

INFORME FINAL ASOPALMAR



JUAN PABLO UPEGUI MOJICA



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2022

INFORME FINAL ASOPALMAR

JUAN PABLO UPEGUI MOJICA

Informe final de práctica presentado como requisito para optar al título de Profesional en
Negocios Internacionales

Asesor:

HAROLD LEONARDO ARIZA PINILLA

Economista

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2022

Autoridades Académicas

P. José Gabriel MESA ANGULO, O.P.

Rector General

P. Eduardo GIL GONZALES, O.P.

Vicerrector Académico General

P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. Rodrigo GARCIA JARA, O.P

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Mg. Julieth Andrea SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Mg. Ernesto José CAMARGO HERNANDEZ

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Agradecimientos

Para empezar, me gustaría agradecer a toda mi familia, ya que gracias a ellos he tenido una oportunidad de instruirme de conocimiento en una institución superior del saber, ellos son quienes me han motivado, guiado y apoyado en los momentos difíciles, en los momentos de dudas y de incertidumbre, así que principalmente quiero que sepan que esto es algo de años de esfuerzo, de dedicación y que sin ninguno de ellos lo habría logrado.

Adicionalmente también estoy agradecido con mis amigos, mis compañeros de universidad y todos aquellos que me han acompañado, que han contribuido a mi formación personal y profesional en cada curso, cada semestre y cada experiencia vivida en estos últimos 4 años. Finalmente, agradecer a una persona especial que en el último año ha sido un soporte y un apoyo para mi desarrollo personal, a Michell, quien me ha animado a hacer las cosas que me apasionan, quien me ha motivado a progresar, avanzar y aprovechar las oportunidades para mejorar.

Contenido

Resumen	8
Abstract	9
Introducción.....	10
Objetivos.....	11
Objetivo General	11
Objetivos Específicos	11
Justificación.....	12
Perfil de la Empresa – ASOPALMAR.....	13
Razón Social	14
Objeto Social.....	14
Misión.....	15
..... Visión.....	15
Principios y Valores	15
Portafolio de Productos y Servicios	15
Cargo y Funciones	17
Cargo	17
Funciones	17
Aportes	23
Aportes del Practicante a la Empresa	23
Aportes a la Formación Profesional	23
Referencias	26

Lista de figuras

Figura 1.Preferencias de comunicación.....	18
Figura 2 Cotización	19
Figura 3 Tracking del prototipo	20
Figura 4.Prototipo.....	20
Figura 5.Diseño 1	21
Figura 6.Diseño 2	21
Figura 7.Prototipo final.....	22

Glosario

NAA (Naphthaleneacetic acid): Es el nombre de ANA, pero en el idioma inglés.

ANA (Ácido naftalenacético) Es un regulador de crecimiento vegetal auxínico sintético ampliamente utilizado en agricultura, principalmente en la producción de cultivos hortofrutícolas, así como especies ornamentales. Se emplea para el enraizamiento de esquejes de plantas, para prevenir el aborto de frutos precosecha, en la inducción floral, el raleo de frutos, entre otros procesos.

KPI Key Performance Indicator, hace referencia a todo indicador de desempeño que la empresa use para determinar o cuantificar algunos procesos.

B2B: Business to Business, es la relación de negocio que demuestra la empresa, ya que esta es directamente vinculada entre empresas.

ROI: Return on Investment, uno de los indicadores que la empresa utiliza para determinar si la inversión es rentable y como optimizarlas.

IndiaMART: Plataforma India que ofrece servicios de ventas popularmente conocida en la región asiática

CNF: Cost And Freight

TON: Indica la medida toneladas.

Resumen

En el presente documento se evidenciará todas aquellas experiencias que el estudiante adquirió durante el proceso y las labores que el estudiante realizó siendo parte de ASOPALMAR, la cual es considerada una de las empresas líderes en comercialización y producción de productos en el sector de grasas y aceites a nivel nacional.

Adicionalmente se evidencia como el estudiante puso en práctica conocimientos que adquirió durante la carrera y en la forma que estos previos conocimientos facilitaron la gestión y el trabajo en la empresa, sobre todo en momentos de dificultades donde el estudiante debía adaptarse, investigar y reformular soluciones óptimas para estos.

Finalmente, demostrar que el estudiante hizo una excelente participación y trabajo en su labor como practicante, cumpliendo con los estándares y dejando en alto el nombre de la universidad Santo Tomás de Aquino como institución educativa.

Palabras claves: ANA, importación, gestión, proyecto, cotización.

Abstract

In this document it will show all those experiences that the student acquired during the process and the work that the student performed being part of ASOPALMAR, which is considered one of the leading companies in marketing and production of products in the sector of fats and oils nationwide.

Additionally, it is evident how the student put into practice the knowledge acquired during the career and how this previous knowledge facilitated the management and work in the company, especially in times of difficulties where the student had to adapt, investigate and reformulate optimal solutions for these.

Finally, demonstrate that the student made an excellent participation and work in his work as an intern, meeting the standards and leaving high the name of the university Santo Tomas de Aquino as an educational institution.

Key words: NAA, import, management, project, quotation.

Introducción

En el presente informe, se demuestra las oportunidades que la empresa ASOPALMAR brindó al estudiante y cuáles fueron las funciones y actividades del estudiante para completar su desarrollo profesional. También es importante recalcar que hay términos o siglas que se usarán en inglés porque fueron los términos manejados propiamente en las cotizaciones.

La empresa ASOPALMAR presentaba interés de realizar un proceso de acompañamiento y gestión en el proyecto de importación de ANA. En el siguiente informe se evidenciará como el presente estudiante se encargó de desarrollar las actividades para cumplir con las expectativas y requerimientos que la empresa necesitaba para dar continuidad al proyecto.

Objetivos

Objetivo General

Consolidar conocimientos nuevos y ya aprendidos sobre el ejercicio profesional en los negocios internacionales.

Objetivos Específicos

- Adquirir conocimiento y comunicación empresarial para el sector B2B, donde se busca una comunicación directa y profesional entre las empresas vinculadas y distribuidoras del producto NAA.
- Desarrollo de una segunda lengua aplicado a la vida laboral, a través de la comunicación en inglés con posibles proveedores de diversas regiones del mundo.
- Generar leads y fuentes confiables para el desarrollo del proyecto NAA.

Justificación

Se desarrolla la práctica profesional como opción de grado, al darse la oportunidad de aplicar conocimientos e ir aprendiendo sobre el ejercicio profesional dentro de la empresa. La empresa ASOPALMAR brindó al estudiante diversos conocimientos en las áreas de relaciones internacionales, relaciones B2B, desarrollos y diversificación de medios de comunicaciones en relación de establecer un vínculo empresarial y relaciones de venta, logística internacional e incluso desarrollo de una segunda lengua.

Perfil de la Empresa – ASOPALMAR

ASOPALMAR, fundada en 2006 con los pilares principales de ser una compañía colombiana, es “una empresa líder en producción y comercialización de productos en el sector de grasas y aceites a nivel nacional” (Asopalmar, 2022), es importante recalcar que todos los clientes, proveedores y aliados avalan el cumplimiento y calidad en cada uno de los proyectos empresariales que emprenden junto a la empresa.

La cual trabaja continuamente para satisfacer las necesidades específicas de todos sus clientes con los mejores estándares de calidad y servicio, además; también trabaja en alianza maquilando con empresas y plantas reconocidas del sector de grasas y aceites comestibles como:

- Compañía Nacional de Aceites Conaceites S.A
- Productora de Margarinas
- Aceites Finos S.A
- Organización la paz
- Agropecuaria la Rivera Gaitan
- Aceites Manuelita S.A
- Palmallano S.A
- Agrobrowsers
- Lloreda Grasas

Es importante mencionar que las principales industrias en las que ASOPALMAR se enfoca son:

- Industria Alimentaria

ASOPALMAR en la industria alimentaria ofrece tanto materias primas como productos terminados, en cuanto a materias primas podemos encontrar bases de palma, soya, estearina, aceite de palmiste, sedo de bovino a granel, donde muchas de estas sirven para toda clase de preparaciones, mientras que para productos terminados encontramos margarinas, aceites y mezclas especiales. (Asopalmar, 2022)

- **Industria Petroquímica**

En cuanto a la industria petroquímica ASOPALMAR ofrece suministros para la transformación de materia prima de origen natural en biocombustibles. Donde podemos encontrar productos como el sebo bovino refinado, este tiene diferentes usos, tanto como una alternativa económica en el sector Biodiesel como también con propósitos de higiene, limpieza y lubricantes. Otro de los productos estrella de la empresa es el aceite de palma, donde este se obtiene de la extracción del aceite crudo proveniente de los frutos de la palma aceitera y que luego es sometido a un proceso de refinación para convertirlo en aceite apto para la producción de biodiesel. (Asopalmar, 2022)

- **Industria Oleoquímica**

Finalmente, la industria Oleoquímica hace referencia principalmente a los aceites, palmistes, sebos y estearinas para cosméticos, higiene, plásticos, industria farmacéutica entre otros, se puede observar que gran parte de los productos que ASOPALMAR ofrece son polivalentes, lo que hace referencia a que estos pueden abarcar diferentes industrias ya que depende del uso y finalidad que se le asigne a cada producto. (Asopalmar, 2022)

Razón Social

COMERCIALIZADORA ASOPALMAR S.A.S.

Objeto Social

La sociedad tendrá como objeto principal: La comercialización de los aceites vegetales y/o animales crudos refinados o de procesos de interesterificación, las margarinas grasas vegetales industriales empacados o a granel, obtenidos en planta propia o a través de maquilas, nacionales o importadas directamente o por terceros. (Cámara de Comercio, 2022)

Misión

Ser una de las empresas colombianas líderes en producción y comercialización de productos en el sector de grasas y aceites a nivel nacional. Logrando satisfacer las necesidades específicas, emergentes y continuas de todos nuestros clientes con los mejores estándares de calidad y servicio. (Asopalmar, 2020)

Visión

“Alcanzar el 100% como empresa responsable en el ámbito social y ambiental, aportando a las familias y al pueblo colombiano a través de la generación de empleo” (Asopalmar, 2020).

Principios y Valores

- Compromiso
- Eficiencia
- Excelencia
- Desarrollo e innovación
- Productividad
- Conexión con la naturaleza

Portafolio de Productos y Servicios

En el catálogo de productos de Asopalmar (2020) podemos encontrar los siguientes:

Oleína de palma K-Cero: Proporciona mayor rendimiento por su alta resistencia y estabilidad a altas temperaturas. Es la fracción líquida de la palma refinada (Guineensis) Se puede utilizar para hacer frituras industriales y de alto rendimiento y todas las preparaciones de cocina. Dentro de sus beneficios aumenta el rendimiento en frituras, mejora la crocancia y por su sabor neutro no altera el sabor de los alimentos.

Aceite K-Cero soya RBD: Proviene del aceite de soya crudo, que se somete a proceso de refinación en el cual es removida toda impureza para obtener un aceite de óptimas características nutricionales y sanitarias. 100% elaborados a partir de aceite de soya. Es utilizado para frituras y todas las preparaciones de cocina. Es un aceite saludable, de olor y sabor neutro apto para cualquier cocción o fritura en cocina.

Aceite K-Cero Palma RBD: Se obtiene de la extracción del aceite crudo proveniente de los frutos de la palma de aceite, que luego es sometido a proceso de refinación para convertirlo en aceite apto para consumo humano. Es usado en la formulación de grasas especiales para margarinas, confites, helados y cremas. Óptimo para frituras de alto rendimiento y mezclas grasas. Presenta alta resistencia a altas temperaturas y es sólida a temperatura ambiente.

Es un insumo para mezclas bases para margarinas, mezclas para galletería, confitería y heladería, también K-cero Gourmet 100% aceite de palma, shortening y aceites sólidos.

Aceite K-Cero Solido: 100% elaborados a partir de aceite de palma Proviene del aceite de palma crudo, que se somete a proceso de refinación en el cual es removida toda impureza para obtener un aceite de óptimas características nutricionales y sanitarias.

Es utilizado para frituras y todas las preparaciones de cocina. Es un aceite saludable, de olor y sabor neutro apto para cualquier cocción o fritura en cocina.

Palmiloja K-Cero: Margarina industrial, materia prima para la preparación de todo tipo de productos hojaldrados tales como Croissants, pan danés y otros.

Para consumo industrial: Uso en panaderías, reposterías y en general en industrias para el procesamiento de alimentos, restaurantes, hoteles, entre otros

Bela Multipropósito K-Cero: Margarina industrial Multipropósito Provee alto rendimiento y calidad garantizada K-Cero. Añade volumen y textura a los productos terminados. Se recomienda su uso para la elaboración de productos industriales en pastelería y repostería como ponqués, tortas, galletas, panes, entre otros Producto libre de grasas trans y colesterol.

Cargo y Funciones

Cargo

Auxiliar de gestión de proyectos

Funciones

Las siguientes funciones fueron asignadas, ejecutadas y desarrollada en relación y alineamientos con el proyecto de acercamiento, cotización, relaciones, requerimientos y procesos de importación para el producto de NAA:

- Buscar y actualizar las fuentes y posibles socios de comercio

Para adquirir conocimientos generales y específicos del producto era importante determinar una cantidad de información como lo son las fuentes de la información, los posibles proveedores de la hormona NAA, las cotizaciones ofrecidas, la ubicación del proveedor y finalmente, los términos de distribución que ofrecen.

- Generar informes acerca de los acercamientos internacionales

En esta función era necesario que el estudiante determinara cuales eran los medios de comunicación que funcionaban con mayor eficiencia a la hora de contactar las empresas proveedoras de NAA en el exterior.

Donde el estudiante determinó la siguiente información:

Figura 1.*Preferencias de comunicación*

Nota: Preferencias de comunicación en acercamientos empresariales.

La fuente principal que el estudiante utilizó fue IndiaMART, en esta se determinó con los acercamientos que más del 50% de las empresas prefieren una comunicación efectiva y rápida a través de la aplicación WhatsApp, además; se evidenció que menos del 20% responde a correos y finalmente, aproximadamente una cuarta parte de los contactos respondió de manera efectiva a través del chat que la plataforma IndiaMART ofrece.

- Cotización y desarrollo de procesos administrativos

En los acercamientos que el estudiante generaba en IndiaMART, se consultaba las posibilidades del diseño de los empaques, las distribuciones de los productos en cuanto a peso y presentación, los principales factores que se determinaban al momento de negociación son los siguientes:

El tamaño total de la orden (generalmente se negocia en TON y el monto inicial es 1TON), el producto y el precio total, este último factor está compuesto por:

CNF: Los costos y fletes que va a incurrir por kg, adicional a la vía

Printing: El costo de producción de los empaques, el tipo de empaque, las posibilidades de modificación del diseño del texto.

Monto total: El monto total a pagar por el producto y los servicios (incluso si hay adicionales)

Package: Como se van a empaclar y distribuir los empaques del producto para la importación

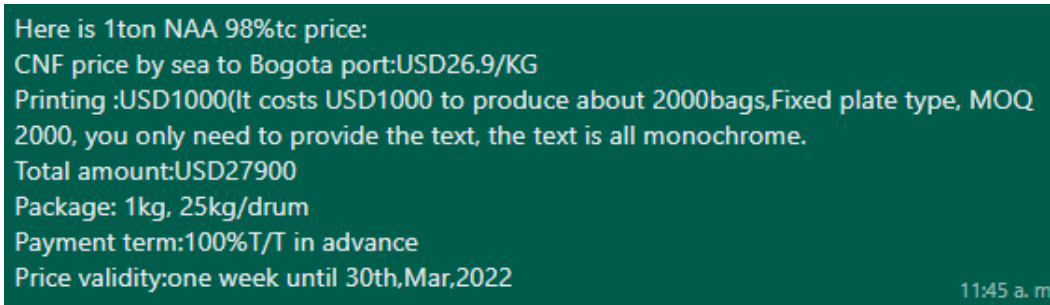
Payment Term: El método, tiempos y porcentajes del pago

Price Validity: La validez de la oferta del precio hasta cierta fecha determinada

A continuación, podemos observar un ejemplo:

Figura 2.

Cotización



Here is 1ton NAA 98%tc price:
CNF price by sea to Bogota port:USD26.9/KG
Printing :USD1000(It costs USD1000 to produce about 2000bags,Fixed plate type, MOQ 2000, you only need to provide the text, the text is all monochrome.
Total amount:USD27900
Package: 1kg, 25kg/drum
Payment term:100%T/T in advance
Price validity:one week until 30th,Mar,2022

11:45 a. m

Nota: Ejemplo y estructuración de una cotización.

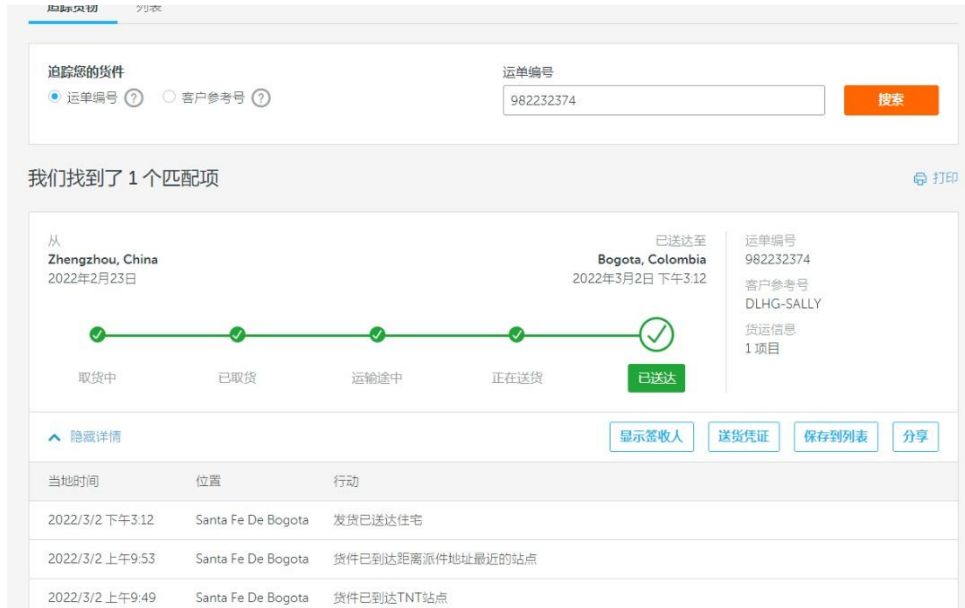
- Apoyo de la gestión logística de los proyectos

Dentro de las negociaciones y cotizaciones que mencionamos en la función anterior es importante determinar no sólo las posibilidades de distribución del producto sino también como se adaptara el diseño a los empaques, en estos casos es relevante para ASOPALMAR que el diseño del producto no sea sólo un label o etiqueta plegable que quede sobre el empaque sino por lo contrario, que el diseño se encuentre impreso en los empaques.

Para ASOPALMAR es importante determinar no sólo los términos de negociación sino también la calidad del producto, por esto que antes de hacer una compra de una gran proporción se determinó necesario hacer el proceso de calidad del producto.

Figura 3.

Tracking del prototipo



Nota: La información del tracking del test de calidad del producto. Tomado de FedEx

Figura 4.

Prototipo



Nota: Fotografía sobre el prototipo en modo de label y el producto para test de calidad.

Figura 5.

Diseño 1



Nota: Primer diseño ofrecido. Elaboración de PANPAN INDUSTRY CO junto a ASOPALMAR

Figura 6.

Diseño 2



Nota: Segundo diseño ofrecido. Elaboración de PANPAN INDUSTRY CO junto a ASOPALMAR

En estos diseños se puede evidenciar la plantilla a utilizar, es importante determinar que en esta negociación un factor importante del diseño es que este es monocromático, esto con el propósito de disminuir costos ya que los costos de impresión en la bolsa hacen que aumente de manera considerable la cotización.

Figura 7.

Prototipo final



Nota: Prototipo de diseño final para el empaque del producto ANA. Tomado de ASOPALMAR

Finalmente es importante recalcar que este proceso de importación ha tenido unas dificultades por dos motivos, el primero es el periodo de prueba de calidad del producto, ya que para que el regulador fisiológico ANA de resultado y se pueda dar una validación de calidad se necesita una cantidad superior a 3 meses, por otro lado, el segundo motivo está dirigido a los procesos de licencias y permisos que el gobierno requiere no sólo para importar grandes cantidades del producto sino para su comercialización y aprobación de circulación en el mercado colombiano.

Aportes

Aportes del Practicante a la Empresa

Los aportes que el estudiante pudo generar a la empresa son considerados como de gran importancia, ya que ASOPALMAR necesitaba una persona proactiva, recursiva y que estuviera dispuesto a pensar cosas fuera de lo común, con esta perspectiva el estudiante logró destacar opinando y participando en reuniones donde se consideraron varias propuestas de innovación u optimización de procesos. Por ejemplo, el entender en un ámbito empresarial que a veces los ambientes internacionales no se ajustan de la misma manera, sino que esto depende de la practicidad de cada uno, como es el ejemplo del que se habló anteriormente acerca de los métodos de comunicación en IndiaMART.

Es importante destacar que también fue relevante la generación de los leads que el estudiante llegó a generar, los reportes e indicadores en los que el estudiante se envolvió donde logró calcular la rentabilidad del proyecto y determinar si podía llegar a ser viable, que variables podían influir e incluso ser determinantes. Finalmente; resaltar que el idioma fue un factor extremadamente determinante para el rol ejercido por el estudiante, ya que todas las comunicaciones que se ejercieron en fin de cumplir con las actividades e interacciones internacionales se desarrollaron en el idioma inglés.

Aportes a la Formación Profesional

Como empresa ASOPALMAR logró dar formar un camino a mi formación profesional, a entender que el mundo laboral no es siempre fácil, que, en cada actividad, proceso e incluso proyecto pueden surgir factores inesperados ya sea de carácter interno o externo, me enseñó a ser una persona completamente responsable y a respetar cada fecha asignada en los calendarios.

También me brindó la oportunidad de poder destacar y mejorar mi desempeño en una segunda lengua, a aprender e interpretar el inglés no sólo en un ámbito empresarial sino también internacional y lo que más importa para mi formación profesional, en una relación comercial.

Finalmente, me ayudó a vivir un ambiente corporativo y obtener experiencias con el equipo, las cuales llegaron a enseñarme el valor de las acciones y actitudes, el como una buena energía y voluntad se ve reflejado directamente en el trabajo y en el equipo de trabajo.

Conclusiones y recomendaciones

Entender que con el ejercicio profesional de las practicas podemos determinar que no sólo es importante para la universidad verificar que el estudiante tiene la capacidad para ejercer un rol o un empleo, sino que también es un buen recurso para que las empresas adquieran talento joven y con esto la implementación de nuevas tendencias, nuevos saberes e incluso generar una nueva perspectiva.

Es una buena iniciativa para que los estudiantes y futuros egresados adquieran experiencia, lo cual es un factor indispensable y que se requiere actualmente en gran porcentaje de las ofertas de empleo en la actual vida profesional colombiana.

Finalmente, después de estos seis meses puedo afirmar con total seguridad que me encuentro preparado y calificado para ser parte de una empresa, que las cualidades, habilidades y aportes que tengo para dar son determinantes y pueden llegar a marcar la diferencia.

Como recomendación a la universidad, me gustaría el mencionar que el tema de las prácticas laborales puede llegar a ser abrumador para los estudiantes, ya que el proceso para adquirir una puede ser tedioso y complicado, sin mencionar el factor que para mí es más importante, no se suele valorar al estudiante en cuanto a la remuneración laboral, entiendo que las oportunidades para ejercer prácticas en casi su totalidad son sin remuneración, por lo tanto, de pronto mejorar el tema de la gestión, vínculos para establecer una buena y justa practica laboral para los estudiantes.

Referencias

Asopalmar. (2020). Catálogo de Productos. Documento privado. Recuperado el 25 de 08 de 2022

Asopalmar. (2020). Informe de Gestión. Documento interno. Recuperado el 25 de 08 de 2022

Asopalmar. (2022). Acerca de Asopalmar. Recuperado el 25 de 08 de 2022, de

<http://www.asopalmar.com/about-us/>

Asopalmar. (2022). Industria Alimentaria. Recuperado el 25 de 08 de 2022, de Asopalmar.com:

<http://www.asopalmar.com/industria-alimentaria/>

Asopalmar. (2022). Industria Oleoquímica. Recuperado el 25 de 08 de 2022, de Asopalmar.com:

<http://www.asopalmar.com/industria-oleoquimica/>

Asopalmar. (2022). Industria Petroquímica. Recuperado el 25 de 08 de 2022, de

Asopalmar.com: <http://www.asopalmar.com/industria-petroquimica/>

Cámara de Comercio. (2022). Certificado de existencia y representación legal.

CCB. Recuperado el 25 de 08 de 2022