:** 03 PRODUCTO TERMINADO U

A green checkmark icon is visible at the bottom center of the form, indicating successful completion.

Ilustración 34 Aviso exitoso de creación de pedido.

The screenshot shows the 'Orden de venta' form with a confirmation dialog box overlaid. The dialog box contains the following information:

- Orden de venta creada**
- 001 -306828**
- OK** button

The background shows the RTA Muebles interface with the order details and a summary table on the right side:

CORPORACION FAVORITA CA	
444444224	
SELECCIONE SUCURS	▼
Planta de producción*	SELECCIONE.. ▼
Items	0
Total cantidad	0
Sub Total	\$0.00
Descuento	\$0.00
Impuesto	\$0.00

Luego de haberse creado la orden de venta, se debe descargar un archivo de Excel en el cual se diligencian las referencias y las cantidades que se pidieron.

Ilustración 35 Archivo de Excel.

REFERENCIA	CANTIDAD
RLB 10111	30
RBD 7691	30
NLW 1078	30
MBB 7800	30
MLR 6523	30
MCB 7775	30
EMB 8006	30
ELH 3735	20
ELR 4261	20
ZLB 5383	25
ELW 2280	40
ELD 7628	40
EWC 5423	40
ELM 10113	40
ELC 9458	40
EBD 9435	40
EMT 9438	32
ELM 10112	30

Al diligenciar este archivo, se debe subir nuevamente a la app de pedidos y automáticamente se despliegan los valores totales, incluyendo los impuestos.

Ilustración 36 Pedido montado con todos los valores totales.

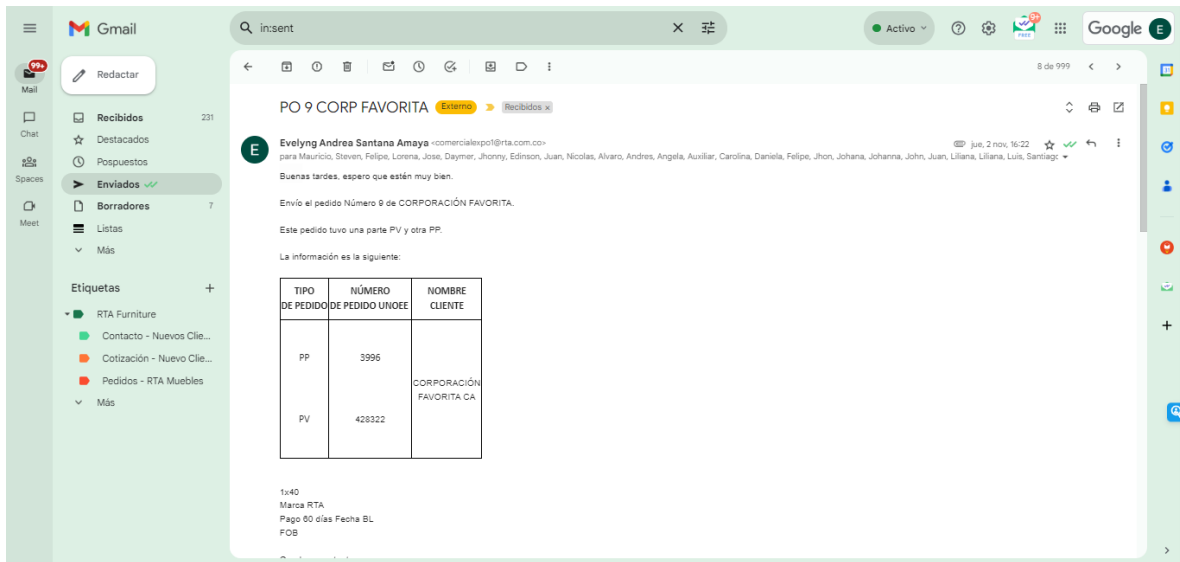
#	Descripción	Cantidad	Vr. Unitario	Sub total	Descuento	Iva	Total
1	RACK PARA TV PORTO (2C) BELLOTA 67.2X152 (RLB 10111)	30	\$103.46	\$3,103.80	\$0.00 (0%)	\$589.72 (19%)	\$3,693.52
2	RACK DE TV TORI 65 (1C) BLANCO MGZ+DUNA (RBD 7691)	30	\$65.16	\$1,954.80	\$0.00 (0%)	\$371.41 (19%)	\$2,326.21
3	MESA DE NOCHE COLORE (1C) WENGUE (NLW 1078)	30	\$17.00	\$510.00	\$0.00 (0%)	\$96.90 (19%)	\$606.90
4	MESA DE NOCHE COLORE (1C) BELLOTA/BLANCO (MBB 7800)	30	\$17.09	\$512.70	\$0.00 (0%)	\$97.41 (19%)	\$610.11
5	MESA DE NOCHE COLORE (1C) ROVERE 41.6X40 (MLR 6523)	30	\$18.97	\$569.10	\$0.00 (0%)	\$108.13 (19%)	\$677.23
6	MESA DE NOCHE COLORE (1C) COÑAC/BLANCO 4 (MCB 7775)	30	\$18.05	\$541.50	\$0.00 (0%)	\$102.89 (19%)	\$644.39
7	ESCRITORIO 120 VILNA (1C) MACADAMIA+BLAN (EMB 8006)	30	\$39.60	\$1,188.00	\$0.00 (0%)	\$225.72 (19%)	\$1,413.72

Sub Total \$22,119.81
Descuento \$0.00
Impuesto \$4,202.77
TOTAL \$26,322.58

Al verificar que todos los valores estén correctos y que sí sea el total adecuado, se procede a comprometer el pedido, el cuál luego de unos minutos generará el número de pedido.

Al terminar de montar el pedido se envía un correo a todos los encargados de las áreas involucradas, donde se les da la notificación y la información del pedido montado.

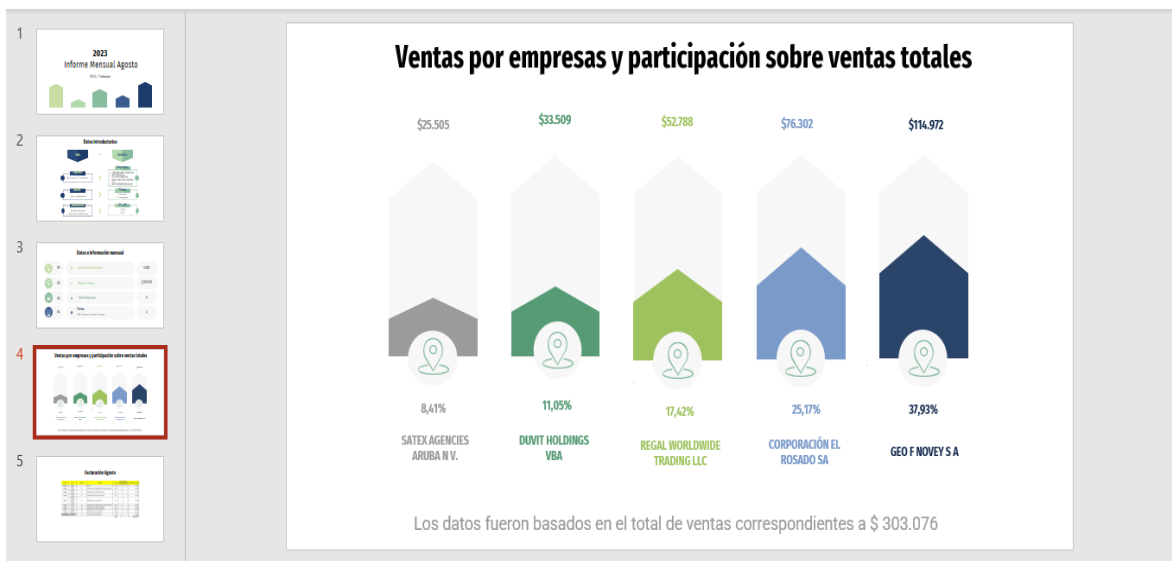
Ilustración 37 Correo de información a las áreas involucradas.



5.4 Realizar el informe de ventas mensual.

Al final de cada mes se hace un documento con diapositivas que den constancia de las ventas que se hicieron en el mes, esto para tener proyecciones en el futuro, informar y sobre todo analizar para tomar decisiones de acuerdo a las cuantificaciones evidenciadas en los informes.

Ilustración 38 Diapositiva del informe mensual de ventas.



5.5 Alimentar el histórico general de ventas realizadas.

Para tener el control sobre las ventas realizadas, cada vez que se monta un pedido se incluye detalladamente en el histórico general el cuál reúne todos los pedidos junto a las novedades que suele tener cada uno.

Ilustración 39 Histórico general.

REF	Descripción	Cliente	País	Cantidad	Valor F4	Valor Total Venta	Mes	Año	PP	Fecha de Entrega	INCOTER	# PO	Observación
CBB 7797	CLOSET DASSEL (2C) BELLOTA/BLANCO MQZ +	PYCCA SA	Ecuador	50	\$ 101,61	\$ 5.080,50	Septiembre	2023	PP		FOB	3876	
CCB 7773	CLOSET ANKORA BASIC (2C) COÑAC/BLANCO+BL	PYCCA SA	Ecuador	34	\$ 106,77	\$ 3.630,18	Septiembre	2023	PP		FOB	3876	
MDB 8713	MESA DE NOCHE BASILEA (1C) DUNA/BLANCO M	PYCCA SA	Ecuador	40	\$ 31,54	\$ 1.261,60	Septiembre	2023	PP		FOB	3876	
MLD 7789	MESA DE NOCHE ÉTER (1C) DUNA 51X40X37,6 M	PYCCA SA	Ecuador	50	\$ 33,26	\$ 1.663,00	Septiembre	2023	PP		FOB	3876	
CDG 7892	CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DANTE (2C) DUN	PYCCA SA	Ecuador	50	\$ 90,02	\$ 4.501,00	Septiembre	2023	PP		FOB	3876	
CZB 7059	COMODA PERU (4 CAJONES 1 PUERTA) (1C) CE M	PYCCA SA	Ecuador	30	\$ 63,52	\$ 1.905,60	Septiembre	2023	PP		FOB	3876	
CMB 7061	COMODA 4 CAJONES KAIA (1C) MIEL+BLANCO M	PYCCA SA	Ecuador	30	\$ 84,13	\$ 2.523,90	Septiembre	2023	PP		FOB	3876	
BWN 7749	BAR ESQUINERO KAIA (2C) WENGUE+MIEL	PYCCA SA	Ecuador	50	\$ 75,27	\$ 3.763,50	Septiembre	2023	PP		FOB	3876	
MLW 2126	MUEBLE BAR DJUKAT (1C) WENGUE/NEGRO	PYCCA SA	Ecuador	50	\$ 57,85	\$ 2.892,50	Septiembre	2023	PP		FOB	3876	
MLB 9442	MUEBLE BAR BAJO ANDORRA (1C) BELLOTA	PYCCA SA	Ecuador	30	\$ 42,24	\$ 1.267,20	Septiembre	2023	PP		FOB	3876	
MBD 5800	MESA DE COCINA KITCHEN (1C) BLANCO	PYCCA SA	Ecuador	30	\$ 52,22	\$ 1.566,60	Septiembre	2023	PP		FOB	3876	
CLW 1232	COMBO (4C)CAMADICLOR+MESASCOLORE+RACKTV	GEO F NOVEY S A	Panamá	40	\$ 168,66	\$ 6.746,40	Octubre	2023	PV		FOB	426826	
RLW 1402	RACK TV LIMA (1C) WENGUE	GEO F NOVEY S A	Panamá	39	\$ 31,00	\$ 1.209,00	Octubre	2023	PV		FOB	426844	
EW 5418	ESCRITORIO STAMFORD (2C) WENGUE+DUNA 90X	CORPORACION FAVORITA CA	Ecuador	12	\$ 59,05	\$ 708,60	Octubre	2023	PV		FOB	428322	
ETD 5672	ESCRITORIO MASAI (1C) TALUPE + DUNA 110X1	CORPORACION FAVORITA CA	Ecuador	12	\$ 72,50	\$ 870,00	Octubre	2023	PV		FOB	428322	
EGB 5081	ESCRITORIO PALERMO CAJON (2C) GALES+BLAN	CORPORACION FAVORITA CA	Ecuador	12	\$ 87,61	\$ 1.051,32	Octubre	2023	PV		FOB	428322	
EMB 9586	ESTANTE HOME E3 (1C) MACADAMIA+BLANCO MQ	CORPORACION FAVORITA CA	Ecuador	20	\$ 26,35	\$ 527,00	Octubre	2023	PV		FOB	428322	
EMB 9588	ESTANTE HOME E4 2P (1C) MACADAMIA+BLANCO	CORPORACION FAVORITA CA	Ecuador	20	\$ 35,50	\$ 710,00	Octubre	2023	PV		FOB	428322	

5.6 Verificar que los precios de los muebles estén actualizados.

Es necesario que antes de realizar cotizaciones o montar pedidos se verifiquen los precios, pues en ocasiones suelen cambiar los costos de cualquiera de los materiales usados para la fabricación de los muebles, estos se verifican tanto en una base de datos, como en la aplicación de diseños.

Ilustración 40 Precios de cada unidad de materia prima utilizada para producir el mueble.

Referencia	Descripción	Cantidad	Tipo	Costo unitario	Costo total
B8X13X2	BOLSAS EMPAQUE 8x13x2 MEDIANA	1.00	ACCESORIOS	\$81.00	\$81.00
HVA356-02-R	TARUGO IMPORTADO 8 X 30 MOBILE	10.00	ACCESORIOS	\$29.54	\$295.40
856.70	PEGANTE HOT MELT PARA CAJAS 856.70	0.04	CANTO, MESONES Y PEGANTE	\$23,327.61	\$933.10
55009	LAMINA POLIETILENO 38 CM	0.01	CANTO, MESONES Y PEGANTE	\$12,353.21	\$123.53
CALWEN19	CANTO PVC WENGUE 19 X 0.5 LIGNADECOR	11.70	CANTO, MESONES Y PEGANTE	\$101.88	\$1,192.00
PHJBN28873	PEGANTE HOT MELT NEGRO	0.07	CANTO, MESONES Y PEGANTE	\$15,844.71	\$1,109.13
HMA511-02	MANIJA ZAMAK 511 96C	1.00	HERRAJES	\$2,017.75	\$2,017.75
IMMF0654	MINIFIX 8 X 34 15MM	6.00	HERRAJES	\$237.70	\$1,426.20
PEREXMIN	PERNO EXPANSION MINIFIX	6.00	HERRAJES	\$274.08	\$1,644.48
HRS120-30	RIEL IMPORT 30 CM NEGRO	1.00	HERRAJES	\$1,735.49	\$1,735.49
9563	ARANDELA 5/16 ZN	4.00	HERRAJES VARIOS	\$23.76	\$95.04
PUNT 1"	PUNTILLAS 500g 1" x 750 UND	10.00	HERRAJES VARIOS	\$4.99	\$49.90
30649	TORNILLO CABEZA HEXA 5/16X3"	4.00	HERRAJES VARIOS	\$265.87	\$1,063.48
TED 6X1	TORNILLO ENSAMBLE DRYWALL 6 X 1	12.00	HERRAJES VARIOS	\$14.72	\$176.64
TED 6X2	TORNILLO ENSAMBLE DRYWALL 6 X 2	4.00	HERRAJES VARIOS	\$23.75	\$95.00
HVA515-01	DESGLIZADOR PLÁSTICO CAFE 15MM	4.00	HERRAJES VARIOS	\$46.49	\$185.96
MFPSENE102	MDF PINT TEVP STARNEGRO 2.10X2.80X0.027	0.06	MADERA	\$45,961.00	\$2,757.66
AGNEWNW215	MDPKOR WENGUE NEGR 2C WO 2.15X2.44X0.015	0.33	MADERA	\$0.00	\$0.00
1334	GRAPA C-58 CBR X 2M	16.00	MATERIAL DE EMPAQUE	\$7.14	\$114.24

5.7 Propuesta Valor

Uno de los pilares fuertes de la empresa son las exportaciones, pues esta área fortalece e impulsa la marca en la industria del mueble, es por ello; que desde el área de exportaciones y el área comercial se busca y se plantean estrategias que nos permitan entrar en mercados desconocidos y sobre todo llevar la marca a cualquier parte del mundo, logrando obtener poco a poco el reconocimiento y renombre de nuestros muebles. Partiendo de ello, se realiza una investigación a partir de fuentes secundarias y se establecen recomendaciones desde el conocimiento de lo investigado y desde el conocimiento adquirido desde el programa de Negocios Internacionales.

Recomendaciones a la industria de muebles:

- Es necesario invertir en la obtención de tecnologías que permitan reducción en los costos de producción y aumenten la productividad de los fabricantes.
- La constante innovación en los diseños con el fin de ofrecer soluciones creativas y funcionales, incorporando sistemas de almacenamiento inteligentes, mecanismos de ensamblaje más eficientes y materiales sostenibles.
- Es muy importante prestar atención a la experiencia del cliente en todas las etapas, proporcionando instrucciones claras y fáciles de seguir y también ofreciendo un servicio al cliente receptivo.
- La personalización de los muebles nos ayuda a satisfacer esas necesidades que tiene cada uno de los clientes, pues les permite adaptar los muebles a cada una de sus necesidades específicas.
- Adoptar prácticas sostenibles en la fabricación de los muebles y también en los materiales puede llegar a ser un diferenciador clave, pues los consumidores están cada vez más preocupados por el medio ambiente.
- Es muy importante pensar en todo y sobre todo en hacer cada vez las cosas más simples para los consumidores, para ello es importante adaptarse a los cambios constantes que tiene la sociedad, una manera de

adaptarse a estos cambios es integrar la tecnología a los muebles, como soluciones de carga inalámbrica o sistemas de iluminación inteligente.

- Además de impulsar la marca por medio del marketing digital, también es importante el realizar colaboraciones estratégicas que permitan aumentar la visibilidad y así llegar a más personas.

6. Aportes a mi formación personal.

RTA Muebles es una empresa que, a pesar de su corta trayectoria en el mercado, ha logrado muchas cosas y los que han sido fundamentales para que esto sea así es su equipo realmente increíble quienes, con su sentido de pertenencia con la compañía, su excelente calidad humana, trabajo en equipo, eficiencia y solidaridad hacen de esta empresa un ejemplo de unión y empatía.

Además de el conocimiento que adquirí a lo largo de mi periodo de prácticas profesionales, también adquirí habilidades y cualidades que se encargaron de transformar y forjar mi carácter y forma de ver la vida, atesoro todo lo aprendido porque me ha enseñado a adaptarme con facilidad a los cambios, la confianza que he desarrollado en esta etapa me ha permitido enfrentar desafíos y solucionar problemas de la mejor manera eficiente y efectiva.

7. Aportes a mi formación profesional.

Los conocimientos obtenidos a lo largo de la carrera en la institución, fueron fundamentales a la hora de realizar mis funciones dentro de la empresa, esas bases con las que inicié este fueron la guía para el desarrollo de mis habilidades, las cuales se fortalecieron al haberlas puesto en práctica y se convirtieron en habilidades técnicas especializadas.

Realizar el proceso de prácticas con RTA Muebles, en el área comercial de exportaciones, me ha permitido ampliar el horizonte en cuanto a la manera de llevar a cabo una negociación y los procesos que se deben tener en cuenta al momento de realizar una venta, los cuales son de importante trascendencia para aumentar la productividad y competitividad en el mercado.

Aprender a aplicar esos conocimientos teóricos en el mundo real, me ayudó a enfrentar desafíos y solucionar problemas, haciendo que mis competencias se vieran reforzadas en el proceso, lo que proporcionó una perspectiva valiosa para mi carrera como profesional.

8. Conclusiones

De acuerdo con la información señalada anteriormente se puede considerar en primera instancia que las prácticas permiten afianzar los conocimientos adquiridos durante el proceso formativo, puesto que se trata de estar de cerca con la realidad y permite tener discernimiento y fortalecer el análisis crítico para la solución de problemas que pertenecen al mundo real.

Es una oportunidad para demostrar las capacidades, fortalezas y detectar aquellos aspectos de mejora en los cuales se debe trabajar como ser humano y como profesional; es una forma de recordar que siempre se está en constante aprendizaje con el conocimiento recibido por parte de compañeros o directivos y que el mercado requiere de profesionales que estén en continuo deseo de aprender y formarse.

La experiencia vivida fue una base para conocer la dinámica de la industria de los muebles en el mercado; además se debe resaltar el arduo trabajo de orientación recibida por la institución universitaria y el docente asesor para el cumplimiento de las metas y el compromiso de formar estudiantes íntegros y con las suficientes capacidades académicas y profesionales para llevar a cabo las tareas asignadas desde la dirección, la escucha activa y el seguimiento por parte del docente asesor fue un aspecto fundamental.

9. Recomendaciones

Al momento de haber problemas de logística o inventario es muy importante la solución eficaz de estos inconvenientes, pues de ello depende que los procesos se realicen de manera oportuna, de igual manera al necesitar una solicitud de diseño, el proceso debería gestionarse con un contacto directo que se encargue de ello, de esta manera el proceso sería más eficiente.

Es importante que la comunicación sea clara y detallada en el momento de dar indicaciones para ejecutar las actividades, con la intención de evitar errores, puesto que esta área lleva a cabo acuerdos previamente pactados y es importante tener en cuenta esos detalles.

Dentro de los cursos ofertados por la Universidad se podría considerar la idea de incluir temas relacionados con negociaciones de cualquier tipo, hacer simulaciones donde se fortalezca la confianza del estudiante al momento de enfrentar este tipo de situaciones en el mundo real.

10. Webgrafía

- MADECENTRO Colombia . (Febrero de 2012). *ISSUU [Fotografía]*. Obtenido de MADECENTRO Colombia: https://issuu.com/madecentrocolombia/docs/presentacion_madecentros_dic_31_2011copia
- MADECENTRO Colombia. (Marzo de 2020). *ISSUU [Fotografía]*. Obtenido de MADECENTRO Colombia : https://issuu.com/madecentrocolombiasas/docs/manual_de_marca_bonuit_2016.compressed
- MADECENTRO Colombia. (Marzo de 2020). *ISSUU [Fotografía]*. Obtenido de MADECENTRO Colombia: https://issuu.com/madecentrocolombiasas/docs/manual_de_marca_madecentro._2016.compressed
- MADECENTRO Colombia. (Enero de 2021). *ISSUU [Fotografía]*. Obtenido de MADECENTRO Colombia: https://issuu.com/madecentrocolombiasas/docs/book_renders__optimizado
- MADECENTRO. (s.f.). *MADECENTRO*. Obtenido de MADECENTRO: <https://madecentro.com/pages/empresa>
- Notifix. (septiembre de 2016). *Notifix [Fotografía]*. Obtenido de Notifix: <https://notifix.info/es/noticias-es/fabricantes-muebles/36868-rta-design-aumenta-su-capacidad-de-produccion-en-un-70>
- Rincón, J. (2016). *Estudio del Target Objetivo de Madecentro Colombia SAS Zona Santander. Bucaramaga*. Obtenido de UIS: <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2016/164822.pdf>
- RTA Design SAS. (s.f.). *LinkedIn*. Obtenido de LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/rta-design-s-a-s-b06140105/?originalSubdomain=co>
- RTA DESIGNS. (s.f.). *Colombia marca país [Fotografía]*. Obtenido de Colombia marca país: <https://www.colombia.co/marca-pais/aliados/rta-design-s-a-s/>

