

INFORME PRÁCTICAS EMPRESARIALES EN LA EMPRESA CORPUS TRAILERS



YULIANA MILENA ROBAYO ROZO



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2023

INFORME PRÁCTICAS EMPRESARIALES EN LA EMPRESA CORPUS TRAILERS

YULIANA MILENA ROBAYO ROZO

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

Asesor

JESÚS ANDRÉS VELASQUEZ BALAGUERA

Magister en logística integral y comercio exterior

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2023

Autoridades Académicas

P. JOSÉ GABRIEL MESA ANGULO, O.P.

Rector General

P. EDUARDO GONZÁLEZ GIL, O.P.

Vicerrector Académico General

P. JOSÉ ANTONIO BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. RODRIGO JARA GARCIA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

JULIETH SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

ERNESTO CAMARGO HERNANDEZ

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Dedicatoria

En primer lugar, me gustaría dedicar este informe a mi madre, quien es el pilar fundamental de mi familia, la cual me ha brindado su amor y apoyo incondicional. De la misma forma, dedicárselo a mi abuelita María, mi tía Esmir, a mis hermanos, mi abuelo y mi prima, quienes con su amor, apoyo y oraciones me han brindado las fuerzas para lograr este sueño y un especial agradecimiento a mi nana Lolita que a pesar de que ya no esté con nosotros, estaría orgullosa de lo que he logrado hoy.

Por último, quiero dedicar este informe a todos mis amigos y compañeros, por apoyarme cuando más necesite de ellos, por tenderme su mano en los momentos difíciles, por formar un gran equipo y por el cariño brindado en cada momento.

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Dios por guiarme a lo largo de mi existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad. De igual manera, quisiera agradecer a mi madre, mi abuela y mi tía, por ser esas personas que confiaron e impulsaron mis sueños y agradecerles por todos los consejos que me brindaron para cumplir esta meta.

Del mismo modo, agradezco a la Universidad Santo Tomás, a la Facultad de Negocios Internacionales Al ahora Decano Ernesto Camargo y a los profesores que guiaron este proceso, especialmente a Diana Gutiérrez, Jairo Zamora, Javier Trillos y a mis tutores correspondientes, quienes compartieron sus conocimientos para convertirme en una gran profesional, gracias a cada uno de ustedes por su paciencia, dedicación y apoyo incondicional.

Por último, quiero expresar mi más grande y sincero agradecimiento a la empresa Corpus Trailers y todo su personal, por abrirme las puertas para realizar este proyecto. De igual forma agradecer a la Ing. Andrea Hernández, principal guía durante todo este proceso.

Tabla de contenido

	Pág.
Glosario	10
Resumen	11
Abstract	12
Introducción	13
Justificación	14
Objetivos	15
Objetivo general	15
Objetivos específicos	15
Perfil de la empresa	16
Razón social de la empresa	16
Objeto social de la empresa	16
Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato de la empresa.	16
Misión	17
Visión	17
Estructura organizacional	17
Portafolio de productos	20
Funciones laborales	22
Nombre del cargo	22
Funciones	22
Actividades realizadas	23
Marco normativo	24
Aportes	25
Conclusiones	27
Recomendaciones	29
Referencias Bibliográficas	30
Anexos	31

Lista de figuras

	Pág.
Figura 1 Ubicación satelital de Carrocerías Corpus Christi SA de CV	17
Figura 2 Organigrama de la empresa.	18
Figura 3 Organigrama del Departamento de Ventas.....	19
Figura 4 Líneas y unidades de CT.	20

Lista de tablas

	Pág.
Tabla 1 Actividades realizadas	23
Tabla 2 Perfil.....	25
Tabla 3 Comparativo.....	27

Lista de anexos

	Pág.
Anexo 1 Cotizador.....	31
Anexo 2 Herramienta HubSpot.....	31
Anexo 3 Evidencia de entrega de unidades.	32
Anexo 4 Atención al teléfono y a la recepción de la empresa.	32
Anexo 5 Generación de cotizaciones.....	33
Anexo 6 Evidencia de reporte de pedidos.....	33

Glosario

Auxiliar o asistente comercial: El Asistente Comercial (AC) se ocupa de las tareas administrativas del terreno comercial. En una organización, contribuye a la eficiencia y efectividad del departamento de ventas para aumentar su facturación. Este profesional está dotado de muchas habilidades: comerciales, organizacionales, comunicativas, interpersonales, etc” (Cesgo, 2022).

Exportación: “venta de bienes y servicios nacionales o nacionalizados para uso o consumo en el exterior” (Ceballos, 2019).

Forrajes: “son toda aquella planta o residuo no procesado de esta que sirve como fuente de alimentación para los animales” (Qué son los Forrajes-Definición de forraje y tipos de forraje, 2022).

Licitación: “Es un proceso participativo por el cual se busca adquirir mejores condiciones de compra convenientes para un determinado proyecto u obra” (Notas de clase. Proyectos-Licitaciones, s.f.).

Prácticas empresariales: “La práctica empresarial es una actividad académica que consiste en la aplicación de los conocimientos teórico prácticos adquiridos durante el desarrollo curricular y de las competencias adquiridas por los estudiantes en el desarrollo de cada uno de los programas académicos, y pretende ponerlo en contacto con el entorno laboral” (Reglamento de las prácticas empresariales, s.f.).

Remolque: “El remolque es un vehículo destinado al transporte de carga que no cuenta con un motor propio y que por lo tanto tiene que ser impulsado por otro vehículo a motor” (Remolque, s.f.).

Semirremolque: “es un remolque sin eje delantero no autopulsado, y que se acopla directamente en el camión tractor y sobre el que recae una parte importante de su masa” (Diferencia entre remolque y semirremolque, 2022).

Ventas: “Ventas son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra. El concepto de ventas es muy amplio, pero básicamente consiste en el acto de negociación en el cual una parte es el vendedor y la otra el comprador” (Ventas: estrategias, técnicas y todo lo que necesitas saber, 2022).

Resumen

El presente informe, se evidencia a detalle el proceso de práctica internacional que se llevó a cabo para obtener el título de profesional en Negocios Internacionales, el cual se realizó en la empresa Carrocerías Corpus Christi SA de CV que se dedica a la fabricación de remolques y semirremolques; empresa que brindó un espacio para aplicar los conocimientos adquiridos durante los años de estudio, aplicándolos en el área de ventas como auxiliar comercial, cumpliendo con diferentes tareas de manera responsable y profesional.

Este informe también se evidencia a detalle las actividades realizadas en el transcurso de la estadía, siendo parte de la estructura del departamento de ventas y mano derecha de la jefatura comercial, generando aportes dentro de la empresa.

Palabras clave: Prácticas, Ventas, Auxiliar, Estrategias, Remolques.

Abstract

In this report, the international practice process that was carried out to obtain the title of professional in International Business, which was carried out in the company Carrocerías Corpus Christi SA de CV, which is dedicated to the manufacture of trailers, is evidenced in detail. and semi-trailers; company that provided a space to apply the knowledge acquired during the years of study, applying it in the sales area as a commercial assistant, fulfilling different tasks in a responsible and professional manner.

This report also shows in detail the activities carried out during the stay, being part of the structure of the sales department and right hand of the commercial headquarters, generating contributions within the company.

Keywords: Practices, Sales, Auxiliary, Strategies, Trailers.

Introducción

En primer lugar, la facultad de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás ofrece como opción de grado para los estudiantes la realización de prácticas empresariales a nivel nacional e internacional, brindando una excelente oportunidad para aplicar los conocimientos adquiridos durante la carrera y a su vez obtener experiencia laboral, para quienes escojan esta modalidad de grado.

Teniendo en cuenta la selección de esta modalidad de grado, el presente informe se fundamenta en las prácticas empresariales internacionales realizadas por un periodo de 6 meses en la empresa CARROCERÍAS CORPUS CHRISTI SA DE CV, la cual se ubica en Tlaxcala, México. En donde se desarrolló un papel activo en el Departamento de Ventas, con el cargo de auxiliar comercial.

De igual manera, en el informe se explican las diferentes actividades desarrolladas en la empresa, como la participación en proyectos de exportación a Guatemala y Estados Unidos, que dan una perspectiva a nuevas oportunidades en el sector remolquero.

Justificación

La Universidad Santo Tomás cuenta con diversas opciones de grado, para que los estudiantes puedan elegir cómo aplicar los conocimientos adquiridos durante su formación académica, una de ellas es la práctica empresarial internacional. Esto es de gran magnitud, ya que facilita que el estudiante se pueda desenvolver en el ámbito laboral y así mismo aplicar y ejecutar de manera práctica los conocimientos obtenidos durante el largo de su carrera, del mismo modo encontrándose en un entorno con diferentes profesionales y de los cuales puede aprender más.

En este orden de ideas, el informe describe el proceso realizado de prácticas empresariales en el área de ventas como auxiliar comercial en la empresa Corpus Trailers, por un tiempo de seis meses, cumpliendo con las diferentes actividades asignadas por parte de la empresa.

Objetivos

Objetivo general

Analizar los procesos de venta como auxiliar comercial en la empresa Corpus Trailers ubicada en el país de México, comprendiendo la importancia de las ventas en el sector comercial a nivel nacional e internacional.

Objetivos específicos

- 1) Examinar el desarrollo y componentes del sector de la industria de los remolques y semirremolques de la empresa Corpus Trailers, durante el periodo del 28 de febrero al 15 de agosto de 2022.
- 2) Desarrollar licitaciones de la mejor manera para ser siempre el número 1 en cuanto al resto de la competencia tanto a nivel nacional como internacional.
- 3) Desempeñar con responsabilidad y profesionalismo toda actividad asignada por la jefa inmediata, el coordinador administrativo y el director general.

Perfil de la empresa

Razón social de la empresa

Carrocerías Corpus Christi SA de CV

Objeto social de la empresa

Primero: El diseño, fabricación, ensamble y mantenimiento, por cuenta propia o de terceros, de todo tipo de carrocerías, remolques y semi-remolques, para el Sector Público y Privado.

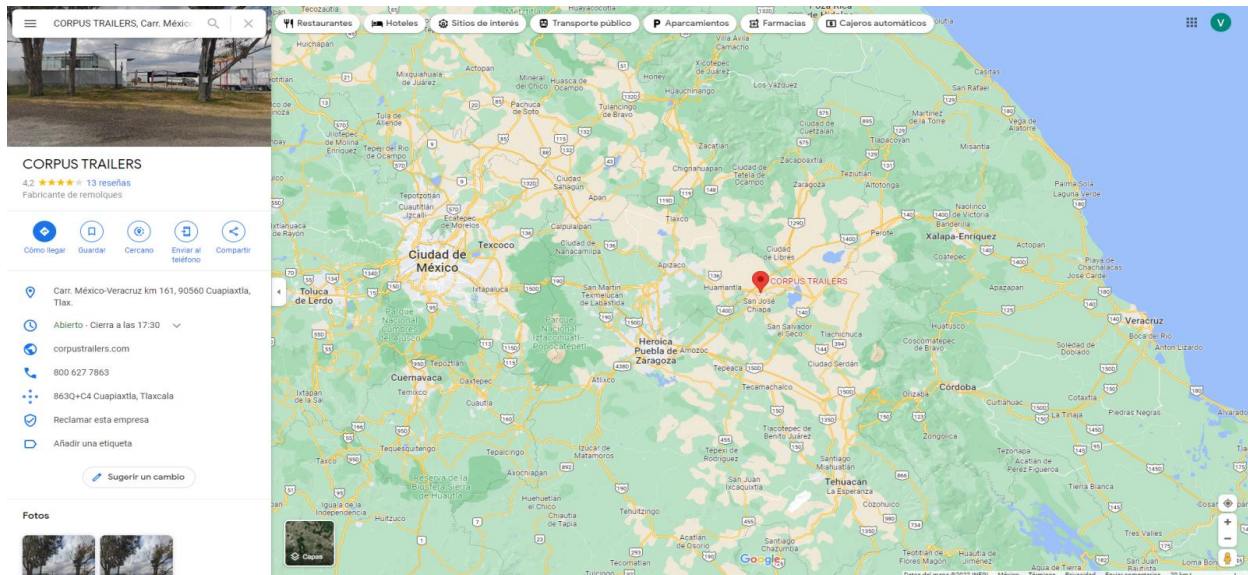
Segundo: La compra, venta, importación, exportación, comercialización, distribución y consignación, por cuenta propia o de terceros, de todo tipo de carrocerías, remolques y semi-remolques, para el Sector Público y Privado.

Tercero: La compra, venta, importación, exportación, comercialización, distribución y consignación, por cuenta propia o de terceros, de todo tipo de accesorios, refacciones y herramientas necesarios para el desarrollo del objeto social.

Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato de la empresa.

La empresa Corpus Trailers se encuentra ubicada en el centro del país de México, Carretera México - Veracruz Km 161, San Lorenzo Cuapiaxtla, Tlaxcala, México. C.P. 90560.

El teléfono principal de la empresa es 276 478 2126 - 276 478 2545 y el correo electrónico soluciones@corpustrailers.com y como jefe inmediata la estudiante tuvo a la Ingeniera Andrea Hernández Hernández cuyo correo de contacto es andrea.hernandez@corpustrailers.com

Figura 1 Ubicación satelital de Carrocerías Corpus Christi SA de CV

Nota. Captura de pantalla tomada de la aplicación Google Maps.

Misión

Crear soluciones funcionales e innovadoras enfocadas a la fabricación de unidades para el transporte de carga que genere valor a nuestros accionistas, socios de negocio, colaboradores y comunidad.

Visión

Estar dentro de los 5 principales fabricantes a nivel nacional para plasmar en cada unidad que desarrollemos y fabriquemos nuestra esencia e identidad.

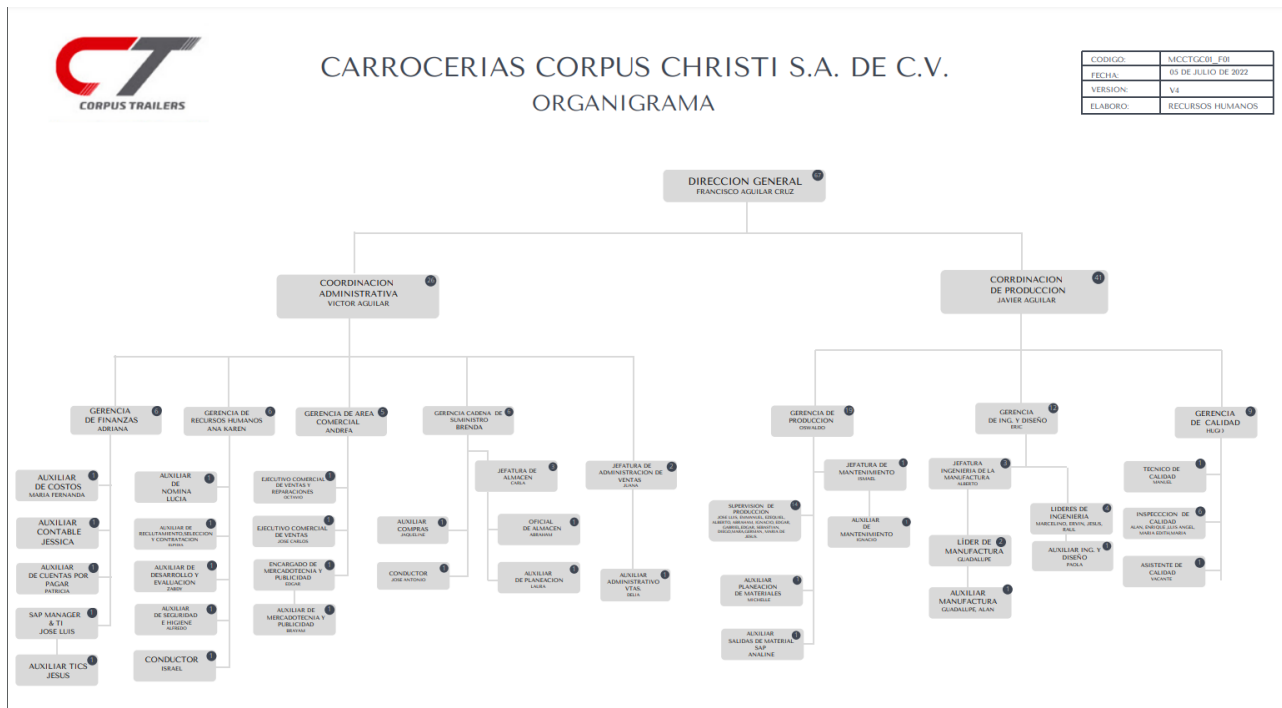
Estructura organizacional

“Estructura organizacional es un sistema utilizado para definir una jerarquía dentro de una organización. Identifica cada puesto, su función y dónde se reporta dentro de la organización. Esta estructura se desarrolla para establecer cómo opera una organización y ayudar a lograr las metas

para permitir un crecimiento futuro. La estructura se ilustra utilizando una tabla organizacional” (Brume, 2019).

En la siguiente figura encontramos como está estructurada la empresa, desde la dirección, siguiendo con coordinación, gerencia y auxiliares.

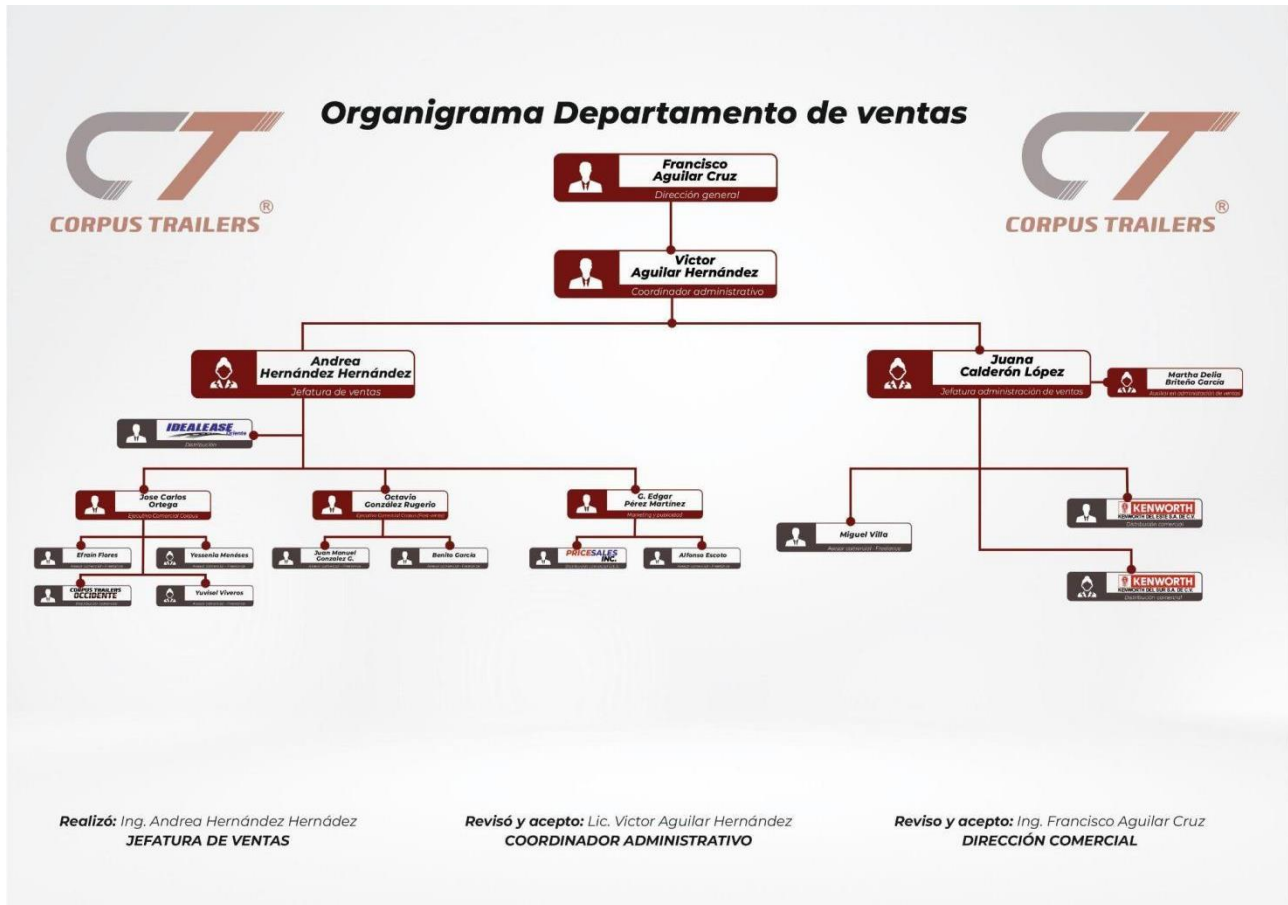
Figura 2 Organigrama de la empresa.



Nota. Tomada del archivo de Corpus Trailers.

En la siguiente figura se muestra cómo está organizado internamente el departamento de ventas, área donde se desarrollaron las prácticas profesionales.

Figura 3 Organigrama del Departamento de Ventas.



Nota. Tomado del archivo del departamento de ventas.

Portafolio de productos

Figura 4 Líneas y unidades de CT.



Nota. Tomada del archivo de Corpus Trailers.

La empresa cuenta con los siguientes productos y servicios dirigidos especialmente al Autotransporte de carga federal general como lo puede ser al sector marítimo, de construcción, combustible, forrajes, entre otros.

Plataforma Estándar: Esta unidad es fija y está diseñada para cargar diferente tipo de maquinaria y equipo, material de construcción y cualquier otra carga que necesite de una superficie plana.

Plataforma Multimodal: A comparación de la estándar la multimodal no sólo puede llevar carga que necesite una superficie plana, sino que también puede cargar contenedores de diferentes pies.

Portacontenedor: Como su nombre lo indica esta unidad está diseñada para cargar contenedores de diferentes dimensiones y pueden ser fijos o extensibles.

Caja Seca: Está diseñada para transportar mercancía no refrigerada, como alimentos no perecederos, materia prima entre otros, ya que está construida en aluminio y/o madera.

Jaula: Está construida para el transporte de diferentes granos, frutas y verduras.

Volteo: Este remolque transporta material a granel, material agrícola de desechos o reciclable.

Dolly: Es la unidad más pequeña, está diseñada para conectar un remolque con otro y así poder obtener un full.

Tanque Elíptico y cilíndrico: Son mayormente utilizados para la carga y transporte de diferentes líquidos, combustible, petróleo y químicos.

Tolva: Esta unidad puede ser utilizada para transportar gran variedad de productos a granel tales como: cemento, cal, arena, harina, plásticos, granos y la descarga del material es más fácil y rápida.

Servicio de refacciones y reparaciones: Corpus cuenta con atención, seguimiento y cierre de ventas de estas, se promocionan repuestos de las unidades que se fabrican dentro y fuera de la empresa, se canalizan clientes con el encargado de reparaciones para costeo del servicio.

Funciones laborales

Nombre del cargo

El cargo asignado y puesto en práctica a lo largo de mi estancia en la empresa Corpus Trailers fue de Auxiliar Comercial en el departamento de ventas, en donde debía apoyar la Jefatura Comercial, ayudar en las actividades del día a día a la ingeniera, compañía en reuniones, brindar apoyo a dirección general y a coordinación administrativa en cuanto a cualquier pendiente por realizar, dar bienvenida y recepción a clientes y proveedores de la empresa, programación de reuniones tanto con administrativos como con clientes, manejo de diferentes herramientas como el cotizador y el crm en HubSpot para el buen desarrollo del cargo a desempeñar. (Anexo 1 y 2)

Funciones

1. Atención a distribuidores de la marca en toda la República Mexicana.
2. Generación de plan de trabajo comercial por distribuidor y estado que representa.
3. Generación de cotizaciones, costeos y nuevos proyectos viables para la empresa.
4. Ejecución de licitaciones en Guatemala para la venta de equipos de exportación.
5. Ejecución de licitaciones en el territorio nacional para la venta de unidades especiales.
6. Generación de reporte de pedidos de ventas durante el periodo 2022.
7. Seguimiento a objetivos del área comercial interna y externa.

Actividades realizadas

Tabla 1 Actividades realizadas

Actividad	Descripción
Atención a distribuidores	De la marca en toda la República Mexicana: Esta actividad consiste en atención al teléfono y a la recepción de la empresa, en entrega de unidades, gestión de transporte externo para envío de unidades a fronteras. (Anexo 3 y 4)
Generación de plan de trabajo comercial	Se generaba el plan de trabajo comercial por distribuidor y estado que representa: Realizar investigación en el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), llevar a cabo estudio de mercado con base a los anteriormente realizados, elaboración de estrategias de ventas.
Generación de cotizaciones	Se generaba las cotizaciones costeos y nuevos proyectos viables para la empresa: Solicitud de spec al cliente o al vendedor, solicitud de lista de materiales por parte de ingeniería, viabilidad de proyectos, costeo en conjunto con la jefatura comercial, modificación a cotizaciones. (Anexo 5)
Ejecución de licitaciones en Guatemala	Se realiza la ejecución de licitaciones en Guatemala para la venta de equipos de exportación: Recolección de datos, documentación e información solicitada, firmar y sellar, organización para su debida legalización y acreditación, envío de documentos al país correspondiente.
Ejecución de licitaciones	Se realiza la ejecución de licitaciones en el territorio nacional para la venta de unidades especiales: Al igual que las licitaciones de Guatemala realizar recopilación de la diferente documentación apoyándome con el área de ingeniería para la verificación de las fichas técnicas con respecto a las unidades especiales.
Generación de reporte de pedidos de ventas	Durante el periodo 2022: Se solicita la información de pedidos al área de administración y se clasifica por fecha, vendedor, Estado y unidad. (Anexo 6)
Seguimiento a objetivos del área comercial interna y externa	Atención a número de llamadas mensual, creación y seguimiento a pendientes de los miembros del departamento de ventas, prospección en frío de futuros clientes y mejora en los diferentes procesos de calidad.

Marco normativo

Las siguientes normas son las más importantes y principales con las que se rige la empresa para que todo proceso se lleve a cabo de manera correcta.

- Ley federal del trabajo.
- Constitución política de México. (Art. 123) (1917)
- Reformas laborales.
- Ley Federal de Protección de Datos Personales (LFPDPPP)
- Secretario del trabajo y previsión social (Stps)
- Reglamento de salud y seguridad.
- Norma oficial mexicana Nom035
- Lineamientos técnicos nueva normalidad.
- <https://www.corpustrailers.com/>

Aportes

Primero que todo, la práctica realizada en la empresa Corpus Trailers en convenio de la Universidad Santo Tomás con la Universidad Tecnológica de Tlaxcala han generado en mí, crecimiento personal y profesional, permitiendo confiar en capacidades adquiridas durante proceso profesional siendo capaz de realizar trabajos de forma independiente, siendo líder en cada uno de los proyectos fomentados por la empresa.

En segundo lugar, Corpus Trailers empresa con más de 20 años de trayectoria y experiencia en el mercado nacional e internacional, se ha adaptado a los diferentes cambios estructurales y tecnológicos para que con el pasar del tiempo pueda asegurar su sostenibilidad y eficacia, el estar en la empresa me permitió conocer una nueva cultura de los negocios y fortalecer conocimientos en protocolos empresariales.

Por último, los aportes realizados a la empresa en el transcurso de la estadía fue un plan de estrategias de ventas para unos estados donde la presencia de Corpus Trailers era nula o muy escasa, donde se hace un estudio de mercado y se evalúan las unidades más vendidas y su competencia, este plan se presentó en una reunión al departamento de ventas junto al director general de la empresa, donde fue aprobado, ahora mismo se ha estado ejecutando con el apoyo del equipo de ventas desde el mes de mayo hasta la fecha, permitiendo esto crear una cartera de prospectos y clientes más grande posicionando la marca en muchas más partes del país.

Tabla 2 Perfil

Perfil Inicial	Perfil Final de Prácticas
1. Dificultad para confiar en mis capacidades como persona y profesional.	1. Confío en mi capacidad para desenvolverme en cualquier ámbito desde mi persona, mi entorno y en el sector laboral y comercial.
2. Poca capacidad para interactuar con otras personas en ámbitos laborales y comerciales.	2. Desarrollé la capacidad de entablar conversaciones a tal punto de generar ventas y acuerdos comerciales con diferentes clientes.

Tabla 2 Continuación

3. Dificultad para reaccionar ante las situaciones difíciles.	3. Fortalezco mi confianza y aprendí a manejar mis emociones y actitud al momento de enfrentarme en situaciones difíciles y a través esto puedo resolver conflictos personales y laborales.
4.No contaba con la experiencia de relacionarme con diferentes culturas.	4. Aprendí de diferentes culturas y tradiciones que nutrieron mi perfil como persona y profesional añadiendo características para enfocar y aumentar mi disciplina y capacidades laborales.
5. No había realizado ninguna negociación a nivel internacional.	5. Tuve la oportunidad de conocer, hablar, negociar y aprender acerca de las ventas, negocios y acuerdos comerciales con países como Estados Unidos y Guatemala.
6. Limitaba mis conocimientos a negocios nacionales, locales y sobre negocios tradicionales.	6. Aprendí y exploré un sector del cual no tenía conocimiento como el sector de industria de los remolques, generando un nuevo interés y pasión por los negocios.
7. Contaba con la capacidad de trabajar en grupo	7. Reforcé mi capacidad de trabajar en grupo y la convertí en la capacidad de trabajar en equipo, comprendiendo que cada persona en una empresa tiene una función importante y un aporte valioso, que todos funcionan como un engranaje para poder cumplir con los objetivos de la empresa.
8. Durante mi pregrado desarrolle diferentes trabajos pero enfocados a otros sectores	8. Es la primera oportunidad para conocer el verdadero mundo laboral a través de un cargo como el de auxiliar de ventas.
9. Contaba con el conocimiento estratégico de ventas.	9. Aplique e implemente mi conocimiento para proponer el plan de estrategias de ventas en nuevos estados, con el fin de aumentar las ventas y los clientes.

Conclusiones

Se puede concluir que el optar por las prácticas empresariales permite que la persona obtenga y conozca nuevas experiencias estando en un ambiente diferente donde todo lo teórico debe ser puesto en práctica, el estar en la empresa Corpus Trailers me dio la oportunidad de adquirir experiencia laboral en cuanto al desarrollo de actividades asignadas con un manejo de forma responsable y profesional.

Esta práctica me permitió conocer una industria nueva, un mercado con estándares altos, enfrentar negociaciones con diferentes países y donde pude aplicar mis conocimientos y adquirir muchos más gracias a los diferentes profesionales que se encuentran en las áreas involucradas.

Por lo recopilado en este documento y lo vivido se puede determinar que en todo lugar se necesita de un equipo y cada persona tiene una responsabilidad que complementa el proceso y esta hace que este se lleve a cabo de la mejor manera.

Tabla 3 Comparativo

Antes de las prácticas	Conclusiones
Trabajaba en diferentes sectores labores sin enfocarme en mi sector de los negocios internacionales, así como las tareas desempeñadas no incurrieron en una responsabilidad grande.	Adquirir experiencia laboral en el sector del negociante internacional, reforzando características como la seguridad, la responsabilidad y disciplina, además de ampliar mis conocimientos en los negocios internacionales.
Tenía claro que ser profesional era desarrollar tareas, metas, acuerdos y cumplir con mis funciones.	El estar en un cargo dentro de una empresa no se limita a cumplir funciones y compromisos, conlleva la responsabilidad como profesional de que cada labor y función repercuta en la empresa de la cual dependen muchas personas, bienes, ventas y negocios.
Confiaba en mis conocimientos adquiridos durante el pregrado.	Esta experiencia amplió mis conocimientos y me expuso a la realidad de que como persona y profesional estoy en un constante aprendizaje, por lo cual pude identificar mis vacíos o debilidades para poder trabajar en ellas y seguir creciendo como persona y profesional.

Tabla 3 Continuación

He vivido, crecido y estudiado en la misma ciudad toda mi vida.	A través de esta experiencia pude salir de mi zona de confort, pues al realizar las prácticas lejos de mi casa en otro país, fue una oportunidad para aprender a desenvolverme como un adulto independiente y con un cargo laboral bajo mi responsabilidad.
Nunca había trabajado en otro país.	Los negocios pueden ser desde un sector local y se pueden expandir a todo el mundo; es cuestión de contar con un equipo para poder avanzar y crecer en los negocios a nivel internacional.

Recomendaciones

Durante el transcurso de las prácticas se pudo analizar que es de vital importancia todo el tema de constitución y legalidad, esto haciendo referencia a la existencia y creación de contratos por parte de la empresa para los empleados.

Se recomienda que el área de Seguridad e Higiene haga cumplir a los trabajadores con los implementos necesarios y obligatorios para el debido y correcto desarrollo del trabajo durante y en la planta, no solo por seguridad de los empleados sino por la de la empresa también.

Por otra parte, recomiendo que la universidad debería apoyar más a los estudiantes con convenios para la realización de sus prácticas empresariales, ya que dar este gran paso a veces resulta un poco complejo por la falta de oportunidades y que el entrar al mundo laboral recién terminando materias es un reto.

Referencias Bibliográficas

- Brume, Mario. (2019). *Estructura Organizacional*. <https://www.itsa.edu.co/docs/ESTRUCTURA-ORGANIZACIONAL.pdf>
- Ceballos, A. (19 de abril de 2019). *¿Qué es exportar productos? Obtenido de Comercio y Aduanas*: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/exportarproductos/que-es-exportar-productos/>
- Cesgo (2022). *Profesiones comerciales actuales: Asistente Comercial*. <https://www.cegos.es/las-profesiones-actuales/profesiones-comerciales/asistente-comercial>
- Corporación, G. (2022). *Tráilers Inicia en Corpus*. Corpustrailers.com. <https://corpustrailers.com/system/login/>
- Helloauto. (s.f). *Remolque*. <https://helloauto.com/glosario/remolque>
- HubSpot, I. (2022). *Cargando...*. App.hubspot.com. <https://app.hubspot.com/contacts/7068860/objects/0-1/views/all/list>
- Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano. (s.f). *Reglamento de las prácticas empresariales*. <https://www.poli.edu.co/sites/default/files/reglamentopracticasespresariales.pdf>
- Pastos y Forrajes (2022). *Qué son los Forrajes - Definición de forraje y tipos de forraje*. <https://infopastosyforrajes.com/%F0%9F%8C%B1%F0%9F%8C%BF%F0%9F%8C%B>
[Eque-son-los-forrajes/](https://infopastosyforrajes.com/%F0%9F%8C%B1%F0%9F%8C%BF%F0%9F%8C%B)
- Portrailer. (2022). *Diferencia entre remolque y semirremolque*. <https://www.portrailer.com/diferencia-entre-remolque-y-semirremolque/>
- Rdstation. (2022). *Ventas: estrategias, técnicas y todo lo que necesitas saber*. <https://www.rdstation.com/es/ventas/#:~:text=Ventas%20son%20las%20actividades%20realizadas,y%20la%20otra%20el%20comprador.>
- Universidad EAFIT. (s.f.). *Notas de clase. Proyectos-Licitaciones*. <https://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/departamentos/departamento-contaduria-publica/planta-docente/Documents/Nota%20de%20clase%2058%20licitaciones.pdf>

Anexos

Anexo 1 Cotizador.

The screenshot shows the 'Corpus Trailers' web application interface. At the top, there is a navigation menu with options like 'Inicio', 'Perfil', 'Nueva Cotización', 'Clientes', and 'Salir'. The main content area displays a search bar and a table of quotes. The table has columns for 'Folio', 'Version', 'Cliente', 'Equipo', 'Distribuidor', 'Divisa', and 'Status'. Each row represents a quote with its specific details and a status icon.

Folio	Version	Cliente	Equipo	Distribuidor	Divisa	Status
CSLP2E537498	---	CLIENTE ESPECIAL.	CSLP2E53	Yuliana Robayo Rozo	USD	[Icon]
PLES2E407499	---	CLIENTE ESPECIAL.	PLES2E40	Yuliana Robayo Rozo	MXN	[Icon]
VOES2E307501	---	CLIENTE ESPECIAL.	VOES2E30	Yuliana Robayo Rozo	MXN	[Icon]
PLES2E407502	---	CLIENTE ESPECIAL.	PLES2E40	Yuliana Robayo Rozo	MXN	[Icon]
VOES2E307503	---	CLIENTE ESPECIAL.	VOES2E30	Yuliana Robayo Rozo	MXN	[Icon]
VOES2E307504	---	CLIENTE ESPECIAL.	VOES2E30	Yuliana Robayo Rozo	MXN	[Icon]
PLES2E407616	---	Francisco Jimenez	PLES2E40	Yuliana Robayo Rozo	MXN	[Icon]
PLES2E407645	---	CLIENTE ESPECIAL.	PLES2E40	Yuliana Robayo Rozo	MXN	[Icon]
PCEX2E427718	---	Eric González	PCEX2E42	Yuliana Robayo Rozo	MXN	[Icon]
PCEX2E427719	---	Eric González	PCEX2E42	Yuliana Robayo Rozo	MXN	[Icon]
VOES2E307769	---	Esteban Salgado	VOES2E30	Yuliana Robayo Rozo	MXN	[Icon]

Anexo 2 Herramienta HubSpot

The screenshot shows the HubSpot CRM interface. At the top, there is a navigation bar with options like 'Contactos', 'Conversaciones', 'Marketing', 'Ventas', 'Asistencia Monica', and 'Automatización'. The main content area displays a list of contacts with columns for 'NOMBRE', 'CORREO', 'NUMERO DE TELEFONO', 'PROPIETARIO DEL CONTACTO', 'EMPRESA PRINCIPAL', 'FECHA DE LA ÚLTIMA ACTIVIDA...', and 'ESTADO DEL LEAD'. Each row represents a contact with their details and a status icon.

NOMBRE	CORREO	NUMERO DE TELEFONO	PROPIETARIO DEL CONTACTO	EMPRESA PRINCIPAL	FECHA DE LA ÚLTIMA ACTIVIDA...	ESTADO DEL LEAD
RODRIGO PONCE DE ...	marlenc@energiarojas.mx	2222651279	Yuliana Robayo (auxilia...	energiarojas.mx	24 de jun. de 2022	---
Brandon Rodriguez	erodriguez@gmail.com	+52-55-41-377430	Yuliana Robayo (auxilia...	---	3 de may. de 2022	---
transpsalazar@hotmail...	transpsalazar@hotmail.com	+52-55-57-782850	Yuliana Robayo (auxilia...	---	2 de may. de 2022	---
monitoreo@ricabe.com	monitoreo@ricabe.com	+52-55-53-565540	Yuliana Robayo (auxilia...	INEGI Report a map error	2 de may. de 2022	---
Leon Padilla	leon.transportespadilla@gm...	+52-55-19-887186	Yuliana Robayo (auxilia...	---	4 de may. de 2022	---
Lidia Rendon	compras.uro@tmc.com.mx	+52-44-28-007120	Yuliana Robayo (auxilia...	tmc	30 de abr. de 2022	---
Maria Helena	contacto@transjim.com.mx	+52-55-55-775276	Yuliana Robayo (auxilia...	transjim.com.mx	29 de abr. de 2022	---
Jesús Ibarra	atransportadora1958@hotm...	+52-55-56-164915	Yuliana Robayo (auxilia...	---	29 de abr. de 2022	---
Sergio Avila	sergio.avila@portimex.com.mx	+52-55-56-823335	Yuliana Robayo (auxilia...	C. Portimex	29 de abr. de 2022	---
Rosa Gonzalez	rgonzalez@grupocontadero...	+52-55-58-133311	Yuliana Robayo (auxilia...	Grupocontadero	29 de abr. de 2022	---
Alejandra Ramirez	monitoreo@segural@hotma...	+52-55-55-396247	Yuliana Robayo (auxilia...	---	29 de abr. de 2022	---
Juan Carlos Acuña	compra@mym.com.mx	+52-55-55-775122	Yuliana Robayo (auxilia...	MYM Muebles y Muda...	26 de abr. de 2022	---
Luara Juarez	lajuarez@tcl.com.mx	+52-55-57-444017	Yuliana Robayo (auxilia...	tcl.com.mx	26 de abr. de 2022	---
tygharrera@prodigy.net...	tygharrera@prodigy.net.mx	+52-55-53-531021	Yuliana Robayo (auxilia...	Prodigy	26 de abr. de 2022	---

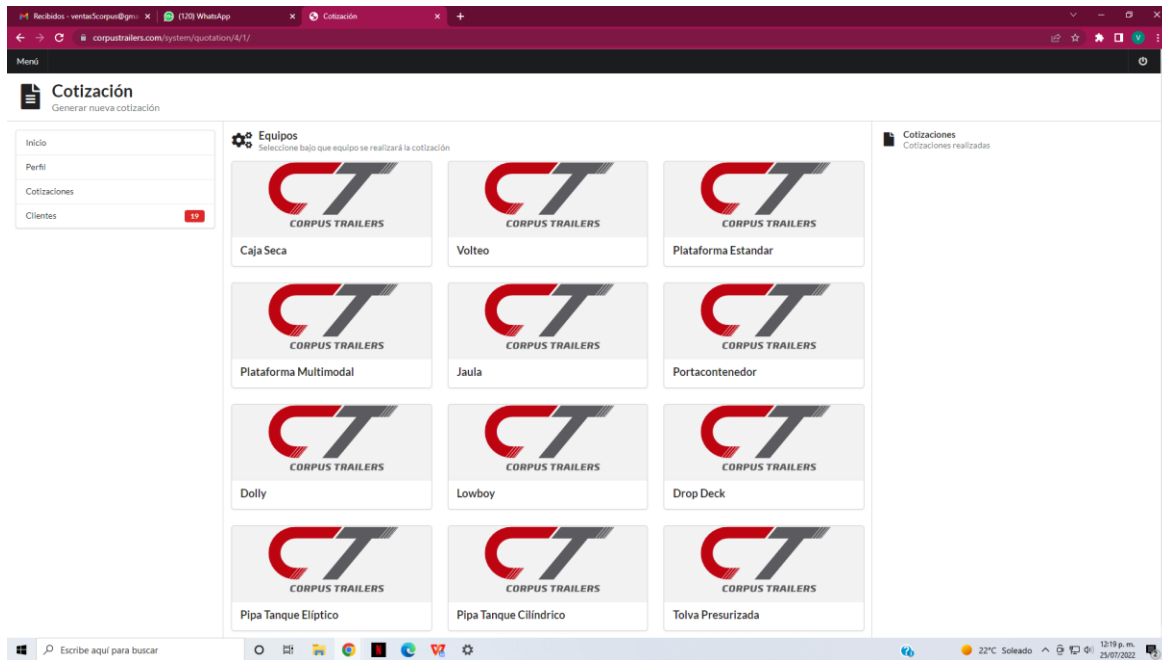
Anexo 3 Evidencia de entrega de unidades.



Anexo 4 Atención al teléfono y a la recepción de la empresa.



Anexo 5 Generación de cotizaciones.



Anexo 6 Evidencia de reporte de pedidos.

MAYO 2022	NIV	FACTURA	RAZON SOCIAL	PRECIO NETO	ABONO	CXK	UNIDAD	LINEA	ASESOR
1536	3C916302PA115147	4485	RUBEN MOJICA TORRES	\$ 672.220.00	\$ 50.000.00	\$ 622.220.00	VOLTEO 30M3 2 EJES	EVOLUTION	ANDREA HERNANDEZ
1537	3C9114026PA115148		TRANSPORTES MAROLOS SA DE CV	\$ 571.128.00	\$ -	\$ 571.128.00	PLATAFORMA 40 FT 2 EJES	EVOLUTION	OCTAVIO RUGERO
1537	3C9114028PA115149		TRANSPORTES MAROLOS SA DE CV	\$ 571.128.00	\$ -	\$ 571.128.00	PLATAFORMA 40 FT 2 EJES	EVOLUTION	OCTAVIO RUGERO
1537	3C9114024PA115150		TRANSPORTES MAROLOS SA DE CV	\$ 571.128.00	\$ -	\$ 571.128.00	PLATAFORMA 40 FT 2 EJES	EVOLUTION	OCTAVIO RUGERO
1537	3C9114026PA115151		TRANSPORTES MAROLOS SA DE CV	\$ 571.128.00	\$ -	\$ 571.128.00	PLATAFORMA 40 FT 2 EJES	EVOLUTION	OCTAVIO RUGERO
1537	3C9114028PA115152		TRANSPORTES MAROLOS SA DE CV	\$ 571.128.00	\$ -	\$ 571.128.00	PLATAFORMA 40 FT 2 EJES	EVOLUTION	OCTAVIO RUGERO
1537	3C911402XPA115153		TRANSPORTES MAROLOS SA DE CV	\$ 571.128.00	\$ -	\$ 571.128.00	PLATAFORMA 40 FT 2 EJES	EVOLUTION	OCTAVIO RUGERO
1537	3C9114021PA115154		TRANSPORTES MAROLOS SA DE CV	\$ 571.128.00	\$ -	\$ 571.128.00	PLATAFORMA 40 FT 2 EJES	EVOLUTION	OCTAVIO RUGERO
1537	3C9114023PA115155		TRANSPORTES MAROLOS SA DE CV	\$ 571.128.00	\$ -	\$ 571.128.00	PLATAFORMA 40 FT 2 EJES	EVOLUTION	OCTAVIO RUGERO
1537	3C9114025PA115156		TRANSPORTES MAROLOS SA DE CV	\$ 571.128.00	\$ -	\$ 571.128.00	PLATAFORMA 40 FT 2 EJES	EVOLUTION	OCTAVIO RUGERO
1537	3C9114027PA115157		TRANSPORTES MAROLOS SA DE CV	\$ 571.128.00	\$ -	\$ 571.128.00	PLATAFORMA 40 FT 2 EJES	EVOLUTION	OCTAVIO RUGERO
1556	3C9134023PA115166		KENWORTH DEL ESTE SA DE CV	\$ 504.600.00	\$ -	\$ 504.600.00	PORTACONTENEDOR EXTENSIBLE 40 20	EVOLUTION	KENWORTH DEL ESTE
1556	3C9134025PA115167		KENWORTH DEL ESTE SA DE CV	\$ 504.600.00	\$ -	\$ 504.600.00	PORTACONTENEDOR EXTENSIBLE 40 20	EVOLUTION	KENWORTH DEL ESTE
1556	3C9134027PA115168		KENWORTH DEL ESTE SA DE CV	\$ 504.600.00	\$ -	\$ 504.600.00	PORTACONTENEDOR EXTENSIBLE 40 20	EVOLUTION	KENWORTH DEL ESTE
1556	3C9134029PA115169		KENWORTH DEL ESTE SA DE CV	\$ 504.600.00	\$ -	\$ 504.600.00	PORTACONTENEDOR EXTENSIBLE 40 20	EVOLUTION	KENWORTH DEL ESTE
1556	3C9134021PA115170		KENWORTH DEL ESTE SA DE CV	\$ 504.600.00	\$ -	\$ 504.600.00	PORTACONTENEDOR EXTENSIBLE 40 20	EVOLUTION	KENWORTH DEL ESTE
1556	3C9134023PA115171		KENWORTH DEL ESTE SA DE CV	\$ 504.600.00	\$ -	\$ 504.600.00	PORTACONTENEDOR EXTENSIBLE 40 20	EVOLUTION	KENWORTH DEL ESTE
1556	3C9134025PA115172		KENWORTH DEL ESTE SA DE CV	\$ 504.600.00	\$ -	\$ 504.600.00	PORTACONTENEDOR EXTENSIBLE 40 20	EVOLUTION	KENWORTH DEL ESTE
1556	3C9134027PA115173		KENWORTH DEL ESTE SA DE CV	\$ 504.600.00	\$ -	\$ 504.600.00	PORTACONTENEDOR EXTENSIBLE 40 20	EVOLUTION	KENWORTH DEL ESTE
1556	3C9134029PA115174		KENWORTH DEL ESTE SA DE CV	\$ 504.600.00	\$ -	\$ 504.600.00	PORTACONTENEDOR EXTENSIBLE 40 20	EVOLUTION	KENWORTH DEL ESTE
1555	3C9114237PA115184		ERIK OSWALDO PONCE VILCHEZ	\$ 692.172.00	\$ 100.000.00	\$ 592.172.00	PLATAFORMA 42FT 3 EJES	EVOLUTION	ANDREA HERNANDEZ
1546	3C9183026PA115159		HUGO ANTONIO LEDESMA PEREZ	\$ 684.632.00	\$ 100.000.00	\$ 584.632.00	VOLTEO 30M 2 EJES	EEOWORKER	ANDREA HERNANDEZ
1552	3C9134024PA115160		MOISES VARELA DOMINGUEZ	\$ 499.960.00	\$ 100.000.00	\$ 399.960.00	PORTACONTENEDOR EXTENSIBLE 40-20 FT	EVOLUTION	YESSENA MENESES
1552	3C9134026PA115161		MOISES VARELA DOMINGUEZ	\$ 499.960.00	\$ 100.000.00	\$ 399.960.00	PORTACONTENEDOR EXTENSIBLE 40-20 FT	EVOLUTION	YESSENA MENESES