

Informe práctica empresarial resinas de Colombia S.A.S

Juan Sebastián Silva Rincón

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

Directora

Margarita Santander Pinto

Especialista en Gerencia de Exportaciones

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2022

Contenido

Introducción	8
1. Informe práctica empresarial resinas de Colombia S.A.S	9
1.1 Justificación.....	9
1.2 Objetivo general	9
1.3 Objetivos específicos.....	9
2. Perfil empresarial de Mexichem resinas Colombia S.A.S.....	10
2.1 Razón social de la empresa	10
2.2 Objeto social de la empresa.....	10
2.3 Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato en la empresa.	11
2.4 Misión de la empresa.....	12
2.5 Visión de la empresa	12
2.6 Organigrama de la empresa.....	12
2.7 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa	13
3. Cargo y funciones	13
3.1 Cargo a desempeñar	13
3.2 Funciones asignadas	14
4. Marco jurídico.....	20
5. Marco conceptual	21
6. Aportes a la empresa y de la empresa	22
7. Conclusiones	24
Referencias.....	25

Lista de figuras

Figura 1. Organigrama de la empresa.....	12
Figura 2. Tablero Mercado Colombia.....	14
Figura 3. Presentación Desempeño Mercados Trimestral	15
Figura 4. Informe Ejecutivo Mercados Trimestral	16
Figura 5. "El Vigia"	17
Figura 6. Price Index.....	18
Figura 7. Matriz Priorización Hechos	19

Lista de apéndices

Apéndice A. *Cámara de Comercio* 27

Apéndice B. *Carta de aceptación de práctica* 28

Resumen

El presente informe tiene como finalidad divulgar el trabajo realizado durante la práctica profesional en la empresa Mexichem Resinas de Colombia S.A.S (Vestolit), en el departamento de desarrollo de negocios como asistente. Además, brindar información relevante sobre la empresa Vestolit, incluyendo el objeto social, misión y visión, portafolio de servicios y además información que permita comprender su relevancia en el ámbito empresarial y, por ende, su trascendencia dentro de la práctica empresarial.

Por otro lado, también se exponen los resultados del trabajo realizado en la práctica al igual que los aporte hacia la empresa, cómo las habilidades adquiridas y los aportes hacía el practicante.

Palabras Claves: organización empresarial, desarrollo de negocios, internacionalización. procesos administrativos,

Abstract

The purpose of this report is to disclose the work carried out during the professional practice in the company Mexichem Resinas de Colombia S.A.S (Vestolit), taking part of the business development department as an assistant. In addition, provide relevant Vestolit's information, including the corporate purpose, mission and vision, portfolio and information that allows understanding its relevance in the business field and, therefore, its importance within business practice.

On the other hand, the results of the work carried out in practice are also exposed, as well as the contribution to the company, how the skills acquired, and the contributions made by the intern.

Keywords: business organization, business development, internationalization, administrative processes.

Glosario

Orbia: organización de múltiples niveles con un amplio impacto. Los grupos empresariales de Orbia están representados por Netafim (Agricultura de Precisión), Wavin (Edificios e Infraestructura), Koura (Fluor) y Dura-Line (Comunicación de Datos). **Fuente especificada no válida..**

Vestolit: multinacional dedica a la transformación y comercialización de materias primas para la producción de productos de vinilo. Vestolit comercializa una serie de productos, como soda cáustica, cloruros de alquilo y derivados del cloro, además de resinas vinílicas especializadas.**Fuente especificada no válida..**

Sostenibilidad Empresarial: creación de valor económico, social y medioambiental a medio y largo plazo para contribuir al bienestar de las comunidades donde operan y de las generaciones futuras.**Fuente especificada no válida.Fuente especificada no válida..**

Networking: práctica de establecer redes de contactos profesionales con el objetivo de generar oportunidades laborales o desarrollar negocios.**Fuente especificada no válida..**

Inteligencia de Negocios: conjunto de metodologías, aplicaciones, prácticas y capacidades enfocadas a la creación y administración de información que permite tomar mejores decisiones a los usuarios de una organización.**Fuente especificada no válida..**

Introducción

El presente informe tiene como finalidad divulgar el trabajo realizado durante la práctica profesional en la empresa Mexichem Resinas de Colombia S.A.S (Vestolit), compañía líder en la industria química y petroquímica en Colombia y a nivel global. La empresa cuenta con más de 50 años de trayectoria en la industria y en la actualidad, operando en más de 15 países brindando calidad, eficiencia y competitividad en precios, los cuales han sido factores esenciales para su éxito, además de su gran compromiso con el medio ambiente y economía sostenible. Considerando lo anterior, esta compañía representa una gran oportunidad de aprendizaje para el practicante, ya que, le permitirá introducirlo a un ambiente laboral real con una dinámica que le permitirá aprender y crecer en el ámbito profesional y personal.

En el informe se desarrollará cómo el practicante, gracias a su formación como negociador internacional, cumplió con cabalidad sus funciones del cargo como asistente del departamento de desarrollo de negocios, como participaciones activas en reuniones gerenciales, la generación de reportes de ventas y desarrollo de herramientas para crear contenidos valiosos para la organización.

1. Informe práctica empresarial resinas de Colombia S.A.S

1.1 Justificación

En la actualidad, el ámbito empresarial es cada vez más competitivo y exigente, por ello, los estudiantes deben estar preparados ampliando sus conocimientos y aplicándolos. Dicho esto, la práctica empresarial representa la oportunidad y desafío que tiene los estudiantes para evaluar y complementar los conocimientos adquiridos a lo largo de carrera de Negocios Internacional. Además, desde el ámbito personal, los inmerge en un entorno más interconectado, donde los negocios se construyen entre una comunidad y es fundamental el trabajo en equipo.

Ser parte del equipo de Desarrollo de Negocios de Vestolit permitió al estudiante mejorar las competencias y conocimientos sobre los negocios internacionales y, además, evidenciar cómo funcionan los negocios desde una vista más real. Por otro lado, el estudiante examinó y mejoró sus habilidades de trabajo en equipo.

1.2 Objetivo general

Asistir y desarrollar funciones del departamento de desarrollo de negocios en la compañía VESTOLIT con ayuda de la formación integral adquirida en el programa de Negocios Internacionales. Asimismo, esta práctica me permitirá introducir con las exigencias del mercado laboral y aportar en el desarrollo del estudiante.

1.3 Objetivos específicos

- Aplicar los conocimientos teóricos adquiridos durante la formación como negociador internacional para un excelente desempeño en la empresa Vestolit.

- Aprender sobre el sector resinas y cómo la empresa Vestolit juega un papel importante, esto para realizar aportes relevantes desde el cargo como asistente en el departamento de desarrollo de negocios.
- Afianzar una actitud de ética profesional.

2. Perfil empresarial de Mexichem resinas Colombia S.A.S

2.1 Razón social de la empresa

Mexichem resinas Colombia S.A.S.

2.2 Objeto social de la empresa

La empresa tiene los siguientes objetos sociales:

Elaboración y comercialización de productos químicos con base en el aprovechamiento exclusivo, o casi exclusivo, de: a. gas natural o petróleo; b. gas residual de las refinerías de petróleo; c. otros productos resultantes de la refinación del petróleo, o de otros productos químicos resultantes de la transformación de los productos obtenidos por el aprovechamiento de los contemplados en los literales anteriores.

La fabricación, transformación, procesamiento, manufactura, adquisición y/o enajenación, importación, exportación y distribución de los demás productos de la petroquímica, en todas sus formas o de cualquier otro elemento semejante o sustituto que se llegare a desarrollar en esta industria.

La compra, venta, administración y negociación de acciones, bonos, valores bursátiles partes de interés en sociedades, o entidades jurídicas de cualquier naturaleza u objeto.

La explotación agropecuaria o forestal.

La compra, arrendamiento y/o adquisición directamente o mediante el mecanismo de leasing de maquinarias, equipos especializados, y/o plantas de producción completas, o de establecimientos de comercio operante, dedicado a cualquiera de los productos mencionados en los numerales 1 y 2 de este artículo.

La celebración de actividades portuarias marítimas: Manejo General de la Carga, Carga General, Granel Sólido y Granel Líquido

La prestación de asesoría y asistencia técnica en materia económica, administración de empresas y/o mercadotecnia; pudiendo realizar, entre otros, estudios sobre factibilidad de proyectos, orientación de inversiones, manejo financiero, excedentes de capital, comercio exterior o interior, diversificación de empresas, organización administrativa, inventarios, comercialización, ventas, análisis y manejo de cartera, presupuesto y afines, así como promover exportaciones y apertura de mercados de exportación, pudiendo además llevar, vigilar o ejecutar contabilidades o trabajos de auditoría.

2.3 Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato en la empresa.

- Jefe Inmediato en la empresa: Edgar Mauricio Silva Mora
- Teléfono: 3229438357
- Correo: mauricio.silva@mexichem.com
- Dirección: Bogotá

2.4 Misión de la empresa

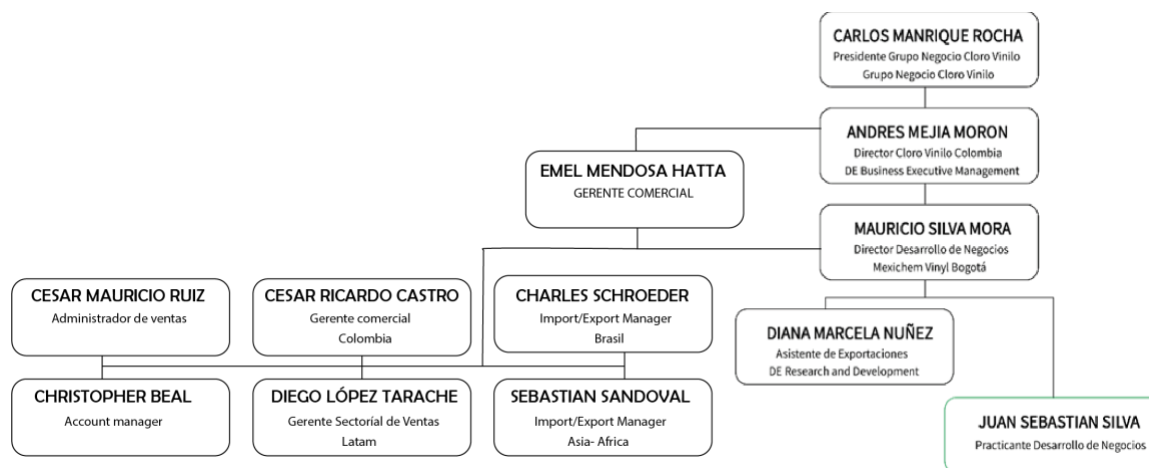
Transformación de químicos en productos, servicios y soluciones innovadoras, para los diversos sectores industriales, a través de nuestra excelencia operativa y enfoque en las necesidades del mercado, con el propósito de generar valor continuo para nuestros clientes, colaboradores, socios, accionistas y comunidad, contribuyendo a mejorar la calidad de vida de la gente. **Fuente especificada no válida..**

2.5 Visión de la empresa

Ser respetada y admirada mundialmente como una compañía química líder, enfocada a generar resultados, contribuir al progreso y mejorar la vida de las personas. **Fuente especificada no válida..**

2.6 Organigrama de la empresa

Figura 1. Organigrama de la empresa



2.7 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa

La empresa cuenta con los siguientes productos:

- Resinas gruesas de PVC en emulsión para calandrado y procesamiento de extrusión.
- Resinas de homopolímero de PVC de emulsión / dispersión para procesamiento de pasta / plastisol, como recubrimiento, inmersión y pulverización.
- Resinas de copolímero de PVC en emulsión para procesamiento de pasta / plastisol como recubrimiento, inmersión y pulverización.
- Resinas de PVC en emulsión para el procesamiento de organosol en aplicaciones de revestimiento y fundición.
- Resinas de homopolímero de PVC de micro suspensión (dispersión) para procesamiento de pasta / plastisol, como recubrimiento, inmersión y pulverización.
- Resinas de copolímero de PVC de micro suspensión (dispersión) para procesamiento de pasta / plastisol, como recubrimiento, inmersión y pulverización.
- Suspensión de PVC Extendedor / Mezcla de resinas de homopolímero para procesamiento de pasta / plastisol, como aplicaciones de recubrimiento, inmersión y pulverización.
- Resinas de copolímero de mezcla / extensor de PVC en suspensión para procesamiento de pasta / plastisol, como recubrimiento, inmersión y pulverización.

3. Cargo y funciones

3.1 Cargo a desempeñar

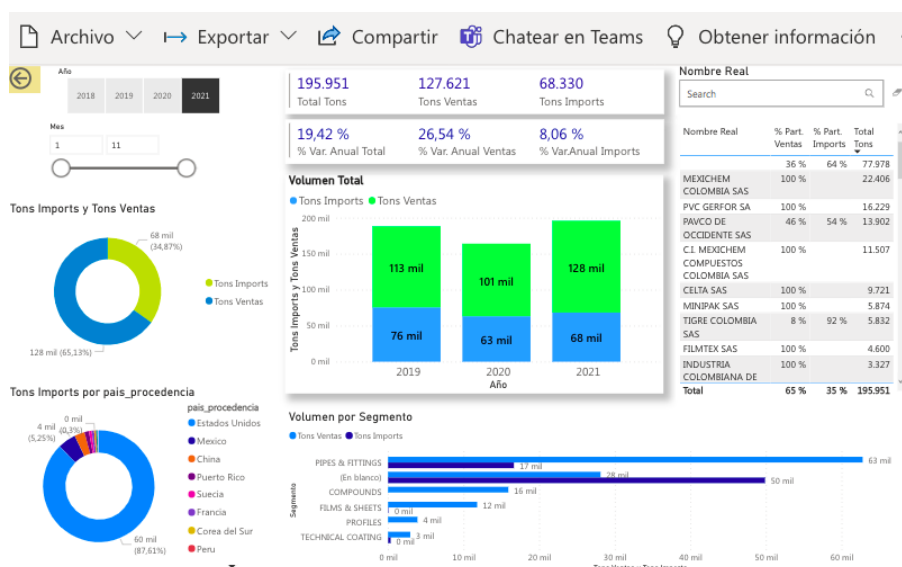
Practicante de desarrollo de negocios

3.2 Funciones asignadas

1. Actualización y mantenimiento de los tableros de consulta de información del tamaño de mercado y generación de reporte: con el fin de brindar información oportuna para el departamento comercial y el departamento de exportaciones sobre el desempeño de los cinco principales mercados de Vestolit cómo: Colombia, Perú, México, India y Brasil. A medida que la información estaba disponible se actualizaba la base de datos de la herramienta Power Bi, donde contenía información como; ventas de la empresa en el país destino, importaciones del país y demás información de interés.

Esta tarea se llevaba a cabo gracias a un reporte de ventas suministrado por el equipo de gestión de datos, mientras que los demás reportes cómo los de importación, eran descargados de la base de datos Sicex teniendo en cuenta las partidas arancelarias de interés.

Figura 2. Tablero mercado Colombia



(Laguado, 2020, 6)

Por otro lado, con la finalidad de realizar una revisión más profunda a estos datos, se realizó una presentación con los datos más claves de cada país y su vez un informe ejecutivo por trimestre para ser compartido ante los compañeros de departamento de exportaciones, esto, en las reuniones virtuales de precios, las cuales se realizan cada vez mes y cada trimestre se incluyen esta temática. Durante el tiempo de la práctica, el estudiante tuvo la oportunidad de realizar dos presentaciones del segundo y tercer trimestre, esto, con apoyo del jefe del departamento de Desarrollo de Negocios (Mauricio Silva), el cual realizaba las respectivas observaciones documentos y pautas al momento de preparar las presentaciones.

Figura 3. *Presentación Desempeño Mercados Trimestral*

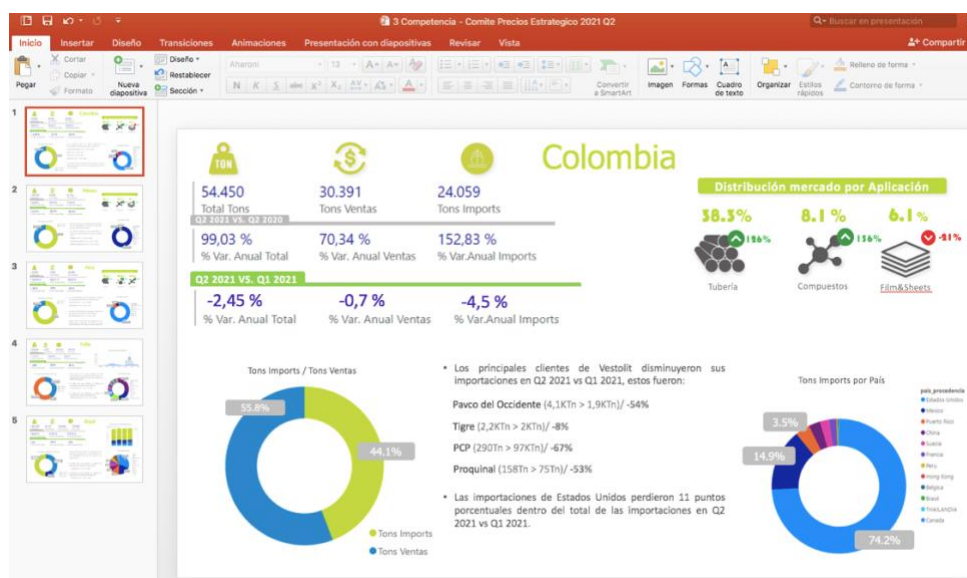
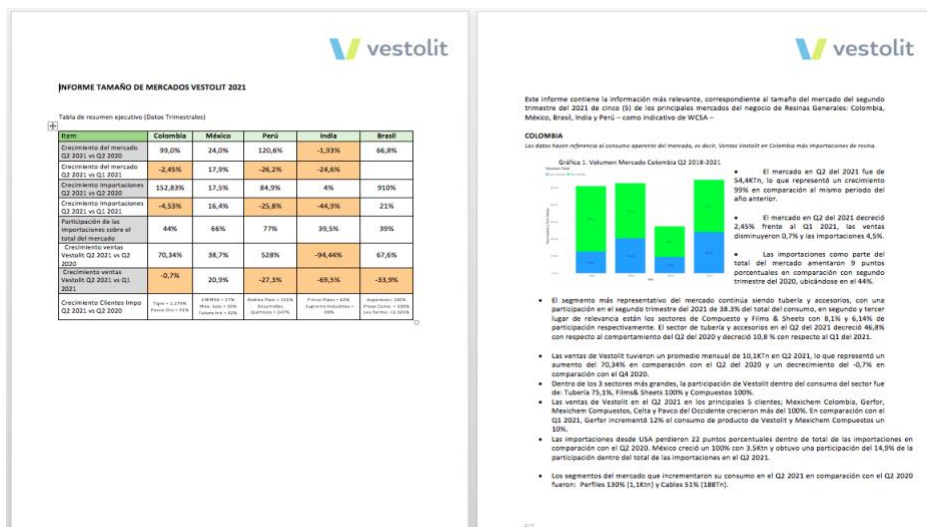


Figura 4. Informe ejecutivo mercados trimestral



2. Investigación de mercados: con el apoyo del ingeniero de aplicación y desarrollo (Cleinst Cabrera) y el jefe del departamento de Desarrollo de Negocios (Mauricio Silva) se le dió continuación al proyecto "El Vigía", el cual consiste en resumen informativo tipo newspapers, en el cual se expone las últimas noticias más relevantes del relacionadas al sector productivo de la empresa y demás sectores que inciden en el consumo de los productos de Vestolit como el sector de la construcción. El objetivo del desarrollo de este archivo es poder ayudar en la mejor toma de decisiones en los demás departamentos de la compañía al brindar la informa necesaria a los compañeros.

Figura 5. "El Vigia"



(Silva, 2021, 3)

Durante el tiempo de la práctica, el estudiante tuvo la oportunidad de realizar 3 entregas del "El Vigia", realizándolas eficazmente y con gran aceptación de los demás departamentos de la compañía, donde incluso fue solicitado que su rango de difusión fuera mayor dentro de la compañía.

3. Apoyo en actividades de Racing: se brindó apoyo al jefe inmediato (Mauricio Silva) en actividades como realizar resúmenes de tópicos o incluso, realizando diapositivas para posteriormente añadirlas a presentaciones y exponerlas en reuniones gerenciales, como lo fue la temática del incremento de precios en los fletes internacionales.

Por otro lado, de acuerdo con la necesidad del departamento de Desarrollo de Negocios

por gestionar de una manera más eficaz las negociaciones de precios con los clientes y prospectos, se desarrolló un base de datos con la ayuda de la herramienta Power Bi, donde se puede observar los comportamientos de los precios de los productos comercializados por la empresa y el mercado. Además, este documento permite examinar a los vendedores internacionales los precios de ventas en comparación con los precios de referencia por zona. En compañía de un análisis sobre la situación de la empresa respecto a sus precios de venta por zonas, fue presentado el archivo ante el director de la empresa, el cual resaltó la importancia de este archivo y ahora es utilizada por el departamento de exportación.

Figura 6. Price Index



4. Soporte operativo y estructural al seguimiento del proyecto de Future Priming: con la finalidad de estudiar los hechos más relevantes y que pueden tener un impacto en la

actividad y consumo de productos de la empresa, se dió continuidad al archivo Priorización Hechos, el cual consiste en una matriz donde se seleccionaron hechos con probabilidad de ocurrencia y en donde se realizó una puntuación estos, para proseguir con la realización de un informe, en el cual, de acuerdo a la puntuación de la matriz, se tomaron los hechos que ya está ocurriendo y los que cuentan con más probabilidad de ocurrencia para luego redactar un resumen sobre su comportamiento.

Figura 7. Matriz priorización hechos

Alertas	Espacios de seguimiento						Estatus	may-21	ago-21	Comentarios
	2020	Comité estratégico de precios	Reporte de riesgos estratégicos	Reporte quincenal Market & Trends	Reunión quincenal Interacciones DdN & Sustentabilidad	Reunión mensual de Desarrollo				
1							●	5	5	
2							●	5	5	
3							●	4	3	
4							●	1	1	
5							●	4	5	
6							●	1	2	
7							●	4	4	
8							●	2	2	
9							●	5	5	
10							●	4	4	
11							●	3	3	
12							●	3	3	
13							●	2	2	
14							●	2	2	
15							●	4	4	
16							●	5	5	
17							●	4	4	
18							●	3	3	
19							●	1	1	
20							●	3	3	
21							●	3	3	
22							●	1	1	
...							●	5	5	

(Laguado, 2020, 7)

5. Apoyo en procesos internos del área: Durante el periodo del estudiante como practicante, surgieron varias tareas de apoyo hacia el departamento de Desarrollo de Negocios cómo entrega de datos sobre importaciones o ventas, resúmenes de documentos, apoyar y asistir a

eventos informativos con los clientes.

4. Marco jurídico

- Norma BASC 04:2012: “Business Alliance for Secure Commerce-, es una alianza empresarial internacional que promueve un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales”. **Fuente especificada no válida..** La alianza se ha transformado en un modelo mundial de programas de cooperación, gracias a la asociación exitosa entre el sector empresarial, aduanas, gobiernos y organismos internacionales que lograron fomentar procesos y controles seguros. El objetivo principal de la organización es brindar seguridad a empresas que realizan operaciones de exportación e importación, mediante el reconocimiento y certificación a todas aquellas empresas e instituciones que quieren contribuir con el desarrollo político, económico, social del país, y que, además cumplen con ciertos requisitos. Dicho lo anterior, las empresas que están certificadas en la norma BASC, generan más confianza a la hora de realizar sus actividades comerciales.
- Estatuto Aduanero decreto 390 de 2016: El Estatúo Aduanero recompila, moderniza, simplifica y adecua la regulación aduanera a las mejores prácticas internacionales, para facilitar el comercio exterior y el cumplimiento de los compromisos adquiridos por el país dentro de los acuerdos comerciales. **Fuente especificada no válida..** Que es propósito del Gobierno Nacional avanzar en la sistematización de los procedimientos aduaneros. Por otro lado, este Estatúo fortalece los criterios de gestión de riesgo en el ejercicio del control aduanero, en orden a neutralizar las conductas de contrabando y lavado de activos, prevenir el riesgo ambiental y la violación de los derechos de propiedad intelectual, defender la salud, garantizar la seguridad en fronteras y, en general, la seguridad de la cadena logística.

- Ley 7 de 1991: Ley marco del Comercio Exterior: es la Ley Marco por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones. **Fuente especificada no válida..**

5. Marco conceptual

- Comercio Internacional: Es el intercambio, transacciones, ventas (exportación) o compras (importaciones) de bienes, bienes intermedios, materias primas, productos finales, o servicios entre 2 o más países, o entre regiones y bloques. Regulado por normas establecidas por instituciones internacionales o por los tratados bilaterales o multilaterales, al llegar a un mutuo acuerdo. **Fuente especificada no válida..**
- Incoterms: Es un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. De ese modo, podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes o, por lo menos, podrán reducirse en gran medida. **Fuente especificada no válida..**
- Régimen aduanero: Un régimen aduanero, es aquel que regula los asuntos concernientes al pago de tributos por parte de quienes transportan mercancías sometidas al control y vigilancia de las autoridades aduaneras, que en el caso colombiano es la Dirección de Impuestos y Aduana Nacionales – DIAN. Mediante esta regulación especial, se proponen reglas mínimas en asuntos como la importación, la exportación y el tránsito aduanero frente

a las demás jurisdicciones pertenecientes al comercio internacional. **Fuente especificada no válida..**

- Tratado de Libre Comercio: Un Tratado de Libre Comercio es un acuerdo regional o bilateral, a través del cual se establece una zona de libre comercio de bienes y servicios, en la que se eliminan aranceles. Se negocian con el propósito de ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes del mencionado acuerdo. **Fuente especificada no válida..**
- Barreras no Arancelarias: Medidas del gobierno que no son aranceles, pero que restringen las importaciones a través de exigencias sanitarias, requerimientos de importación, licencias de exportación, cuotas, certificados especiales, entre otros. Esas medidas han cobrado mayor importancia relativa a raíz de la reducción de los aranceles, tanto a nivel unilateral, como resultado de las negociaciones en la OMC y en los Acuerdos Comerciales. **Fuente especificada no válida..**

6. Aportes a la empresa y de la empresa

Durante el tiempo en la empresa Mexichem Reinas Colombia como practicante del departamento de Desarrollo de Negocios, se llevarón a cabo varias tareas que contribuyeron tanto como para el funcionamiento del departamento, cómo también otras que generaron valor agregado. Específicamente, el estudiante tuvo un rol activo en las reuniones gerenciales presentando informes sobre el comportamiento de los mercados o sobre tópicos relevantes para la organización, en estas reuniones participaban los representantes de ventas de países o zonas y en ocasiones el director de la compañía. También se generaron informes de gran relevancia sobre temas relacionados al sector directa e indirectamente, los cuales se difundían con los compañeros, para

así poder contribuir en la mejora de la toma de decisiones al estar más informados sobre la coyuntura económica.

Además, se desarrolló un documento en el software Power BI, que contribuirá en la organización a generar mayores utilidades si claramente es aprovechado, pues permite ver los índices de precios, comparando así los precios de ventas por clientes, región, país, contratos o libre negociaciones y precios de referencia, permitiendo así que los asesores encargado puedan mejorar el desempeño de los precios. También se realizó un informe con los datos más relevantes el departamento administrativo pueda empezar a tomar decisiones, ya que, se concluyó que la empresa tiene un gran potencial de aumentar sus márgenes considerando que en algunas regiones se está comercializando producto por un menor precio al precio sugerido de la zona.

Por otro lado, respecto al aporte de la empresa hacia el practicante, este trabajo permitió al estudiante establecer relaciones con nuevos individuos tanto de otras regiones del país como de otros países como México, Brasil y Alemania, pues hubo un manejo datos de ventas de la organización a nivel global, además, es un en nuevo sector para el estudiante, el cual no tenía conocimiento y es de gran importancia para la economía colombiana y global. Además, esta experiencia le permitió aumentar la capacidad de comunicación y de trabajo en equipo, considerando que fue un trabajo desde casa (virtual) y el tiempo de comunicación e interacción en menor al físico. Por último, permitió conocer y evidenciar como es el trabajo de un departamento de gran relevancia en una multinacional.

7. Conclusiones

Ser parte del equipo de Desarrollo de Negocios de Vestolit permitió al practicante mejorar las competencias y conocimientos adquiridos durante la formación como profesional, además, se desarrollaron nuevas habilidades en programas y habilidades de comunicación, que son esenciales para un profesional en los negocios internacionales. También se pudo evidenciar cómo funcionan los negocios desde una vista más real.

En este orden de ideas, ser practicante en Vestolit me permitió al practicante crecer como profesional y como persona, además del conocimiento obtenido sobre el sector, los negocios, la organización y programas como Excel y Power Bi, se crearon relaciones con grandes seres humanos que lo guiaron en el proceso y le enseñaron que no es sólo un trabajo, es una oportunidad para construir un mejor mundo.

Referencias

Sole, A. C. (2006). *Instrumentación Industrial*. Mexico: Alfaomega.

A. Rezi and M. Allam,. (1995). Techniques in array processing by means of transformations . In *Control and Dynamic Systems Vol. 69* (pp. 133-180). San Diego: Academic Press.

Wigner, E. P. (2005). Theory of traveling wave optical laser . *Phys. Rev.*, *134*, A635-A646.

Miao, L. L. (November 8-12). A specification based approach to testing polymorphic attributes. *Formal Methods and Software Engineering: Proceedings of the 6th International Conference on Formal Engineering Methods, ICFEM 2004*. Seattle, WA, USA,.

CRAI USTA Bucaramanga. (2020). *Informe de recursos y servicios bibliográficos*. Bucaramanga: Universidad Santo Tomás.

American Psychological Association. (n.d.). *Style and Grammar Guidelines*. Retrieved enero 17, 2020 from Apastyle: <https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines>

Apéndices

Apéndice A. *Cámara de Comercio*



Mexichem Resinas Colombia S.A.S.
Nit. 860.007.277-5
Mamonal Km 8, Cartagena – Colombia
PBX: (00575) 8723150. FAX (00575) 8885111
Apartado Aéreo: 1705
Of: Autopista Sur No. 71-75, Bogotá – Colombia
PBX: (00571) 7825060. FAX (00571) 7825073
Apartado Aéreo: 14451

Bogotá D.C. Mayo 21 de 2021

Señores

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

Ciudad – Bogotá

Estimados,

Es muy grato para nosotros informarles que **Juan Sebastian Silva Rincon** ha sido seleccionado para ocupar el cargo de Pasante para el área de Innovación y desarrollo resultado de su participación en el proceso de selección realizado. Fecha de ingreso 01 de Junio de 2021

Queremos expresarle nuestras sinceras felicitaciones en este nuevo reto de su vida laboral y el deseo de contar con todo su talento, esfuerzo, productividad y sentido de urgencia para exceder nuestros objetivos de desempeño en la compañía.

Este es el plan de trabajo que tiene contemplado realizar el pasante durante su proceso de vinculación:

- ✓ Actualización y mantenimiento de los tableros de consulta de información de tamaño de mercado - generación de reporte
- ✓ Avanzar en la investigación de mercados potenciales
- ✓ Apoyar actividades de pricing
- ✓ Soporte operativo y estructural al seguimiento del proyecto de Future Priming
- ✓ Soporte operativo al proyecto CRM
- ✓ Apoyo en procesos internos del área

Cordialmente,

Reciba un cordial saludo

Yohana Katherine Alarcon

Yohana Katherine Alarcon

Analista de atracción de Talento Humano.



Cámara de Comercio de Cartagena
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL
 Fecha de expedición: 10/05/2021 - 1:19:03 PM



Cámara de Comercio
de Cartagena

Recibo No.: 0008112320

Valor: \$00

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: kDIZIUajfiiplnkh

 Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <http://serviciosvirtuales.cccartagena.org.co/e-cer> y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Razón social: MEXICHEM RESINAS COLOMBIA S.A.S.
 Sigla: No reportó
 Nit: 860007277-5
 Domicilio principal: CARTAGENA, BOLIVAR, COLOMBIA

MATRÍCULA

Matrícula No.: 09-000315-12
 Fecha de matrícula: 09 de Marzo de 1972
 Último año renovado: 2021
 Fecha de renovación: 26 de Marzo de 2021
 Grupo NIIF: 2 - Grupo I. NIIF Plenas.

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal: ZN INDUSTRIAL DE MAMONAL KM 8
 Municipio: CARTAGENA, BOLIVAR, COLOMBIA
 Correo electrónico: clorovinilo.co@mexichem.com
 juridicamrc@mexichem.com
 Teléfono comercial 1: 6723150
 Teléfono comercial 2: No reportó
 Teléfono comercial 3: No reportó
 Página web: No reportó

Dirección para notificación judicial: ZN INDUSTRIAL DE MAMONAL KM 8
 Municipio: CARTAGENA, BOLIVAR, COLOMBIA
 Correo electrónico de notificación: clorovinilo.co@mexichem.com
 juridicamrc@mexichem.com
 Teléfono para notificación 1: 6723150
 Teléfono para notificación 2: No reportó
 Teléfono para notificación 3: No reportó

La persona jurídica MEXICHEM RESINAS COLOMBIA S.A.S. SI autorizó para