

Perspectiva y Experiencias de Prácticas en Solla S.A

Por:

Yeferson Agudelo León

Cooperador:

Asesor:

Gustavo Adolfo Álvarez

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Negocios Internacionales

Medellín

2024 2

Tabla de Contenido

Glosario	5
Resumen Ejecutivo	8
Abstract	9
Introducción.....	10
1. Antecedentes.....	12
2. Empresa Objeto de la Práctica.....	16
2.1 Objeto Social.....	16
2.2 Misión.....	16
2.3 Visión.....	17
2.4 Valores Corporativos	17
2.5 Objetivos Estratégicos	17
2.6 Rol Comercial	18
3. Agencia Objeto de la Práctica	19
3.1 Cargo Desempeñado.....	19
3.2 Perfil del Cargo	19
3.3 Objetivo del Cargo	19
3.4 Funciones para Realizar.....	19
3.5 Relación con otros Cargos	20
3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo	21

3.7	Condiciones de Trabajo.....	22
3.8	Entrenamiento	23
3.9	Competencias	25
3.10	Responsabilidades	26
3.11	Deberes	26
3.12	Riesgos del Cargo	27
4.	Características de la Práctica	27
4.1	Justificación.....	27
4.2	Objetivo General	29
4.3	Objetivos Específicos	29
5.	Informe Ejecutivo.....	30
5.1	Corporación Favorita	30
5.2	GRUPO EL ROSADO.....	37
5.3	Propuesta de Valor o Plan de Mejora para la Agencia de Práctica	48
6.	Aportes a mi Formación Personal	51
6.	Aportes a mi Formación Profesional.....	53
8.	Conclusiones	54
9.	Recomendaciones.....	56
10.	Bibliografía y Webgrafía.....	58
12.	Anexos	59

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1. Historia	12
Ilustración 2. Logo	19
Ilustración 3. Área Comercial.....	31
Ilustración 4. Área Inmobiliaria.....	32
Ilustración 5. Área Industrial	33
Ilustración 6. Área de Servicios	34
Ilustración 7. Ámbito Internacional	35
Ilustración 8. Resultados de la Búsqueda	36
Ilustración 9. SUPERMAXI	37
Ilustración 10. Sitio Web	38
Ilustración 11. Líneas de Negocio.....	39
Ilustración 12. E-commerce.....	40
Ilustración 13. Logos.....	40
Ilustración 14. Sitio Web.	42
Ilustración 15. Marcas de Alimentos para Perros	43
Ilustración 16. Marca de Alimentos para Gatos.....	44
Ilustración 17. Productos de Supermercados en Ecuador	45
Ilustración 18. Marcas Referenciadas	46
Ilustración 19. Marcas Referenciadas (Gatos).....	47

Glosario

BL (Bill Of Lading): Documento que sirve como evidencia del contrato de transporte entre el expedidor y la naviera. Es emitido por la naviera o su agente y en él se hace constar que se ha recibido la mercancía para ser transportada al puerto de destino a bordo del buque indicado, y bajo las condiciones acordadas entre el vendedor y el comprador de la mercancía.

Booking: Corresponde a la reserva del embarque realizada por la compañía naviera luego de ser solicitada por el exportador o el intermediario, donde se confirma el espacio en la nave y las características de la carga.

CEDI: Se denomina Centro de Distribución al edificio, espacio o construcción logística diseñada para recibir y despachar diversas mercancías, cumpliendo la función de almacenarlas entre uno y otro proceso.

Comercio Exterior: El comercio exterior o comercio internacional se refiere al intercambio de bienes y servicios entre diferentes países de economías abiertas a través de la compraventa, sea esta bajo una misma divisa o entre diferentes adaptadas al cambio.

Contenedor: Unidad apropiada para embarcar o almacenar carga en unidades, que separan y protegen su contenido permitiendo su transporte por mar o tierra.

ETA: Proviene del inglés Estimated Time Of Arrival, lo que traducido sería Tiempo Estimado de Llegada, este tiempo hace referencia a la fecha y hora en la que posiblemente el vehículo que transporta la mercancía llegará a su destino.

ETD: Proviene del inglés Estimated Time of Departure, hace referencia al tiempo estimado en la que un equipo de transporte será despachado desde un punto hacia su siguiente destino.

Exportación: Una exportación es por tanto una salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior. El envío puede concretarse por distintas vías de transporte, ya sea terrestre, marítimo o aéreo. Incluso puede tratarse de una exportación de servicios que no implique el envío de algo físico.

Flete: Es el costo de efectuar el transporte marítimo de un puerto a otro.

Gestión Logística: Es el proceso de planificación, implementación y control del flujo y almacenamiento eficiente y económico de la carga, así como de la información asociada.

Hipermercado: Un hipermercado es un establecimiento de autoservicio donde se venden productos al por menor, y cuya superficie es superior a los 2500 metros cuadrados.

Investigación de Mercado: La investigación de mercados es una herramienta que utiliza medios científicos y prácticos para la recopilación de datos, los cuales, tras ser analizados e interpretados, se suministran a una empresa para que, con su aplicación, mejore el proceso de toma de decisiones.

Naviera: son compañías dedicadas al transporte marítimo. Son aquellas empresas que cuentan con toda la infraestructura y el personal necesario para llevar a cabo el traslado de mercancías por vía marítima a través de buques de carga. Los buques de carga o buques portacontenedores son esenciales en el comercio internacional ya que permiten el movimiento de la economía global.

Pallet: Soporte de madera o plástico destinado a facilitar el almacén (manual o automatizado) o transporte (nacional o internacional y por cualquier medio) de mercancías.

Planta de Producción: Una planta de producción industrial es una fábrica donde se elaboran productos. Sus instalaciones disponen de todos los medios necesarios para desarrollar el proceso de fabricación. Gestionar su seguridad es un desafío para sus responsables, que deben equilibrar necesidades de fabricación y riesgos del personal.

SAP: El Sistema SAP o “Systems, Applications, Products in Data Processing”, es un Sistema informático que le permite a las empresas administrar sus recursos humanos, financieros-contables, productivos, logísticos y más, las principales empresas del mundo utilizan SAP para gestionar de una manera exitosa todas las fases de sus modelos de negocios.

Suele estar sujeto a trámites (burocráticos, de registro, entre otros), regulaciones en materia de control de producto (de seguridad, sanidad, etc.), así como de tributarios (impuestos, tasas u otros).

Transporte: Hablar de transporte en logística es hablar del movimiento de la carga en todos sus modos: aéreo, marítimo y terrestre, mediante los cuales se trasladan insumos, materias primas y productos terminados de un punto a otro según la planificación de la demanda.

Zarpe: Salida definitiva de una embarcación del sitio en el que estaba atracada, abordada o fondeada.

Resumen Ejecutivo

El presente informe busca comprender las vivencias y experiencias adquiridas durante las prácticas empresariales en la organización Solla, con el objetivo de destacar cómo estas pueden contribuir al fortalecimiento y crecimiento profesional del estudiante. Además, se detallan de manera visual las labores, deberes y responsabilidades que un estudiante asume dentro de una empresa, subrayando la importancia de rediseñar el pensum académico para satisfacer las necesidades reales de los estudiantes en su transición hacia la vida profesional.

Este informe está acompañado de imágenes que permiten al lector observar el proceso que se realizó del objetivo principal del informe, y está escrito de una forma detallada para su mayor comprensión. El informe permitió que aplicar varias de los conocimientos que fueron impartidos teóricamente en la universidad, y la empresa entrego como reconocimiento la experticia de lo profesional que se lleva a cabo los procesos.

Abstract

This report seeks to understand the experiences acquired during the business internships at the Solla organization, with the objective of highlighting how these can contribute to the strengthening and professional growth of the student. In addition, it details in a visual way the tasks, duties and responsibilities that a student assumes within a company, highlighting the importance of redesigning the academic curriculum to meet the real needs of students in their transition to professional life.

This report is accompanied by images that allow the reader to observe the process of the main objective of the work and is written in a detailed way for a better understanding. The report allowed to apply several of the knowledge that were taught theoretically at the university, and the company delivered as recognition of the expertise of the professional that carried out the processes.

Introducción

En el apoyo como practicante de la empresa Solla, me llevo ganar experiencia muy fructífera, a poner en práctica mis conocimientos adquiridos durante la etapa teórica, además ,colaborar en el proceso de la investigación de un mercado en específico en el país Ecuador, donde el objetivo principal y su alcance es analizar los hipermercados principales de allí, enfocándonos en los productos alimenticios secos para mascotas principalmente gatos y perros, dando enfoque mayormente a lo factores como el precio y su categoría.

Observaremos en este informe como se desarrolla todo un proceso de aprendizaje dentro del área de negocios internacionales en esta empresa, como los estudiantes van agilizando cada una de las funciones que le son definidas, el tiempo que se le dedica por parte de la estructura organizacional y lo agentes directos e indirectos con los que se debe relacionar a la hora de solucionar los problemas del día. También se leerá el como se le fue definida la función de apoyar al jefe directo con el objetivo principal que fue la investigación del mercado ecuatoriano.

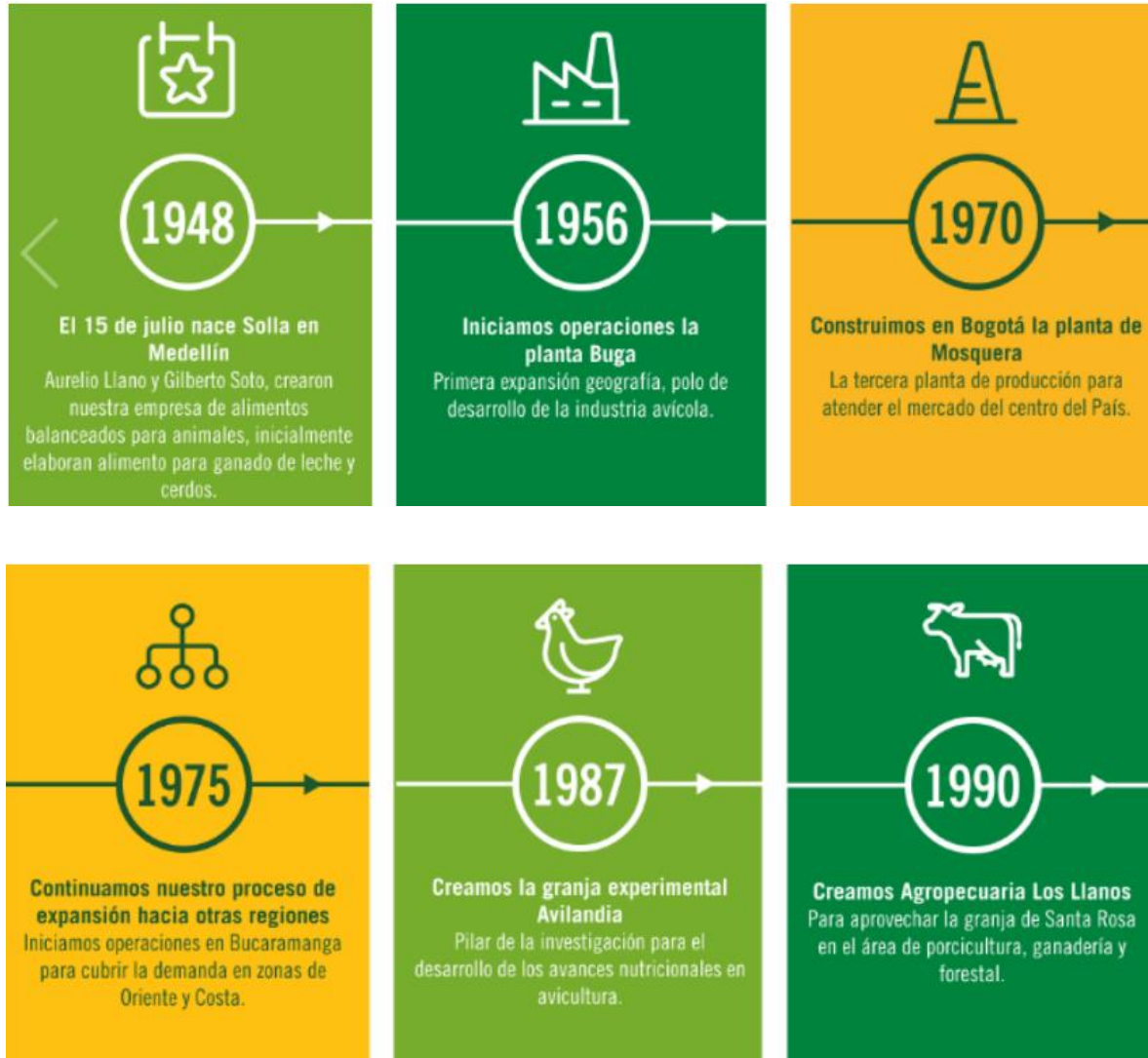
El proyecto finalizaría con éxito, a pesar de las restricciones que dentro de las políticas tiene la empresa Solla para dar información a personal reciente que llega a la organización, se me permitió conocer gran parte de como se llevo a cabo a negociación para poner el producto en el mercado ecuatoriano, detallamos la parte que se nos permitió en este trabajo. El apoyo que logre dar fue de gran valor, se cumplieron los tiempos y funciones que se establecieron.

Este informe es el resultado de un trabajo colaborativo donde el objetivo detrás de todo es el aprendizaje de la persona que llega aprender, es la superación de las expectativas de todo un grupo de trabajo sobre lo que se llega hacer y aportar. Seguirá siendo por siempre un aporte

muy significativo lo que las empresas hacen con los practicantes, darles esa oportunidad de una experiencia que da riqueza profesional y académica a su vida.

1. Antecedentes

Ilustración 1. Historia





1993

Creamos Genética Porcina
Una alianza de Solla con Dekalb, para el desarrollo de Granjas Núcleos y Granjas Multiplicadoras.



1997

Creamos Balanceados del Cauca "BADELCA"
Compañía aliada de Solla y destinada a la elaboración de premezclas vitamínicas y minerales.



2001

Investigación y Tecnología crea nuestra página web "www.solla.com"
Para estar conectados permanentemente con los clientes y con el mundo.



2003

Iniciamos operaciones en nuestro centro de investigaciones El Canil
Pilar de investigación para el desarrollo de la nutrición animal.



2004

Nace Transgraneles
Nuestra empresa de apoyo logístico para Solla.



2007

Nos aliamos con Agrinal
Buscando la expansión comercial nacional y sinergia en costos.



2009

Nos aliamos con Newshaw Choice Genetics
Empresa de genética porcina, con el objetivo de multiplicar y ser sus representantes en Colombia y algunos países de la región.



2009

Ampliamos la granja porcina Betania
Incrementamos en un 400% el número de hembras, para albergar los animales a nivel de núcleo GGP.



2009

Creamos la granja experimental de ganadería
Pilar de la investigación para avances nutricionales aplicados al ganado de leche.



2010

Realizamos tres importaciones de pie de cría de USA
Produjimos los primeros animales de esta genética en Colombia.



2010

Newshaw fue adquirida por el Grupo Frances Grimaud
Segunda mayor empresa a nivel mundial en genética multiespecie.



2011

Newshaw adquirió la genética francesa PEN-AR-LAN
Cambió su nombre a "Choice Genetics"



2011

Modernizamos las plantas de Bello y Mosquera
Con una reconversión fabril y tecnológica.



2011

Implementamos el SAP ERP
Un sistema de informe para la Organización.



2011

Fusionamos nuestras empresas BADELCA, Proinsa y Agropecuaria los Llanos
Siendo la sociedad absorbente Solla.



2012

Reconversión fabril y tecnológica de la planta de Buga
Implementación del programa ASTRANS para Transgraneles. Instalación del sistema de inteligencia de negocio para monitorear el mercado y tomar decisiones.



2013

Entramos al negocio de proteína animal para consumo humano en alianza con Distraves y Pollos del Galpón
Construimos la nueva planta mascotas Buga con tecnología de punta.



2015

Reconocimiento a Solla
Fuimos reconocidos con el Premio Colombiano a la Calidad e Innovación en la Gestión.



2016

Aperturas

Inauguramos el nuevo Canil. Nos aliamos con Pigknows



2017

Iniciamos exportaciones a Puerto Rico

Recibimos certificación del Canil por Colciencias y de la planta Buga por Buenas Prácticas Acuícolas.

70 años

2018

Conmemoramos la historia de Solla en el mercado

70 años nutriendo el progreso de nuestro país. Implementamos el sistema SAP en Distraves.



2019

Hicimos el lanzamiento de la marca "Lucky"

Implementamos el SAP en SPG
Nutrisolla fue reconocido como grupo de investigación categoría A por Colciencias.



2020

Porkcolombia confiere a nuestras granjas de porcicultura la categoría ORO

Obtuvimos Premio Nacional a las Exportaciones.



2021

Implementamos el sistema de gestión WMS en el CEDI Bello.



2021

Nos hicimos Data Driven

Optimizamos la toma de decisiones basados en la Gestión de Datos.



2021

Consolidamos la nueva estructura comercial



2021

Dimos apertura al mercado en Aruba



Fuente: <https://www.solla.com/sobre-solla/#>

2. Empresa Objeto de la Práctica

2.1 Objeto Social

El objeto social de la Organización Solla es la producción y comercialización de productos y servicios del sector alimenticio, enfocados en la nutrición animal y vegetal, así como el desarrollo y promoción de tecnologías sostenibles para la producción agropecuaria .

2.2 Misión

Nuestra misión es contribuir al bienestar animal y al desarrollo sostenible de la industria agropecuaria, ofreciendo productos de alta calidad y soluciones innovadoras que satisfagan las necesidades de nuestros clientes y promuevan la salud y nutrición animal.

2.3 Visión

Ser reconocida como líder en el mercado agropecuario, destacándonos por la excelencia en nuestros productos, el compromiso con la sostenibilidad y el apoyo a la producción responsable y eficiente.

2.4 Valores Corporativos

Respeto: Es comprender las formas de pensar, actuar y sentir de los demás, aunque sean

Lealtad: Es el compromiso de defender lo que creemos y en quienes creemos. Se trata de tener coherencia entre nuestras palabras y nuestras acciones. Es ser honestos con la Organización al interior y al exterior de ella.

Humildad: Es la capacidad de aceptar que no poseemos todo el conocimiento y que debemos crear redes efectivas para construirlo.

Creatividad: Es la búsqueda permanente de acciones que permitan a partir del ingenio, mejorar, generar nuevas ideas y cambiar la manera de hacer las cosas, para lograr y superar los objetivos propuestos.

Actitud de Servicio: Es la disposición permanente para colaborar a las demás personas, al interior y al exterior de la Organización cuando así lo requieran, sin distinción alguna y con amabilidad.

2.5 Objetivos Estratégicos

Los principales objetivos estratégicos de la Organización Solla son:

Crecimiento Sostenible: Expandir nuestras operaciones de manera responsable,

considerando el impacto ambiental y social.

Innovación y Desarrollo Tecnológico: Impulsar la investigación y el desarrollo de

tecnologías avanzadas para mejorar la producción agropecuaria.

Eficiencia Operativa: Optimizar nuestros procesos productivos para aumentar la

productividad y reducir costos.

Fidelización de Clientes: Mantener relaciones cercanas y duraderas con nuestros clientes,

ofreciendo productos y servicios de calidad y valor agregado.

Responsabilidad Social y Ambiental: Contribuir positivamente al desarrollo de las

comunidades donde operamos y minimizar nuestro impacto ambiental.

2.6 Rol Comercial

El rol comercial de la Organización Solla se basa en establecer relaciones sólidas con nuestros clientes, ofreciendo soluciones personalizadas y de calidad que atiendan sus necesidades específicas. Nos enfocamos en brindar un servicio de atención al cliente excepcional, suministrar información clara y oportuna sobre nuestros productos y apoyar a nuestros clientes en el logro de sus objetivos en el sector agropecuario.

3. Agencia Objeto de la Práctica

Ilustración 2. Logo



Fuente:

3.1 Cargo Desempeñado

Aprendiz de Negocios Internacionales

3.2 Perfil del Cargo

El perfil del estudiante que requerimos es: Estudiante de Negocios Internacionales, alto manejo de inglés y excel avanzado.

3.3 Objetivo del Cargo

Apoyar al área de negocios internacionales en las tareas que adelanta de cara al posicionamiento de las marcas y sus productos a nivel internacional

3.4 Funciones para Realizar

Apoyar al área de negocios internacionales y mercadeo en la elaboración de reportes en excel.

Soportar al área de negocios internacionales en la construcción de estudios de mercados.

Seguimiento al proceso logístico de exportación.

Ayudar al área de mercadeo y negocios internacionales en la revisión de empaques asegurando el cumplimiento de parámetros nacionales e internacionales (manejo de inglés).

Llevar control de envío de muestras sin valor comercial a nivel internacional.

Apoyar la labor de envíos y almacenamiento de material POP.

Las demás funciones que le sean designadas por las áreas de mercadeo y negocios internacionales

3.5 Relación con otros Cargos

Desde el cargo de Aprendiz de Negocios Internacionales y el área en general nos relacionamos con otros cargos o áreas como lo son:

El equipo de COMEX (comercio exterior) que se encargan de toda la parte logística de las exportaciones, ellos hacen la reserva con la naviera o el agente de carga, se encargan del booking, envían los documentos necesarios que requiere la aduana para que el contenedor entre en puerto.

El Equipo de tesorería el cual nos suministra cada viernes la cartera de los clientes actualizada, donde allí tomamos la información para nosotros actualizar el control de la cartera que llevamos con la cual se les hace el cobro a los clientes, y a esta misma área nosotros le suministramos una información llamada en SAP: “fecha valor”, que es la fecha en la que zarpa la motonave y esta fecha registrada en SAP, se verifica frente a la fecha del BL (Bill Of Lading), además esta área al fin de cada mes nos envía los movimientos totales de los clientes del exterior para nosotros verificar el valor COP de las facturas y así llevarlos a

un control que se llama “INFORME PARA ASEGURADORA”, y por ultimo a esta área se le solicita las liberaciones de los pedidos de los clientes cuando estos tienen facturas vencidas.

El CAD (Centro Documental) Área por medio de la cual se realizan los envíos de documentos, muestras gratis y elementos de poco volumen para otra Sede a nivel nacional o para enviar a los clientes en el extranjero, se llevan el elemento a enviar en el empaque optimo, con sus documentos requeridos (rotulo, carta de autorización y factura sin valor comercial) y allí se realiza el despacho.

Planta de producción en buga, tenemos el contacto con esta área porque allí es donde sale el producto terminado para la exportación, allí se hace el empaque, embalaje, gasificación, y cargue al contenedor en el cual será transportado.

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

En la realización de las prácticas en la organización Solla se requieren de herramientas físicas tales como un portátil y sus respectivos accesorios (cargador, audífonos y mouse, impresora) un celular corporativo, aplicaciones ofimáticas como lo son Excel, Word, power point, También usamos herramientas intangibles como SAP, adicional a esto contamos con las páginas web de las Navieras de donde extraemos la información de los bookings de las exportaciones que se realizan y el uso de teams para la comunicación con los clientes internos, adicional usamos la página de SIICEX (Sistema Integral de Información de Comercio Exterior) para analizar movimiento de comercio exterior del país y los de interés, usamos páginas web de diferentes canales de distribución para realizar investigaciones de la competencia.

Realizamos envíos documentales y paquetes con muestras gratis y material P.O.P de un volumen moderado y para ello usamos cajas, vinipel, cinta, bisturí, papel reutilizado, sobres de manila, y las páginas de las transportadoras para realizar el rastreo de las guías.

3.7 Condiciones de Trabajo

Las condiciones de trabajo en la empresa Solla, están dadas para el bienestar de los colaboradores, tanto en los edificios administrativos, como en las plantas, las granjas, CEDIS y la zona de restaurante. La empresa abre la posibilidad a sus trabajadores de tener un horario flexible que permite a estos escoger su preferencia, comprende desde las 6:30 am a las 4:00 pm o 7:30 am a 5:15 pm, de lunes a viernes. Esto facilita continuar con el proceso formativo en la universidad y tener los fines de semana para las demás actividades personales. Cuentas con un espacio físico acorde a las funciones que debemos realizar, contamos con nuestras sillas, nuestro escritorio, una iluminación excelente, unos equipos de cómputo que nos permite hacer las tareas del diario, una conexión a internet buena.

El área de mercadeo cuenta con una bodega donde se encuentra un material p.o.p tanto para los clientes, puntos de venta y eventos empresariales, además tienen algunos souvenirs que entregan a los socios, accionistas y clientes, este lugar está en el exterior del edificio comercial, esta bodega es regular por su tamaño de espacio, son demasiados elementos para el lugar reducido.

El CEDI está condicionado para tener espacios amplios donde se puede caminar con tranquilidad y también para el paso del montacargas que cargan y descargan los pallets con el producto, esta sectorizado y organizado en arrumes de estibas y en estanterías.

Cuenta con un restaurante cómodo, amplio, con excelente iluminación, sillas cómodas, haciéndolo de un espacio de despeje para tener un almuerzo cómodo y tranquilo.

3.8 Entrenamiento

El tiempo intensivo a dedicación de entrenamiento fueron 10 días hábiles (2 semanas), sin embargo, a medida que avanza el tiempo el entrenamiento sigue intacto, cada día aprendiendo, cada día enseñándome nuevas cosas, al pasar alrededor de un mes me enseñaron otras herramientas, otros controles porque no fue una saturación de información desde el principio, aún a hoy a tres meses que llevo en esta compañía, me siguen enseñando procesos nuevos.

La persona que me capacitó al principio de las prácticas se llama Mateo, es el practicante que estaba anteriormente en el cargo, él ya está vinculado con la compañía. Las otras dos personas que me han capacitado han sido Ana Karina que es mi jefe y Kissys mi otra compañera, ellas dos son mi equipo principal de trabajo.

Me capacitaron en temas específicos como lo son:

Control de las exportaciones a partir de la creación de las proformas para los clientes.

Aprendizaje en manejo de las páginas web de las diferentes navieras con las que Solla trabaja: Maersk, Hapag Lloyd, One, CMA CMG, Expeditors. ¿con qué finalidad?, porque en estas páginas se visualizan las fechas de salidas de las motonaves, las fechas tentativas de la llegada del buque a puerto destino, cotizaciones y rastreo de los bookings que se tienen de las exportaciones.

Manejo del control de la cartera de los clientes, control donde vamos llevando el conteo de días de las facturas, se adjuntan las nuevas, se eliminan las ya pagadas, y le damos el seguimiento al cupo que tiene el cliente y los pedidos que se van a facturar.

Realización de informe para el DANE, esto se realiza sacando el 70% de los productos más vendidos del mes directamente anterior y colocándole el precio por tonelada.

Control de la fecha valor: Esto es un control que se realiza a la fecha del zarpe de la motonave, esta fecha debe coincidir con la fecha del BL, esto se realiza con la finalidad de obtener la fecha exacta en que empieza el conteo de días de vencimiento de la factura del cliente.

Control DIAN: es un control en el cual se lleva el registro de las exportaciones y el número del DEX correspondiente, Le añadimos el valor de la factura en dólares y pesos, y este es enviado al área de tesorería para la revisión frente al informe que la DIAN le envía a la organización. Además, con estos DEX, se hace la revisión del Plan Vallejo ya que muchos de los productos que se exportan aplican para esta compensación.

Manejo de SAP para la realización de pedidos de muestras gratis de los productos para enviarlos a los clientes, revisión de los pedidos para cambios que se dan en valores y fechas durante el proceso de la exportación.

Manejo y control del cuadro de cotizaciones que se tienen con los agentes aduaneros y navieras, mantener actualizado los costos mes a mes para conocer cuál será la mejor opción para nuestras exportaciones.

Realizar las reclamaciones acá una de las navieras dado el caso de que las cargas se han roleadas en el puerto de origen, recuperando así el sobrecosto que se genera en la ejecución del proceso.

Solicitar a la página del ICA los certificados de libre venta de los productos que se exportan con las debidas especificaciones según el país de destino.

3.9 Competencias

Se debe de tener una habilidad como mínima en Excel intermedio, dado que la mayor parte del tiempo de tu día a día lo pasas organizando controles de las exportaciones, cuadros que ya están formulados y debes comprender de donde sale cada dato que se encuentra allí y su importancia con los demás.

Una actitud positiva y enérgica es fundamental para iniciar tus funciones, planeas en la mañana unas tareas y el área donde estoy te lleva a tomar otro rumbo, los negocios y la logística tienen su afán cada día. Pero esto también ha de ayudar para aportar al equipo cuando requiere de actividades urgentes.

Buenas escucha y retentiva: Es un área que tiene muchas tareas al día y debes estar muy atento a las novedades que suceden cada día, te conviertes en el apoyo para tu equipo, tomas nota, tienes los datos de las exportaciones actualizados porque en cualquier momento son solicitados por tu área o externas.

Tener habilidad en comunicación asertiva, debes de exponer tus ideas, lo que se te pregunta, lo que deseas expresar a tu equipo con claridad para la comprensión de todos.

Agilidad a la hora de manejar las páginas web de las navieras, dado que en esas se realizan el seguimiento a las cargas, cotizaciones, visualización de itinerarios, entre otros.

3.10 Responsabilidades

La creación de las proformas de las exportaciones es una prioridad dentro del equipo, esto dado, que cuando las órdenes de compra o pedidos llegan entre el lunes y martes deben montarse en el menor tiempo posible en SAP para la programación de la producción, dado que los miércoles se realiza esta programación, de lo contrario se debe esperar hasta el próximo miércoles y este tiempo que se pierde es fundamental para la operación y los tiempos logísticos.

Mantener al orden del día cada uno de los informes que se llevan del control de las exportaciones, tener actualizadas las fechas de la facturación y el zarpe de las motonaves, ya que esta información ayuda a tomar decisiones e informar al cliente sobre su carga y los retrasos que se puedan presentar.

A la hora de que se necesiten actualizaciones de registros de marca o algún documento importante en el exterior, se debe realizar los envíos de este de manera ágil y segura.

3.11 Deberes

Tener habilidad para empacar una caja de manera que el contenido no se mueva y este bien protegido con las herramientas e insumos que se le entregan en el área.

Solicitar a los agentes de carga y naviera con los que trabaja Solla, las cotizaciones de las rutas de los países a los cuales exporta la empresa. Debemos brindarla la información completa del contenedor a despachar.

Por el sistema de horarios que tiene Solla, el practicante se queda solo en la oficina dos semanas, en estos tiempos, debe apoyar con la solicitud de firmas en documentos, la impresiones, los despachos, recibo de material P.O.P.

3.12 Riesgos del Cargo

Prohibido el consumo de sustancia psicoactivas y alcohol, y fumar fuera de la zona autorizada.

El no cumplimiento con el código de ética.

Compartir información confidencial sin autorización.

Incumplimiento con el horario laboral sin justa causa.

No ejecutar las responsabilidades y deberes encomendadas por la organización.

4. Características de la Práctica

4.1 Justificación

Tengo dos miradas para la realización de las prácticas empresariales y su impacto sobre el estudiante: está el estudiante que durante su carrera ya realiza una labor formal en una empresa, sea realizando actividades las cuales están alineadas a su carrera u otra laboral la cual le sirve es para ganar experiencia y sustentar sus gastos en la vida. Es estudiante ya cuenta con una experiencia laboral que le permite una adaptabilidad más rápida en la empresa donde realizará sus prácticas, dicha experiencia le permite un reconocimiento previo de cómo funciona una empresa no solo en sus procesos y actividades a la cual se dedica sino el entorno social y cómo se debe comportar en el lugar y espacio donde se encuentra. Cuando

has trabajado en otras empresas y llegas al lugar de tus prácticas, así hayas realizado labores en una actividad económica mucho más diferente a la cual vas a realizar, tienes un panorama más amplio y una mente más entrenada para la resolución de los problemas desde diferentes ámbitos y diferentes espacios, además de ello puedes ayudar y contribuir a las actividades que son extras a las funciones principales para las cuales fuiste contratado, no quiere decir que el estudiante sin experiencia no lo logre hacer, pero para el estudiante que tiene experiencia se le hace más fácil realizar dicha labor y para el jefe inmediato es una carga menos dado que su esfuerzo en enseñar no toma tiempo de más.

La segunda mirada es sobre aquel estudiante el cual en toda su carrera únicamente se ha dedicado a estudiar, para este, las prácticas son un mundo completamente nuevo, que a pesar de qué va a entrar en un tema semejante a lo estudiado, el mundo laboral muestra la realidad de lo que teóricamente vemos en la Universidad, el mundo laboral le demostrará qué estudiar es únicamente las simples bases para la realidad de cómo se mueven los negocios internacionales. Cuando estudiamos no tenemos las habilidades y fortalezas para la resolución de los problemas que se presentan cada día, añadió esto los conflictos que se presentan en x empresa no son los mismos conflictos que sé que se pueden presentar en la empresa llegue. Los aportes para este estudiante sin experiencia laboral son muy enriquecedora, especial, para vivirla a un 100%. Para el jefe inmediato de este estudiante es un reto dado que más allá de impartirle su conocimiento en las actividades y funciones para las cuales fue contratado, debe enseñar esas habilidades y fortalezas que son requeridas en el mundo laboral, esas habilidades blandas, la forma en que se relacionan con las demás áreas, con las demás personas, y ese saber qué más allá del esfuerzo que debe hacer el estudiante, es está en sus manos, que termine sus prácticas con una experiencia positiva y salga preparado

para ejercer la labor de una manera más independiente dentro de la misma compañía o en otras compañías.

Por último para ambas miradas que acabo de mencionar cabe resaltar que ambas disfrutan de las mismas beneficios en materia de: reconocimiento del mundo de los negocios internacionales, cómo funcionan los procesos logísticos en el comercio exterior, el empezar a crear redes de amigos y conocidos que han estudiado lo mismo que tú y que pueden aportarte todo el conocimiento que ellos tienen para así usted ir creando su propio criterio en el momento de realizar funciones y actividades, pero además cuando se te presentan no es oportunidades laborales. Para los dos panoramas constituyen un reto en el que cada día, si pones de tu empeño, vas a aprender mucho más. Esta actividad económica, como lo son las exportaciones y las importaciones, son actividades que no paran, son actividades que mueven el mundo, cada día traen algo nuevo y por ello es mantenerte en el margen y actualizado con todo tipo de decretos, de leyes, entre otros.

4.2 Objetivo General

Describir las labores realizadas en el área de comercio exterior y mercadeo de Solla.

4.3 Objetivos Específicos

Investigar que almacenes y/o hipermercados se encuentran en Ecuador, principalmente en las ciudades principales y además cuenten con alimentos para mascotas como perros y gatos.

Seleccionar de los almacenes y/o hipermercados encontrados aquellos que cuenten con los criterios requeridos para realizar la investigación (que cuenten con catálogo, imágenes y precios)

Realizar una canasta de precios llevando a una hoja de cálculo los productos alimenticios solidos para perros y gatos, con su imagen y precio, que cumplan con los criterios necesarios establecidos para la investigación.

Filtrar entre los productos premium y los productos de gama media y baja.

Establecer el precio que será el punto de comparación para tener una discriminación mas especifica de los productos y marcas con las que se entraría a competir

5. Informe Ejecutivo

Para el objetivo propuesto, comenzamos con la investigación de supermercados e hipermercados que se encuentran en las ciudades principales de Ecuador, dando como prioridad aquellos que cuentan con productos alimenticios solidos para mascotas como lo son perros y gatos. En esta búsqueda encontramos dos grupos empresariales los cuales cuentan con diferentes tiendas, estos dos grupos son:

5.1 Corporación Favorita

“Corporación Favorita es una empresa ecuatoriana que opera en seis países de América Latina. Basa su filosofía en la sostenibilidad, la mejora continua, la innovación y la resiliencia, buscando mejorar la calidad de vida de todos quienes se relaciona”

(Corporación Favorita, s.f.)

Este grupo empresarial cuenta con varios tipos de negocios, formatos y filiales, como lo es el área comercial, el área inmobiliaria, el área industrial y el área de servicios.

En el área comercial encontramos marcas o locales como lo son:

Supermaxi

Megamaxi

Aki

Dollar\$Tore

Super Saldos

Farma Ahorros

Cemaco

Romero

Ilustración 3. Área Comercial

Área comercial

Somos una empresa ecuatoriana que cree e invierte dentro y fuera de nuestro país. Nos desarrollamos en las áreas comercial, servicios, industrial e inmobiliaria, con presencia en Ecuador y 5 países de la región.



Fuente: <https://www.corporacionfavorita.com/marcas/area-comercial/>

En el área Inmobiliaria se encuentran centros comerciales como:

Multiplaza

Plaza Batán

Village Plaza

CityMall

Mall del Sol

Ilustración 4. Área Inmobiliaria

Área **inmobiliaria**

Somos una empresa ecuatoriana que cree e invierte dentro y fuera de nuestro país. Nos desarrollamos en las áreas comercial, servicios, industrial e inmobiliaria, con presencia en Ecuador y 5 países de la región.



Fuente: <https://www.corporacionfavorita.com/marcas/area-inmobiliaria/>

En el área industrial cuenta con fabrica y distribuidoras con las siguientes marcas:

Centro De Distribución Amaguaña

Pofasa

MaxiPan

Agropesa

Gira

Enermax

- La Reforma

Ilustración 5. Área Industrial

Área **industrial**

Somos una empresa ecuatoriana que cree e invierte dentro y fuera de nuestro país. Nos desarrollamos en las áreas comercial, servicios, industrial e inmobiliaria, con presencia en Ecuador y 5 países de la región.

CENTRO
DE DISTRIBUCIÓN
AMAGUAÑA

CENTRO
DE DISTRIBUCIÓN
GRUPO REY

**Maxipan**
Hecho como en casa

**Pofasa**

 **agropesa**

 **gira**

ENERMAX

HIDROSANBARTOLO

TATOO 

Fuente: <https://www.corporacionfavorita.com/marcas/area-industrial/>

En el área de servicios cuenta con productos de conectividad, pago, como lo son:

- C-TEC
- SHOP-IN
- Pagoplux
- Tipti
- Servimax

Ilustración 6. Área de Servicios

Área de **servicios**

Somos una empresa ecuatoriana que cree e invierte dentro y fuera de nuestro país. Nos desarrollamos en las áreas comercial, servicios, industrial e inmobiliaria, con presencia en Ecuador y 5 países de la región.



Fuente: <https://www.corporacionfavorita.com/marcas/area-de-servicios/>

Este es un grupo empresarial que nace en 1952 como la bodega La favorita en el centro de Quito, En 1957 inaugura Supermercados La favorita, primer autoservicio del país. En 1976 abre su capital al público e inicia su crecimiento y diversificación. En 1979 cambia el nombre a Supermaxi, como lo es actualmente el nombre de uno de sus negocios. En 2001 sufrió un

incendio en sus bodegas centrales e inauguran el Centro de Distribución de Amaguaña. En 2008 se convierte en Corporación Favorita y en los años siguientes introduce nuevos formatos de supermercados, incorpora otras empresas, algunas con actividades en 5 países de la región, en 2021 la empresa traslada su legado histórico de apoyo a causas sociales a Fundación Favorita.

“Corporación Favorita y sus filiales comerciales, industriales e inmobiliarias tienen presencia en todo el país. Sus diferentes líneas de negocio y formatos adaptan el modelo de oferta de productos, servicios y experiencias, a las realidades locales, según sus necesidades. En el ámbito internacional, las filiales de la Corporación tienen actividades en cinco países de la región, además de en Ecuador”. (Corporación Favorita, s.f.)

Ilustración 7. Ámbito Internacional




Fuente: <https://www.corporacionfavorita.com/>

Ilustración 8. Resultados de la Búsqueda


Supermaxi El Bosque [Cambiar](#) [SÚPER OFERTAS](#) [AFILIACIÓN](#) [BENEFICIOS](#) [CATÁLOGOS](#) [EMPRESA](#) [LOCALES](#) [PLAN EMPRESARIAL](#)

RESULTADOS DE BÚSQUEDA


Estos son todos los resultados para alimento para perros dentro de .



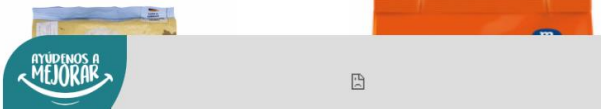
Alimento para perros de carne y vegetales supermaxi 15 kg



Alimento para perros con nutrientes supermaxi 4 kg



Alimento para perros longevidad, adultos 7+ purina 8 kg

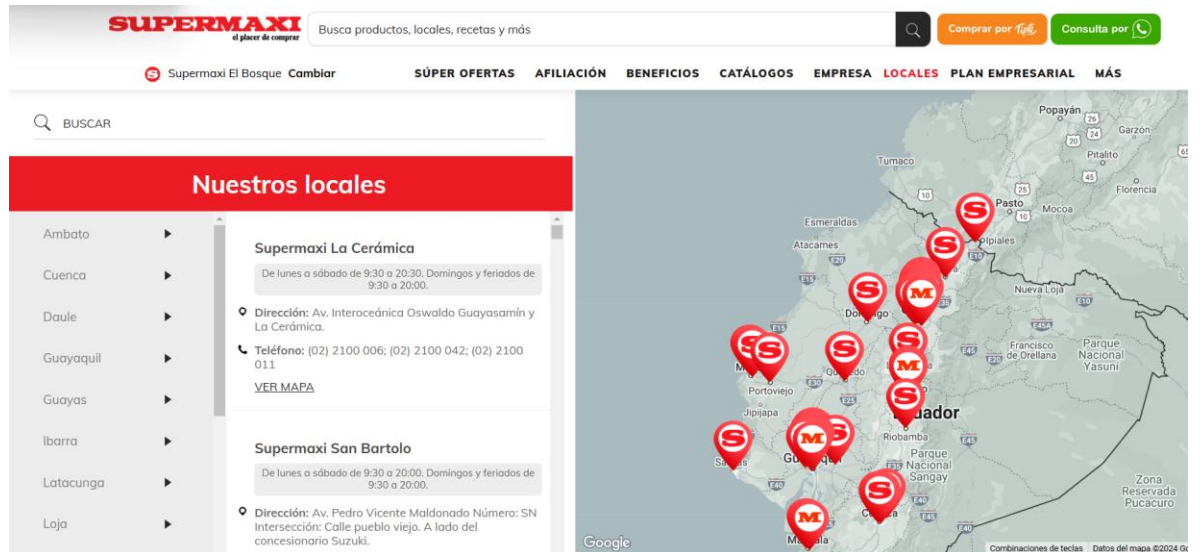




Fuente:

Esta cadena de supermercados cuenta con alrededor de 80 locales a nivel nacional, en diferentes ciudades del país como los son: cuenca, Ambato, Guayaquil, Quito, Guayas, Ibarra, Loja, porto viejo, milagro, entre otras.

Ilustración 9. SUPERMAXI



Fuente:

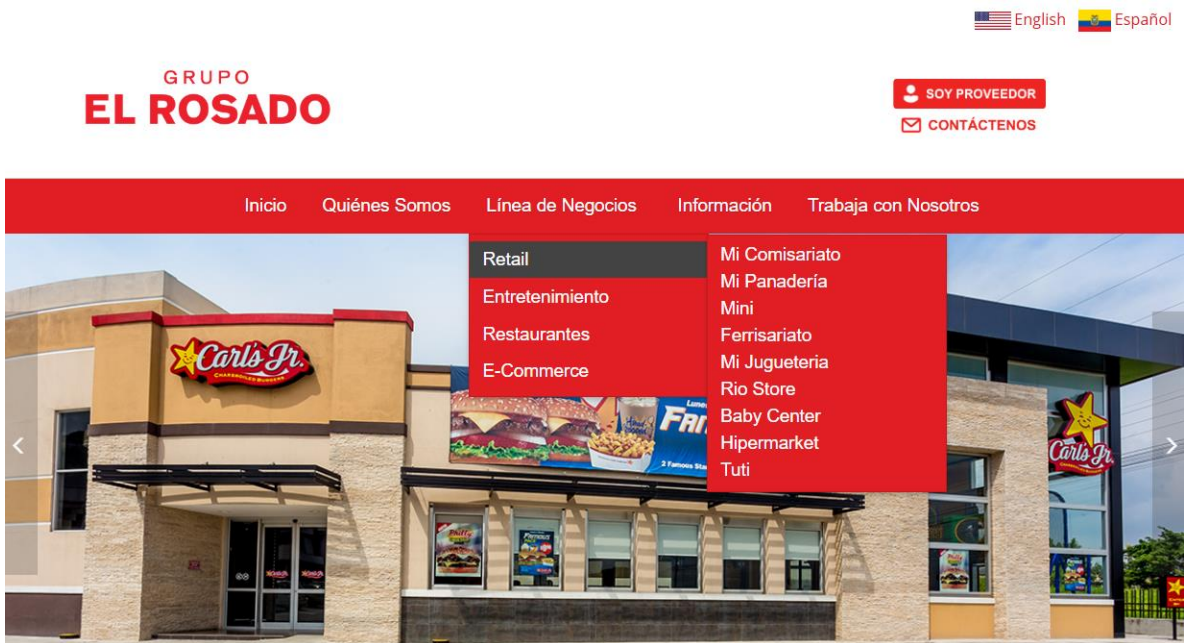
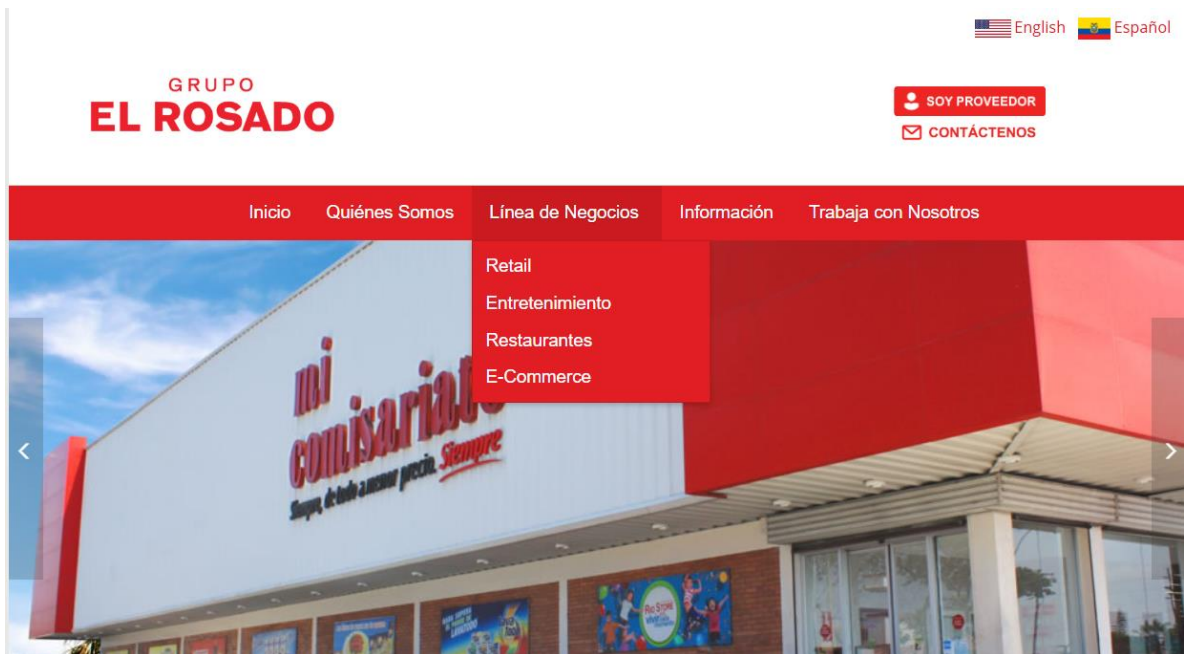
5.2 GRUPO EL ROSADO

“Corporación El Rosado es una de las empresas más importantes del Ecuador, además de ser también un ejemplo de innovación y desarrollo, genera miles de plazas de trabajo en sus actividades de diversos tipos. L corporación posee cadenas de supermercados y jugueterías, tiendas por departamentos, home centers, tiendas de música y video, distribuidos en las ciudades más importantes del país” (GRUPO EL ROSADO, s.f.)

Este grupo cuenta con diferentes líneas de negocio las cuales son:

Retail, donde encontramos marcas como: Mi comisariato, Mi panadería, Mini, Ferrisariato, Mi juguetería, Rio Store, baby center, Hiper Market, Tuti.

Ilustración 10. Sitio Web

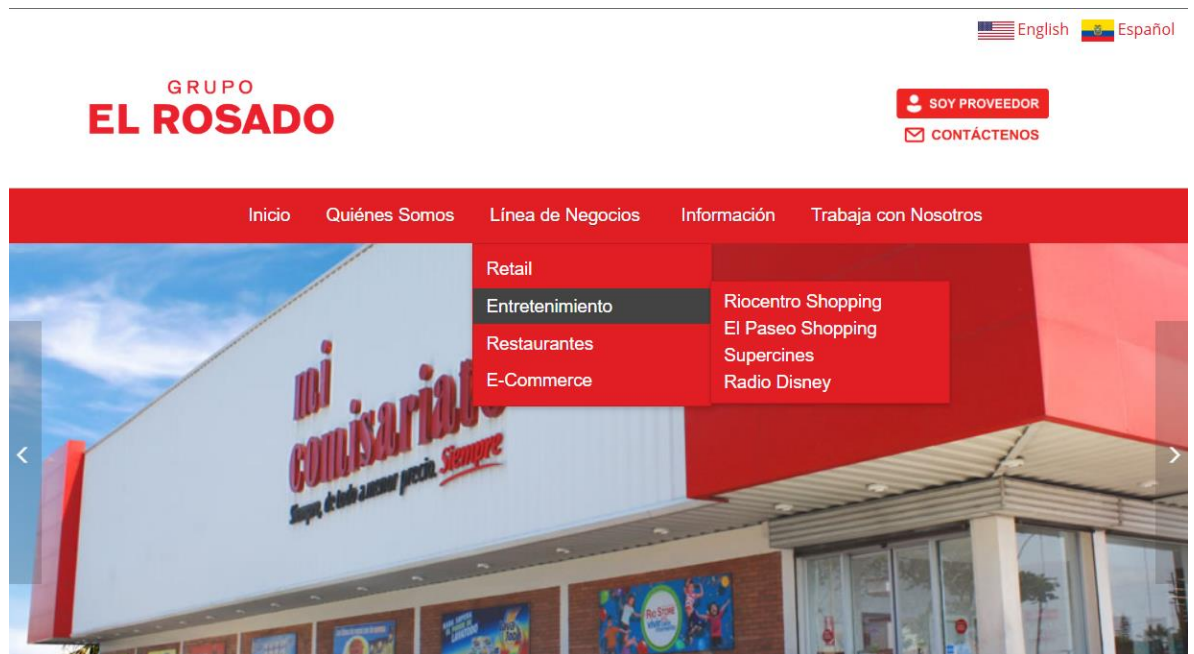


Fuente:

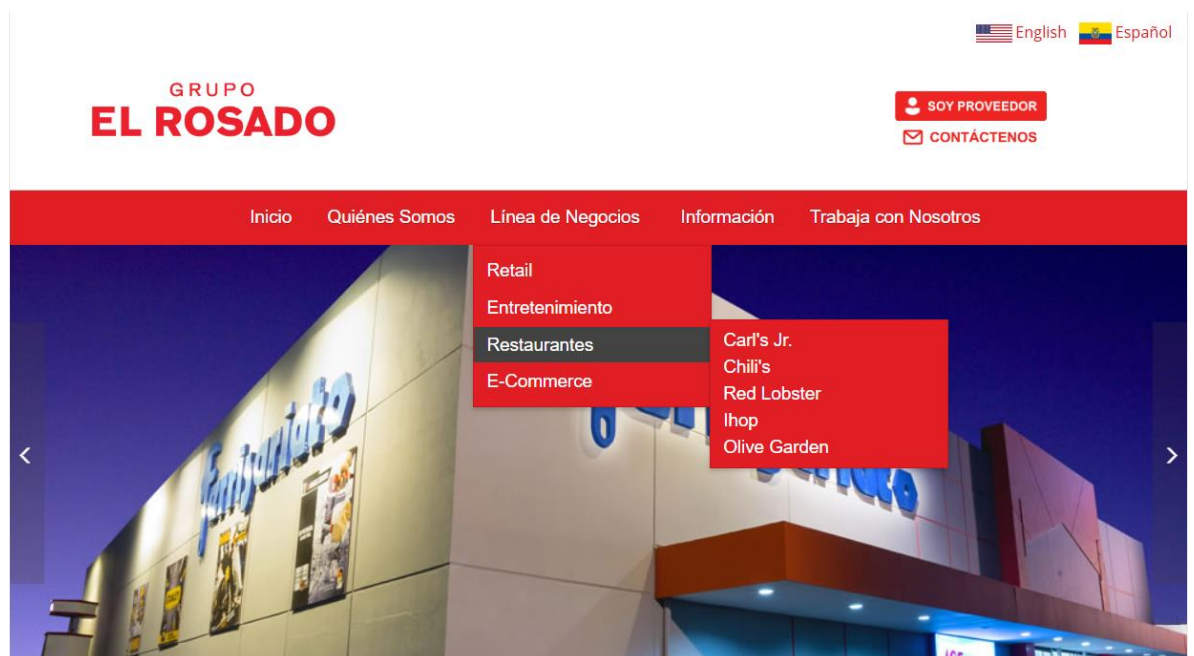
Entretenimiento, tanto visual, como auditivo e interactivo como lo es: RioCentro Shopping.

El paseo Shopping, Supercines y radio Disney

Ilustración 11. Líneas de Negocio



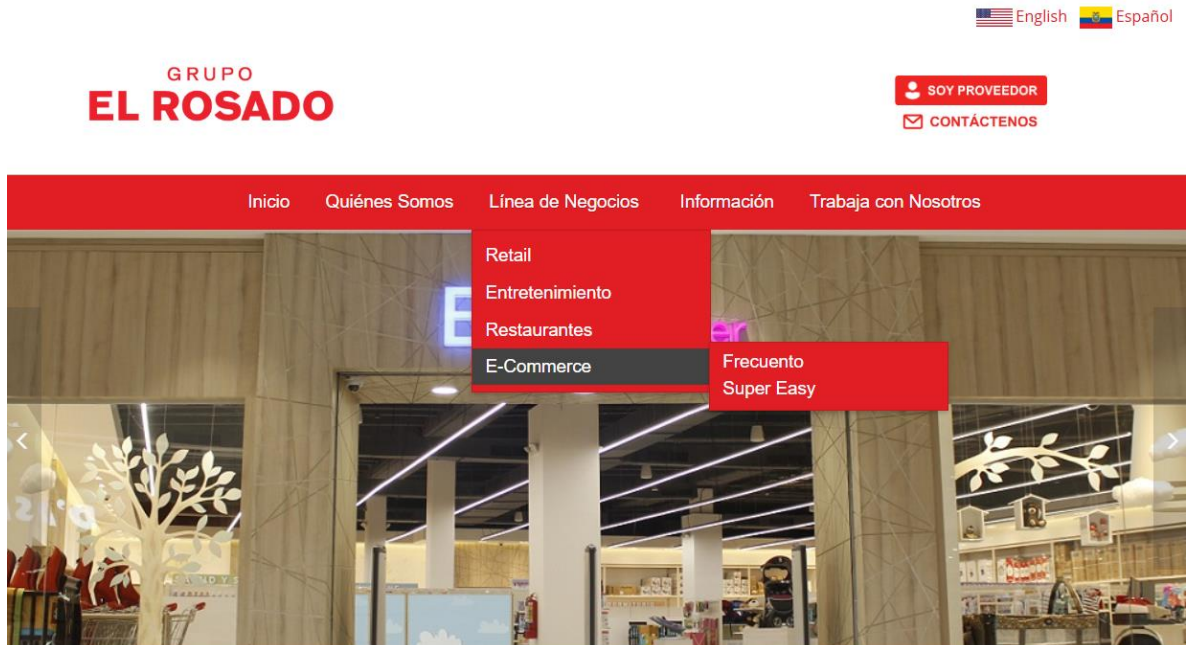
- Restaurantes, con marcas como: Carl's Jr, Chill's, Red Lobster, Ihop, Olive Garden



Fuente:

- Y, por último, este grupo también cuenta con servicio de E-Commerce con las siguientes marcas: frecuente y super Easy.

Ilustración 12. E-commerce



Fuente:

Logotipos de las marcas anteriormente mencionadas.

Ilustración 13. Logos



Fuente:

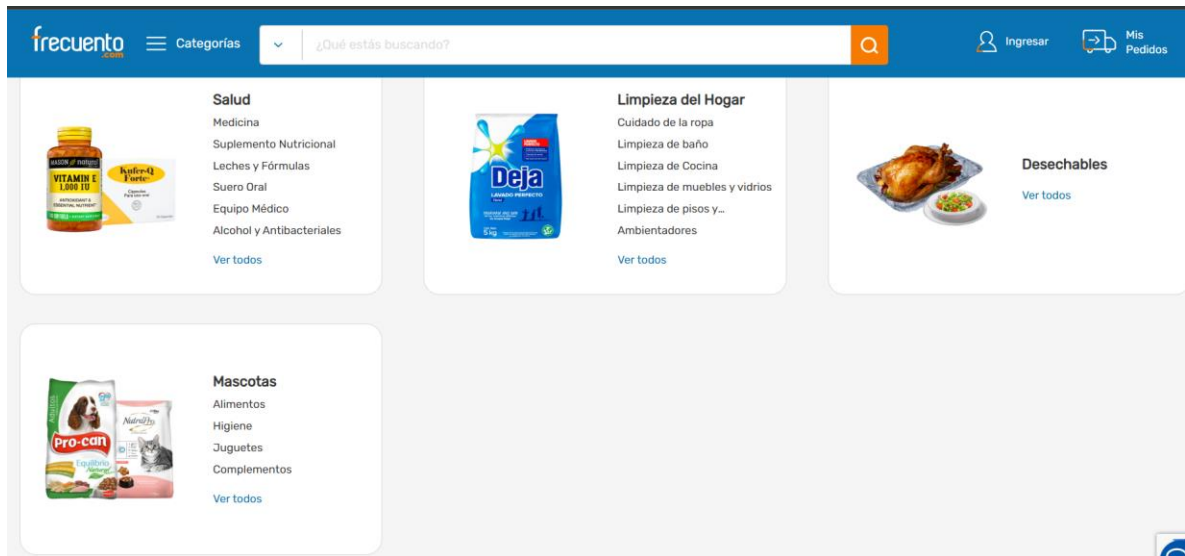
inició en 1936 cuando Alfredo Czarninski abrió una pequeña pastelería llamada "El Rosado", ubicada en el tradicional boulevard 9 de octubre. Don Alfredo Czarninski, hombre muy visionario, se adelantó a comprar un local para instalar un almacén de variedades que lo llamó "Importadora El Rosado". Meses después se desarrollaba los negocios de venta de víveres y artículos varios, nació por primera vez en Ecuador la modalidad de autoservicio en lo que se denominó Supermercados "El Rosado". Hoy en día Supermercados Mi Comisariato

Del otro grupo, la corporación El Rosado, se decidió que la marca seleccionada para esta investigación y análisis del mercado, estas serían:

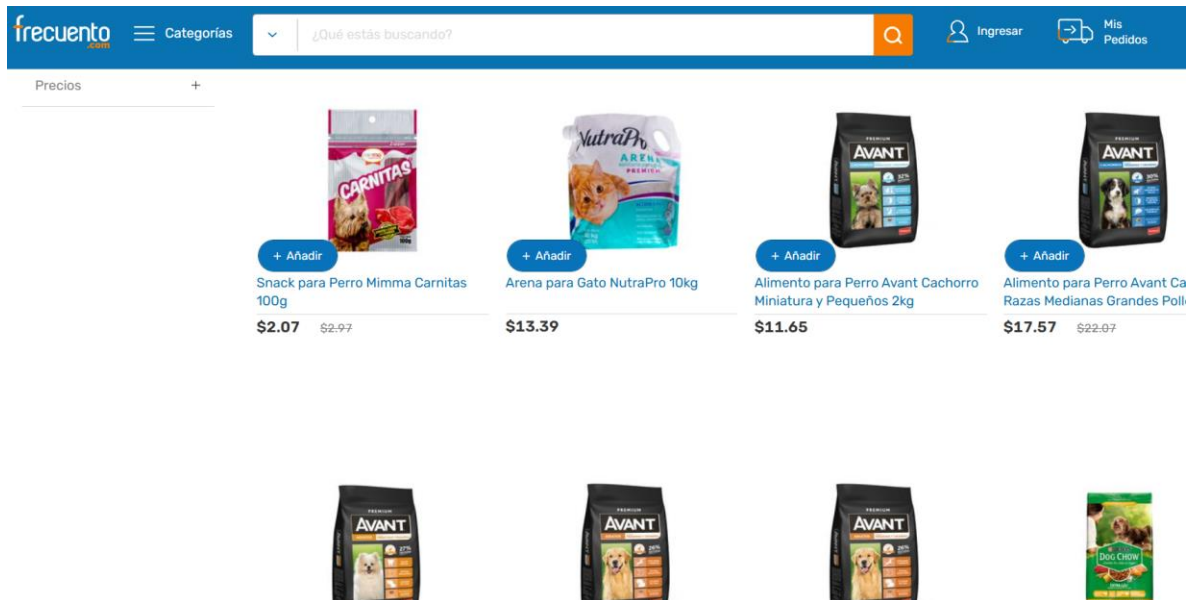
Mi Comisariato.

Una observación que se noto dentro de la investigación de este mercado es que las compras online se hacen a través de una página llamada FRECUENTO.COM, la cual también es una marca de este grupo empresarial.

Ilustración 14. Sitio Web.



Fuente: FRECUENTO.COM



Luego de realizar una revisión a cada una de las páginas de las marcas mencionadas de estos grupos empresariales, se le reviso el catálogo, una vista detallada de los precios y las marcas de alimento de mascotas que distribuían. Al realizar este filtro,

de la **corporación favorita**, realizamos una investigación más exhaustiva a la marca super mercado **SUPERMAXI**, el cual cuenta con categorías en su catálogo como lo son: abarrotes,alacena,alimentoscongelados,alimentosfrescos,automotriz,belleza ,carnaval , charcutería, cuidado personal ,deportes, diversión y entretenimiento, electrodomésticos, escolares y oficinas, ferretería, festividades año nuevo, higiene y cuidado personal, hogar, infantes, bebidas, lácteos, ropa, muebles, repostería y panadería, telecomunicaciones, y nuestro objetivo que son el alimento para mascotas. Allí encontramos marcas de alimentos para perros y gatos como lo son:

Ilustración 15. Marcas de Alimentos para Perros

ROYAL CANIN
PRO-CAN
MIMASKOT
PURINA DOG CHOW
PEDIGREE
CANIMENTOS
NUTRAPRO
BUEN CAN
SUPERMAXI
TASTE OF THE WILD
WELLNESS
AVANT
PURINA PRO PLAN

DOG STAR
HAPPY DOG
BEWI.DOG
ONE PURINA
AKI
PURE NATURE
LA ORIGINAL
BALANCAN

Fuente: Documento Excel trabajado internamente en la empresa.

Ilustración 16. Marca de Alimentos para Gatos

PRO-CAT
ROYAL CANIN
MIMASKOT
PURINA CAT CHOW
NUTRAPRO
WHISKAS
MICHU
ONE PURINA
PURINA PRO PLAN
WELLNESS
AKI
BALANCAT

SUPERMAXI
TASTE OF THE WILD
NITRITEC CAT
KITEKAT
CHIKI
CAT STAR
GATUCO

Ilustración 17. Productos de Supermercados en Ecuador

PRODUCTOS SUPERMERCADOS ECUADOR						
FOTO REFERENCIA	PRODUCTO	MARCA	CANTIDAD	ETAPA	REFERENCI	SUPERMAXI
	Perros Adultos Medianos Y Grandes, Pollo Y Carne PURINA	ONE PURINA	1	ADULTOS RMY RG	2 KG	21.11
	Perros Cachorros Todos Los Tamaños Pollo Y Carne PURINA 2 Kg	ONE PURINA	1	CACHORROS RP,RMYRG	2 KG	22.91
	Perros Adultos Minis Y Pequeños, Pollo Y Carne PURINA 2 Kg	ONE PURINA	1	ADULTOS RPY MINIS	2KG	20.7

Fuente: Documento Excel trabajado internamente en la empresa.

FOTO REFERENCIA	PRODUCTO	MARCA	CANTIDAD	ETAPA	REFERENCIA	SUPERMAXI
	Gatos Adultos Sabor A Pollo Y Salmón PURINA 2 Kg	ONE PURINA	1	ADULTOS	2KG	26,39
	Gatos Adultos Esterilizados, Pollo Y Salmón PURINA 2 Kg	ONE PURINA	1	ESTERILIZADOS	2KG	34,32
	Gatos Sabor Pollo Y Carne PURINA 500 G	ONE PURINA	1	CACHORROS	500G	7,61

Ilustración 18. Marcas Referenciadas

MARCAS/REFERENCIAS	CANTIDAD DE PRESENTACIONES
ROYAL CANIN	57
PRO-CAN	29
MIMASKOT	20
PURINA DOG CHOW	18
PEDIGREE	17
CANIMENTOS	16
NUTRAPRO	16
BUEN CAN	15
SUPERMAXI	13
TASTE OF THE WILD	13
WELLNESS	10
AVANT	10
PURINA PRO PLAN	9
DOG STAR	7
HAPPY DOG	6
BEWI.DOG	5
ONE PURINA	5
AKI	3
PURE NATURE	2
LA ORIGINAL	1
BALANCAN	1
Total general	273

Fuente: Documento Excel trabajado internamente en la empresa.

Se encontraron para la línea de perros 273 referencias de alimentos entre los cuales los factores diferenciales era: los sabores, el gramaje, la presentación, la etapa del perro y además para cuidados específicos. Se hallaron multiplex marcas de diferentes países e ingredientes y fórmulas de los alimentos de toda clase, (esta fue una de las valoraciones que también se le realizó desde el conocimiento de mi jefe inmediato). En el caso del alimento para los gatos se encontraron 108 referencias distintas.

Ilustración 19. Marcas Referenciadas (Gatos)

MARCAS/REFERENCIAS	CANTIDAD DE PRESENTACIONES
PRO-CAT	18
ROYAL CANIN	17
MIMASKOT	12
PURINA CAT CHOW	10
NUTRAPRO	9
WHISKAS	7
MICHU	6
ONE PURINA	6
PURINA PRO PLAN	3
WELLNESS	3
AKI	2
BALANCAT	2
SUPERMAXI	2
TASTE OF THE WILD	2
NITRITEC CAT	2
KITEKAT	2
CHIKI	2
CAT STAR	2
GATUCO	1
Total general	108

Fuente: Documento Excel trabajado internamente en la empresa.

Después de realizar ese filtro de productos y precios con sus respectivas imágenes, dicha información fue entregada a mi jefe inmediato para la revisión detallada y comparación con los productos del catálogo de Solla con los cuáles nació la idea de incursionar a este mercado

ecuatoriano. Semanas posteriores a la entrega de ese informe no se me detalla información precisa del proceso que se continuó con el cliente, sin embargo se me brinda información parcial de cómo se cierra la negociación: se realizó comparación efectivamente entre los productos de Solla y los productos del supermercado SUPERMAXI, se da el visto bueno por parte de la vicepresidencia y se procede a efectuar una reunión con el cliente en la plata de Solla en el municipio de Itagüí, allí se presentan los productos con los que se tiene la intención de incursionar este mercado y los precios propuestos zona aceptados por el cliente. Aquel mismo día de la reunión se desea entregado al cliente muestras gratis de los productos a exportar. Hoy, 20 de diciembre del 2024 el cierre del negocio está al 80% realizado faltando únicamente la codificación de los productos, ajustes en los términos de negociación, mejor llamado incoterms, fletes, y distribución. Te espera las primeras exportaciones para este nuevo mercado a partir de febrero del 2025.

5.3 Propuesta de Valor o Plan de Mejora para la Agencia de Práctica

PLAN DE MEJORA A PROCESO DEL CONTROL DE LAS EXPORTACIONES

Se propone a la empresa la centralización de la información requerida para los diferentes informes que se tienen dentro del control de las exportaciones. Esto quiere decir que el informe de los estatus de las cargas de los clientes, el informe de la aseguradora, el informe de la DIAN, el control fecha valor, el control discriminado de las exportaciones, queden automatizados a partir de descargar la información sobre un documento maestro que sería el control del exportaciones, allí ponemos todas las informaciones globales que abarcan todos los informes anteriormente mencionados, dando así una mayor agilidad a la hora de la

entrega de información a las diferentes áreas con las cuales se relaciona el departamento de negocios internacionales. Esto también ayudaría a la reducción en el tiempo que le toma a la persona encargada de realizar estas funciones, dando un plus a que dicha persona puede ayudar a las funciones de los demás compañeros y obteniendo nuevo conocimiento.

Allí el problema que se detecta es que el auxiliar debe manualmente ir a cada control y poner la información que cada uno requiere y mayormente se observa que gran cantidad de esa información está en el control principal.

Objetivo

Optimización del tiempo que toma descargar la información en cada uno de los cuadros de Excel utilizados para realizar los diferentes informes del área de negocios internacionales y los que se comparten con otras áreas.

Financiación

No se presenta una financiación extra a parte del salario determinado a cada empleado involucrado a la operación dado que no es proyecto que se necesite, por el momento, inversión de más.

En el siguiente cuadro, se muestra el objetivo principal nuevamente y las tareas que se plantean realizar para el plan de mejoramiento, allí se muestra los días que puede tomar cada actividad, los implicados y el líder como encargado de la supervisión y seguimiento de cada una de las tareas propuestas.

ACCION DE MEJORA	TAREAS	RESPONSABLE DE TAREA	TIEMPOS (INICIO-FINAL)	FINANCIACIÓN	INDICADOR DE SEGUIMIENTO	RESPONSABLE DE SEGUIMIENTO
1. Centralización de los datos mas importante de los diferentes informes que se realizan en el área de negocios internacionales, que se entregan en excel y la información se extraiga del control de exportaciones que es el cuadro principal por	Identificar cuales son los datos que realmente serán productivos para el área y para llenar los informes que se comparten con los demás departamentos de la empresa.	Asistente y practicante	8 días	\$ -	Rendimiento del procedimiento	Lider del área
	Colocar en el cuadro maestro el titulo de los datos que se requieren y van hacer importante para que los demás informes se actualicen automaticamente.	Asistente y practicante	3 días	\$ -	Rendimiento del procedimiento	Lider del área

1. Centralización de los datos mas importante de los diferentes informes que se realizan en el área de negocios internacionales, que se entregan en excel y la información se extraiga del control de exportaciones que es el cuadro principal por ahora.	Socializar el cuadro, sin llenarlo de información, unicamente con los titulos, con todos los compañeros del equipo para dar el visto bueno de que será funcional y tendremos la información que queremos.	Asistente y practicante	1 días	\$ -	Rendimiento del procedimiento	Lider del área
	Descargar la información en el cuadro maestro, (esto se realiza manuellemente por la persona encargada de esta función), la idea es llevar la información de los corrido del 2025 para que quede plasmado desde el inicio de este año.	Practicante	5 días	\$ -	Rendimiento del procedimiento	Lider del área

1. Centralización de los datos mas importante de los diferentes informes que se realizan en el área de negocios internacionales, que se entregan en excely la información se extraiga del control de exportaciones que es el cuadro principal por ahora.	Analizar que cada uno de los informes que son alimentados con este cuadro maestro, si este filtrando la información correcta que se necesita y las formulas planteadas sean las adecuadas.	Asistente y practicante	1 día	\$ -	Rendimiento del procedimiento	Lider del área
	Calcular, sin tener un dato exacto por su complejidad de medición, el tiempo que se pudo haber reducido lo que toma llenar los diferentes informes.	EL lider con su equipo	Durante el periodo del proyecto de mejora	\$ -	Rendimiento del procedimiento	Lider del área

6. Aportes a mi Formación Personal

La realización de esta investigación aportó mi información personal el conocimiento en vivo y en directo de cómo se realiza un estudio de mercado, cuáles son los factores observar, al llevar una investigación desde lo macro hasta lo micro para así llegar al punto específico el cual la organización quiera llegar. Además de esto Comprendí la paciencia que debe tener al momento en que una organización desea cerrar un negocio. Lo poco o mucho que pude escuchar de las reuniones pactadas entre la líder de negocios internacionales y los clientes me enseñaron la manera en que el como vendedor de una empresa debe presentar los productos, con seguridad, con confianza, dando la mejor referencia.

Las practica en Solla, me han regalado la fortaleza de trabajo en equipo, un aspecto el cual no he venido manejando de la mejor forma en el transcurrir de los años y mis experiencias pasadas se han visto estropeadas por este factor. Además de ello me ha enseñado la importancia de los procesos alineados con las demás áreas de la organización. En hilo a lo mencionado en este párrafo me ha demostrado la importancia de la trazabilidad en cada proceso ejecutado de las actividades del diario, esto para la seguridad en la información que presentamos a la hora de la resolución de un problema.

A medida que pasa los meses construyes madurez, comprendes para que, y porque debes prepararte en la Universidad y en la vida, entiendes la importancia de estar enterado de las situaciones que suceden alrededor del mundo y cómo esos factores que se notan en el exterior pueden afectar la cadena de producción y cada una de las actividades de una organización.

Las prácticas empresariales proporcionan una excelente oportunidad para establecer contactos profesionales. Estos vínculos pueden ser fundamentales para futuros empleos, referencias o recomendaciones dentro del sector, para finalizar, esto permiten que los estudiantes apliquen los conocimientos teóricos adquiridos en la universidad en un entorno real de trabajo, ayudando a desarrollar habilidades prácticas y técnicas que son altamente valoradas por los empleadores.

6. Aportes a mi Formación Profesional

Las prácticas en Solla trajeron un parte positivo para mi Formación Profesional ya que es allí donde se me permitió ver en tiempo real la ejecución de exportaciones hacia países de Centroamérica y las islas del Caribe, pude relacionar muchas de las materias que vi durante mi periodo académico teórico con lo que he vivido dentro de la organización. Allí es donde nosotros los practicantes recogemos los frutos de los 5 o 7 años que pueden pasar mientras realizamos nuestros estudios. Además, el campo profesional te permitió abrir el espectro para tu apuntarle un objetivo de una especialización ya que los negocios internacionales es un área muy amplia.

Agregó a esto, que la realización del informe impacta positivamente en mi porque emocionalmente te sientes bien al realizar un aporte en la investigación de un mercado para que al fin del proceso dado ese aporte se vea reflejada en una negociación finalizada con un cliente en el exterior.

Y, por último, tener otra experiencia laboral más en mi vida, me ayudó a no cometer los mismos errores que quizás ya había cometido en trabajos pasados que había tenido, en este caso pude llegar con más madurez, con entendimiento, comprensión cómo se mueven las dinámicas de las organizaciones, de los grupos de trabajo, de un horario, la buena administración de un salario mínimo, y los aportes que uno da a la empresa gracias a esa experiencia.

8. Conclusiones

La Empresa Solla tomó una gran decisión al iniciar una investigación de mercado en el país ecuatoriano, eso se concluye gracias a que más allá de ejecutada la negociación con el cliente, hemos venido evidenciando que entre los distintos canales de comunicación que tiene la organización, han sido muchas las personas, naturales y jurídicas, que han presentado un interés por los productos tanto de balanceados como mascotas de la empresa Solla.

Esta investigación de mercado los enseñó que es importante ir al detalle más mini del objetivo con el cual se está haciendo la investigación, para que no quede ningún cabo suelto, ni ninguna información la cual puede ser relevante a la hora de la toma de las decisiones, además de esto, se debe tener muy en cuenta un buen análisis estadístico de los resultados.

Las prácticas empresariales es un requisito que todas las personas deberían de realizar en la vida, es una experiencia fructífera, la cual todas las personas que aspiran a cumplir un sueño deben de realizar, para mí las prácticas en Solla, me mostraron un camino el cual en ningún otro momento llegué a imaginar que podía cruzar, me llenó de confianza, de tranquilidad, y puso fuerza al norte que quiero cumplir en mi vida.

Cuando estás en este proceso de prácticas, comprendes que la Universidad únicamente te brinda unas bases, unas raíces, allí solo construyes unos pequeños pasos para lograr entender de manera más ágil lo que realmente sucede en el mercado real, eso lo digo porque en el momento de la resolución de un problema real en el negocio, no vas a las notas de tu cuaderno para solucionarlo, no lo consultas a tu profesor ni tu asesor, tienes que estar es allí con tu equipo de trabajo ya que igual cada empresa tienen su manera y proceso de realizar cada función.

Es muy importante para el practicante tener un buen relacionamiento con el asesor, pues este es el guía el cual también cuenta con las ideas que te pueden aportar para tu desempeño como practicante, y también para la realización del trabajo de grado. Debes crear una sinergia con el docente que te permite expresarte libremente, que te instruya, que te expliquen los momentos en que lo requiere, qué más que tu asesor sea un amigo.

9. Recomendaciones

Más que una recomendación, para la agencia de prácticas tengo un agradecimiento por la oportunidad que se me brindó de realizar mis prácticas allí, fue un placer y un gusto para mí compartir estos 6 meses de mucho aprendizaje, de mucho esfuerzo, de ayuda mutua, de felicidad, de tranquilidad, y por aportar muchas cosas para yo lograr cumplir ese sueño de próximamente graduarme. Solo recomendaría que también exista por parte del equipo de gestión humana un acompañamiento más cerca, ¿Qué quiero decir con esto?, que al menos unas dos veces se ha consultado en cómo se siente trabajando en la organización.

Igual como mencioné para la agencia práctica, a mi asesor, el profesor Gustavo, te agradezco por toda la paciencia que me ha tenido durante este proceso, por ser un gran compañero, que me ha apoyado en las decisiones que he tomado frente a este trabajo, me ha llenado de confianza, me facilitó la forma de realizar el informe al no presionarme. Más que un asesor, un amigo que pudiera hacer en este proceso donde nos entendimos como dos personas maduras, gracias a él eso también fue posible.

Mi jefe Ana Karina Garrido, profesional y maestra en su profesión, le recomiendo seguir siendo la mejor profesional, seguir construyendo esa mente sabia y gigante que tiene, es una enciclopedia de los negocios, una mujer que me enseñó demasiadas cosas, desde el explicarme hasta el ver la manera en que solucionaba los problemas que se presentaban cada día, a ella mi mayor agradecimiento en estos 6 meses.

Esta experiencia profesional, a la Universidad le recomiendo, hacerle un zoom algunas de las materias que se imparten allí, en mi opinión, algunos de los proyectos docentes, deberían de ir más al detalle en los problemas reales que se presentan en las empresas y no ahondar

únicamente en el proceso teórico, ya que cuando los practicantes llegamos al sector real nos desentendemos un poco o nos confundimos porque no es lo que precisamente vivimos en la Universidad.

10. Bibliografía y Webgrafía

Bibliografía

Corporación Favorita. (s.f.). *Corpotacion Favorita*. Obtenido de Corpotacion Favorita: <https://www.corporacionfavorita.com/>

GRUPO EL ROSADO. (s.f.). Obtenido de GRUPO EL ROSADO: <https://www.elrosado.com/Home/InternaG>

Rosado, C. E. (s.f.). *El rosado*. Obtenido de El rosado: <https://www.elrosado.com/home/MicomilInternaG>

12. Anexos

No se agregan anexos de ninguna índole, ni manuales ni instrucciones dado que es información interna de la organización la cual no esta permitida exponer a publico externo.