

INFORME DE PRACTICA EMPRESARIAL VITELSA S.A.S.



LINA MARIA CELY LÓPEZ



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2024

INFORME DE PRACTICA EMPRESARIAL VITELSA S.A.S.

LINA MARIA CELY LÓPEZ

Informe de práctica presentado como requisito para optar al título de profesional en Negocios Internacionales.

Asesor

Mg. MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Magíster en Educación

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

VILLAVICENCIO

2024

Autoridades Académicas

P. Álvaro José ARANGO RESTREPO, O.P.

Rector General

P. Mauricio Antonio CORTES GALLEGU, O. P.

Vicerrector Académico General

P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O. P.

Rector Seccional Villavicencio

P. Adrián Mauricio GARCIA PEÑARANDA, O. P.

Vicerrector Académico Seccional Villavicencio

Mg. Julieth Andrea SIERRA TOBON

Secretaria General Seccional Villavicencio

Mg. Javier Humberto TRILLOS CELIS

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Dedicatoria

Mi trabajo de grado se lo dedico a mi familia, mis padres y mi hermano, que ahora me acompaña desde el cielo; por estar siempre a mi lado en cada uno de mis proyectos, guiándome y apoyándome paso a paso. Por hacerme la persona y profesional que soy, espero enorgullecerlos tanto como ellos lo hacen día a día en mi vida.

Agradecimientos

A mis profesores quienes me orientaron en todo este proceso y a través de sus enseñanzas y conocimientos me nutrieron de forma personal y profesional, guiándome siempre por la identidad tomasina.

A mis compañeros quienes me acompañaron desde el inicio, y me brindaron en toda mi carrera momentos de alegría y de una u otra forma han aportado en mi formación y habilidades.

A la empresa Vitelsa S.A.S por brindarme la oportunidad de aportar desde mis conocimientos y por enseñarme las bases aplicativas del comercio exterior en una industria como la del vidrio.

Contenido

	Pág.
Resumen.....	10
Abstract	11
Glosario	12
Introducción	13
Objetivos	14
Objetivos específicos.....	14
Justificación	15
Aspectos de Vitelsa S.A.S	16
Perfil de la empresa.....	16
Reseña histórica.....	16
Misión	19
Visión.....	20
Valores corporativos	20
Política de calidad	20
Objetivos de calidad.....	21
Estructura organizacional.....	21
<i>Figura 2. Organigrama comercio exterior Vitelsa S.A.S.....</i>	<i>22</i>
Cargo desempeñado durante la práctica.....	23
Funciones de la practicante	23
Envío de cotizaciones	23
Supervisión del pedido y sus facetas	24
Control a proveedores	25
Recopilación de datos	26
Envío de documentación.....	26
Costeo de importación	27
Costeo de exportación.....	28
Búsqueda de nuevos clientes	29
Plan de mejora.....	30
Matriz DOFA.....	30
Matriz ERIC.....	31

Efecto	33
Problema	33
Plan de mejora.....	34
Impactos y limitaciones	37
Impactos.....	37
Limitaciones.....	37
Conclusiones	38
Bibliografía	39
Anexos	40

Lista de figuras

	Pág.
Figura 1 Línea de tiempo trayectoria empresarial.....	19
Figura 2 Organigrama comercio exterior Vitelsa S.A.S	22
Figura 3 Desglose de gastos de exportación según termino de negociación	24
Figura 4 Cálculo de huacales según pedido a exportar	25
Figura 5 Comparativo de los tipos de carga e implicaciones de cada uno	25
Figura 6 Factura final.....	26
Figura 7 Packing list / lista de empaque de Vitelsa S.A.S.	27
Figura 8 Certificado de origen Estados Unidos y Puerto Rico.....	27
Figura 9 Calculo gastos de importación.....	28
Figura 10 Comparativo por agencias de aduana	29
Figura 11 Matriz DOFA.....	31
Figura 12 Matriz ERIC.....	32
Figura 13 Plan de mejora	34
Figura 14 Seguimiento del proceso a través de la herramienta.....	36

Lista de anexos

Pag.

Anexo 1 Contrato laboral	40
Anexo 2 Firma de correo en la empresa Vitelsa S.A.S.	41
Anexo 3 Correo de despedida con el departamento de Comercio exterior.	41
Anexo 4 Acta de pendientes oficial.....	42
Anexo 5 Correo de recibido de la coordinadora de comercio exterior.....	43
Anexo 6 Chek list final del proceso de exportación.	44
Anexo 7 Proceso de exportación detallado.	48

Resumen

En el presente informe se relacionarán los conocimientos adquiridos sobre los negocios internacionales, estrategias vistas y desarrolladas en el ámbito estudiantil, y la aplicación de las mismas dentro del sector empresarial por medio de las prácticas profesionales; adicional como estas desde un enfoque teórico-práctico pueden llegar a aportar a nivel personal y profesional, y a su vez impactar en un plan de mejora en áreas internas y externas para el crecimiento de una compañía, en este caso de Vitelsa S.A.S.

Esta compañía ha llevado una larga trayectoria en el mercado nacional y más de 5 años en el internacional, realizando importaciones de diversos productos y materia prima alrededor del mundo, sin embargo, no había dado un inicio en las ventas internacionales, esto convirtiéndose en una nueva meta u objetivo; por lo anterior, surgió la necesidad de iniciar la estructuración de un área de exportaciones en búsqueda de la mejora continua de la empresa; inicialmente el objetivo se centró en un plazo de 6 meses para consolidar la estructura de esta área, definiendo funciones y pasos a seguir claros y concisos en cada una de las operaciones, desde el contacto al cliente hasta la venta y/o entrega del producto final.

Si bien se presentaron dificultades para constituir un área, lograr participar desde un inicio facilitó la comprensión y disponibilidad de la información creando como base un organigrama y manual de funciones para cada integrante, en mi caso, recibiendo las solicitudes de cotizaciones, compartiendo los datos del pedido a producción, informando estados del embarque y contactando proveedores una vez tuviera instrucción de mi jefe inmediato para el despacho.

Personalmente, considero que uno de los puntos principales fue la organización, esto en un principio fue un enorme reto, éramos un grupo de 7 personas compartiendo opiniones sobre el paso a paso a seguir y donde nos encontramos con visiones diferentes del punto exacto en que otras áreas fueran involucradas; generando preguntas como ¿Quiénes serán copiados en un primer correo? ¿En qué punto intercede la logística nacional? ¿Qué ingenieros o responsables de área serán los encargados de enviar la información necesaria en cada pedido?; Entre otras, las cuales impulsaron a un desarrollo correcto del área de exportaciones.

Vitelsa S.A.S, fue una empresa que me enseñó a reforzar mucho mi criterio, donde brindé apoyo al área de exportaciones en la sede de Mosquera; como única integrante del equipo de comercio exterior en esta sede; el resto de mi equipo se establecía en Bucaramanga, sede principal de la compañía y parte focal del área de comercio exterior. Al ser la única de mi área en la sede Mosquera respondí a problemas que se presentaban en la operación, en ocasiones tomando decisiones y apoyándome de otras áreas de esta sede. Fue un gran aprendizaje y hoy en día no solo a nivel profesional sino personal agradezco haber pasado por tantos retos para mi crecimiento.

Palabras clave: Negocios internacionales, prácticas, aprendizaje.

Abstract

This report will relate the knowledge acquired about international business, strategies seen and developed in the student environment with the application of these in the business sector through professional practices, and how these from a theoretical-practical approach can contribute on a personal and professional level, and in turn impact an improvement plan in internal and external areas for the growth of the company, in this case of Vitelsa S.A.S.

This company has had a long history in the national market and for more than 5 years importing various products and raw materials around the world, however, it had not made a start in international sales, this becoming a new objective. Thanks to this, the need arose to begin structuring an export area in search of continuous improvement of the company; Initially, the objective was focused on a period of 6 months to consolidate the structure of this area, defining clear and concise functions and steps to follow in each of the operations, from customer contact to the sale and/or delivery of the final product.

Although there were difficulties in establishing an area, being able to participate from the beginning facilitated the understanding and availability of the information by creating as a basis an organization chart and manual of functions for each member, in my case, receiving requests for quotes, sharing the data of the order to production, reporting shipping status and contacting suppliers once I had instructions from my immediate boss for dispatch.

Personally, I consider that one of the main points was the organization, this at first was a huge challenge, we were a group of 7 people sharing opinions on the step by step to follow and where we found ourselves with different visions of the exact point at which others areas were involved; generating questions such as: Who will be copied in a first email? At what point does national logistics come in? Among others, which promoted the correct development of the export area.

Vitelsa S.A.S was a company that taught me to greatly strengthen my criteria, where I provided support to the export area at the Mosquera headquarters, the rest of my team was established in Bucaramanga, the company's main headquarters; And being the only one from my area at the Mosquera headquarters, I responded to problems that arose in the operation, sometimes making decisions and receiving support from other areas of this headquarters. It was a great learning experience and today, not only on a professional level but also as a person, I am grateful for having gone through so many challenges for my growth.

Key words: International business, practices, learning.

Glosario

Circular 170: Formato utilizado normalmente por agentes de carga o aduanas para el registro de los clientes, sin embargo, muchas empresas a nivel nacional lo emplean en sus operaciones ya que cuenta con todos los datos mínimos para dar continuidad a una operación de un cliente a nivel nacional o internacional.

CIF: Es un término de negociación utilizado para aclarar las responsabilidades del comprador y vendedor a la hora de cerrar una venta/compra. En el caso del término CIF el vendedor es responsable de la mercancía y de todos los costos que conlleva para la entrega del puerto de destino.

DDP: Término de negociación donde el vendedor es responsable de los costos hasta la puerta del comprador.

EXW: Término de negociación donde el comprador recoge en la puerta del vendedor y se encarga de los costos hasta donde requiere la carga o su producto.

FOB: Término de negociación donde el vendedor entrega en el puerto de origen con todos los costos anteriores a esa entrega.

FCL: Full Container Load, hace referencia cuando existe un único remitente para la carga que se encuentra en un contenedor completo.

Incoterms: Son términos de índole internacional, que establece un número de pautas para tener en cuenta las responsabilidades del comprador y vendedor, sin importar en qué país te encuentres, dando una visión clara de cada compra y venta.

LCL- Less Than Full Container Load, hace referencia al transporte de carga de forma parcializada, término normalmente utilizado al momento de compartir contenedor con varios remitentes.

Notion: Plataforma digital para la organización de tareas diarias, donde puedes compartirlas y editarlas en tiempo real con tu equipo de trabajo, dando el estado real de la tarea, como no empezada, en progreso o completada.

Proforma: Es un documento de compraventa, en Vitelsa se utiliza como un borrador antes de la factura, para validar que todos los datos del comprador y el vendedor se encuentren correctos, además que las unidades y el costo del producto se encuentre según lo acordado.

Introducción

Este documento refleja el resultado de las prácticas profesionales realizadas en la compañía Vitelsa S.A.S. por la estudiante Lina María Cely del programa de Negocios internacionales de la Universidad Santo Tomás sede Villavicencio; estas prácticas fueron llevadas a cabo durante el periodo de diciembre de 2022 a junio de 2023, enfocadas en la creación y gestión del área de comercio exterior de la empresa en cuestión.

Durante la realización de este informe se evidencia el trabajo desarrollado en el transcurso de las prácticas profesionales en el campo de la infraestructura y el vidrio, brindando apoyo desde el área de logística, en búsqueda de la mejora de los procesos de suministro y distribución, tanto nacional como internacionalmente en la división de comercio exterior de Vitelsa; específicamente soportando los procesos administrativos con el fin de organizar los roles, hojas de ruta o matriz de proceso de cada cargo para lograr una eficiencia operativa.

Vitelsa es una compañía constituida en la ciudad de Bucaramanga, con diferentes sedes a nivel nacional estas ubicadas en las principales ciudades del país, con más de 20 años de trayectoria que se centran en diversos proyectos arquitectónicos y de construcción, donde su materia prima se encuentra repartida entre diversos proveedores de países como China, Brasil y México principalmente. El desempeño de estas prácticas se realizó en la sede con más movimiento operativo y de producción, ubicada en la ciudad de Mosquera, allí se encuentra la planta de mayor rendimiento, pues es la locación con mayor cantidad de despachos de vidrio terminado para la exportación.

Este informe cuenta con unos objetivos definidos para lograr la aplicación de conocimientos teóricos en situaciones reales, seguidos de una descripción corta sobre la empresa, su perfil, expectativas, funcionamiento y el rol que se necesitaba para dar soporte a la compañía, mencionando las áreas de trabajo, labores y explicación las tareas realizadas en el periodo de prácticas, dando paso así al análisis DOFA, identificando los puntos a mejorar y brindando soluciones a los mismos, esto de la misma manera teniendo en consideración las limitaciones que se presentan en la empresa, brindando las conclusiones a los objetivos propuestos y planteando un plan de mejora a desarrollar.

El lector puede identificar los puntos principales de la organización de una empresa que está fortaleciendo su área de comercio exterior, notando las estrategias y opciones viables para lograr el éxito con los recursos disponibles, generando una opinión propia sobre la importancia de una gestión sólida para el desarrollo de una línea de producto o servicio.

Objetivos

Apoyar en las funciones del área de comercio exterior optimizando los procesos operativos, mediante la implementación de herramientas ofimáticas, la mejora en la negociación con proveedores y el fortalecimiento de la comunicación interna, con el fin de reducir los tiempos de procesamiento de documentación y despacho, y aumentar la satisfacción de los clientes internacionales, logrando una mejora del 25% en la eficiencia operativa y en el volumen de venta en los próximos 6 meses.

Objetivos específicos

- Optimizar el proceso de gestión de documentación y cotizaciones internacionales, logrando una reducción del 80% en los tiempos de registro y procesamiento de documentos (como cotizaciones, listas de empaque y certificados de origen) en los próximos 3 meses, a través de la implementación de herramientas tecnológicas y la mejora de los procedimientos administrativos.
- Mejorar la eficiencia en la negociación con proveedores internacionales para asegurar entregas dentro de los tiempos establecidos, logrando una reducción del 10% en los tiempos de despacho y entrega en los próximos 6 meses, mediante la mejora en la comunicación interna y la coordinación con el equipo logístico.
- Fortalecer la comunicación interna en el proceso de comercio exterior, aumentando en un 50% la satisfacción de los clientes internacionales, mediante la implementación de un sistema de seguimiento de estado de producción y la creación de un protocolo de comunicación estandarizado para asegurar respuestas oportunas y claras a las consultas de clientes en los próximos 6 meses.

Justificación

Para la culminación de la carrera de Negocios Internacionales, este trabajo de grado detalla el proceso de apoyo y los aprendizajes adquiridos durante mis prácticas profesionales en Vitelsa S.A.S., una empresa colombiana dedicada a la manufactura del vidrio. Estas prácticas se realizaron en el contexto de la apertura y desarrollo del área de exportaciones del departamento de comercio exterior de la compañía, siendo elegidas como proyecto de grado en el año 2022.

Teniendo en cuenta lo anterior, el ingreso al ámbito profesional siempre representa un reto significativo, sin embargo también conlleva grandes beneficios y aprendizajes; en el caso de Vitelsa se requirió un conocimiento precedente de logística interna, tal como el funcionamiento del Layout y la cadena de abastecimiento internacional, con lo cual logre desarrollar una comunicación efectiva con todas las áreas involucradas desde compras, ventas e incluso proveedores y clientes cuando era requerido; y dado el ambiente cambiante y ágil de la logística se promovió una capacidad de adaptación y aprendizaje rápido con un pensamiento crítico, el cual ayuda a tomar las decisiones correctas en situaciones de presión o tiempo restringido.

Laborar en una empresa que abarca una cadena logística tan amplia desde el suministro de proveedores del exterior, hasta la distribución del producto finalizado tanto nacional como internacionalmente pasando por trámites como nacionalizaciones, liberaciones, negociación de tarifas de compra y venta, es una experiencia única, la cual me motivó a continuar explorando las funciones y propósitos de cada agente de la cadena, tales como aduanas, agentes de carga, navieras y aerolíneas; actualmente tengo una gran inclinación por la negociación de los procesos de comercio internacional siendo incitada en gran medida por mi experiencia en Vitelsa; espero a futuro seguir preparándome tanto laboral como educativamente con experiencias tan enriquecedoras como lo fue mi práctica profesional.

En las prácticas desempeñe roles desde el área productiva hasta la entrega del producto final; y considero que fui un apoyo para el equipo en varias tareas específicas que logre ejecutar y sintetizar dentro de la operación; tales como las hojas de ruta y comunicación efectiva con proveedores para lograr el mejor servicio y tarifa; adicional que al formar parte del equipo que desarrolló el área de exportaciones logré participar en la construcción del paso a paso de la operación internacional enfocada principalmente en la venta.

Aspectos de Vitelsa S.A.S

En los aspectos empresariales de la empresa u organización podremos evidenciar un poco de la estructura interna que ha desarrollado a lo largo de los años Vitelsa S.A.S como empresa colombiana, y como ha logrado afrontar retos en las diferentes épocas desde su nacimiento.

Perfil de la empresa

Vitelsa S.A.S es una empresa colombiana, que ha tenido un recorrido empresarial de más de 27 años de labores, ha sido el artífice de obras de vanguardia a nivel nacional e internacional. Su nombre es Vitelsa Vidrios de Seguridad. Y fue creada en la ciudad de Bucaramanga, convirtiéndose en una aliada de primer nivel para los arquitectos y constructores en todo el país.

Reseña histórica

A continuación, se compartirá una breve recopilación de los aspectos más importantes que se han desarrollado a través de los años para esta empresa familiar, quienes a través de un trabajo arduo y continuo han podido constituirse como una empresa líder en su sector.

Esta compañía comienza en el año 1994, con la fortaleza del conocimiento del Mercado del vidrio flotado a nivel local un grupo de empresarios de la región conformado por las familias Luna Lipez, Aguilar Lipez, Olarte y Acevedo, contemporáneas y de gran experiencia en este negocio, decidieron crear VIDRIOS TEMPLADOS Y LAMINADOS DE SANTANDER VITELSA, con el objetivo de abastecer el mercado de la industria de la carrocería de la ciudad, iniciando con la producción de vidrio templado utilizado en parabrisas, ventanas, laterales y traseros de autobuses y del mercado de la reposición de vidrio para automóviles.

La estrategia desde entonces ha sido la misma, servicio, atención, amabilidad y rapidez en la entrega; VITELSA se enfocó en atender un mercado descuidado que se encontraba en manos de multinacionales que entregaban vidrio templado a nivel nacional en promedio a 30 días; en esta época el vidrio templado además de demorado era un producto costoso. El mercado atendido por VITELSA se diversificó con un nuevo producto: El vidrio templado utilizado en arquitectura. En sus comienzos su principal mercado fue el de los Santanderes, la

Costa atlántica y Medellín.

La respuesta del mercado colombiano ha sido muy positiva desde el año 1998 hasta el día de hoy, y los siguientes eventos han determinado el éxito de la visión de nuestro grupo empresarial:

1998 a 2002, conocimiento y desarrollo del mercado nacional, atención personalizada y entrega oportuna, organización industrial, establecimiento de procesos, incursión en el mercado internacional con exportaciones a Estados Unidos y Centroamérica.

2002, ante el aumento de la demanda se hace necesaria la creación de una fábrica filial en la ciudad de Medellín bajo el nombre de VISA S.A.

2003, se adquirió el nuevo horno Temple horizontal marca TAMGLASS, convirtiéndonos así en pioneros del país en la fabricación de cristales de gran formato.

2005, la planta de Bucaramanga consigue un certificado en sistemas de gestión de calidad ISO 9001:2000 y los sellos de producción bajo la NTC 1578 y NTC 1467. Apertura de nuevos mercados atención de zona sur occidente, Cali y eje cafetero. Participación en EXPO CONSTRUCCIÓN 2005, promocionando los cristales de gran formato.

2006, fortalecimiento comercial a nivel nacional, apertura de regionales en Bogotá y Barranquilla, brindando mejor atención y servicio a los clientes.

2007, EXPO CONSTRUCCIÓN promocionando el grupo empresarial y los cristales curvos en Temple en horno horizontal en serie.

2008, apertura de la línea de vidrio laminado y video templado laminado con el propósito de brindar un producto nuevo a los clientes y ampliar su participación en el mercado.

2009, ampliación de capacidad para VISA S.A, traslado de planta hacia el barrio los colores en Medellín. E inicio de operaciones de la planta de vidrio laminado en Cali, VITELSA PACIFICO.

2010, apertura de VITELSA BOGOTA como una planta más del grupo empresarial VITELSA, atendiendo así oportunamente a clientes del interior del país. Y certificación NTC ISO 9001:2008, otorgada por el ICONTEC al Sistema de gestión de la calidad de VISA S.A.

2011, participación en EXPOCONSTRUCCION promocionando el grupo empresarial y de nuestros clientes la oportunidad de participar activamente en el evento.

Con certificación de calidad ISO 9001: 2008 por Icontec y certificación SunGuard select GUARDIAN para el procesamiento de vidrios especiales a Vitelsa Pacífico.

2012, ampliación de la Gama de productos ofrecidos para nuestros clientes se adquiere máquinas y se adecua infraestructura para las líneas de serigrafía y DVH. Además de nuevos puntos de distribución en Bogotá zona norte y Duitama.

2012, participaciones en la feria Internacional GlassTech en Alemania, con el objetivo de buscar nuevas herramientas tecnológicas.

2013, convenio nacional de ventas, encuentro de actualización y capacitación a 120 colaboradores Vitelsa, entre asesores comerciales, servicio al cliente e ingenieros técnicos. Y aplicación Convenios Sena- Vitelsa formación Dual, plan capacitación e información en y para el trabajo.

2013, Miembros de la alianza Sav, plan de promoción y mercadeo a través de capacitación en sistemas de ventanería y fachadas flotantes, Sika - Alúmina - Vitelsa.

2014, participación en EKOTECTURA, evento Internacional de la academia colombiana de arquitectura en dónde Vitelsa participó en la agenda académica con dos expositores internacionales "beneficios del vidrio en edificaciones sustentables" México Guardian SunGuard y "aplicación de vidrios monolíticos de Alta transmisión solar en zonas áridas y subtropicales" Brasil Eastman.

2014, Apertura de la nueva planta VITELSA MOSQUERA en parque empresarial San Jorge, con horno de Temple con Bandeja de entrada de 4000 mm X 2800 mm, capacidad de 30 toneladas día.

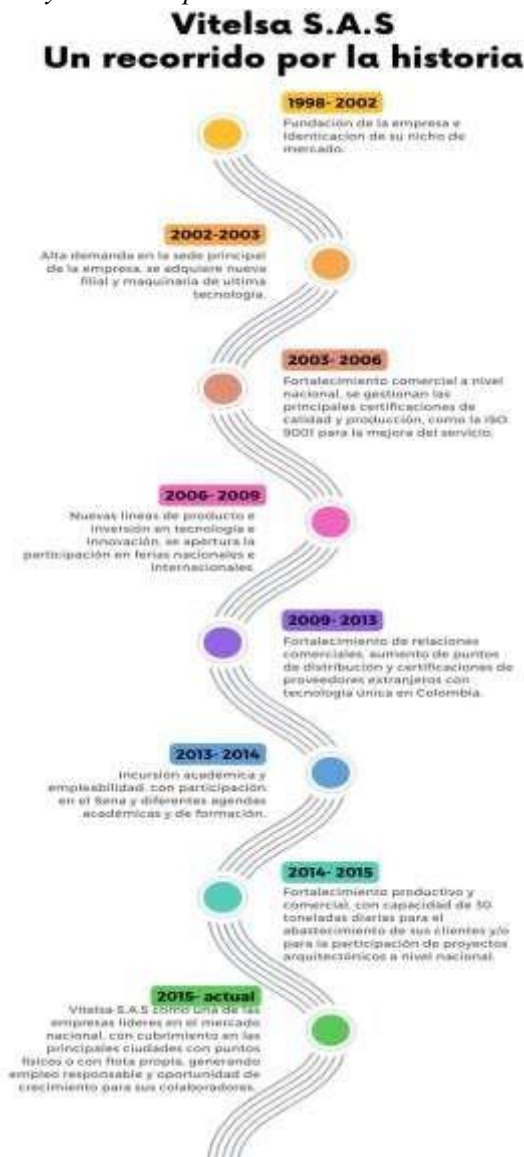
2014, edición número 2 del manual del vidrio, una compilación de paso a paso en el proceso de transporte, manipulación, almacenamiento e instalación. Herramienta exclusiva de proceso de capacitaciones Vitelsa para clientes e instaladores.

2015, VITELSA BUCARAMANGA, graduación de 40 colaboradores dentro del convenio Sena, Plan de capacitación y formación en el trabajo.

2015, apertura de nueva línea de producción de impresión digital en planta San Jorge. 2015 participación en EXPO CONSTRUCCIÓN Y DISEÑO, presentación de lanzamiento de la línea INNOVÓ; con una exhibición de 76 metros cuadrados en diseño de interiores, confort térmico y acústico. Se dio inicio de la promoción de nuevos productos en vidrio de seguridad, impresión digital, vidrios al acido, laminado de color con espejo, doble acristalamiento, multilaminado con color e intelligent Glass Private by Glass App. *(Reseña histórica. Información proporcionada por el departamento de Calidad Vitelsa S.A.S).*

Desde su nacimiento sin duda Vitelsa ha sido una empresa ejemplar con grandes retos, pero también con grandes victorias, que ha demostrado en tiempos de crisis estar blindada con un gran equipo de trabajo y de directores que han impulsado su crecimiento. Acompañando lo anterior la siguiente línea de tiempo es un breve resumen con los puntos más significativos de su gran trayectoria.

Figura 1 Línea de tiempo trayectoria empresarial



Nota: Línea de tiempo trayectoria en el mercado de la empresa Vitelsa S.A.S.

Misión

Como se ha podido ver desde el inicio la empresa Vitelsa ha tenido definidos sus ideales con un compromiso con el consumidor final tal como se evidencia en su misión, la cual resume el enfoque principal y el éxito que ha tenido durante los últimos 29 años:

Entregamos soluciones en vidrio para la vida diaria, con eficiencia y cumplimiento. Nuestra prioridad es la seguridad y total satisfacción de los clientes, basados en nuestra avanzada tecnología, agilidad y calidad. *(Misión. Información proporcionada por el departamento de Calidad Vitelsa S.A.S).*

Visión

Desde las políticas de calidad es bien sabido que los puntos principales para lograr destacar en un ambiente productivo y competitivo es contando con un equipo eficaz y motivado, adaptándose a las nuevas tendencias globales y adoptando herramientas novedosas con el fin de consolidarse como líder en el sector de la infraestructura:

El grupo empresarial Vitelsa S.A.S para el años 2025 se consolidará como líder a nivel nacional reconocida por la calidad de sus productos con presencia en el mercado internacional, apoyada en la innovación y en una infraestructura tecnológica avanzada para satisfacer las necesidades del cliente en un ambiente competitivo con un excelente equipo humano resultado de un compromiso social constante, destacándose como una organización moderna y responsable con el medio ambiente capaz de brindar soluciones integrales para la vida diaria. *(Visión. Información proporcionada por el departamento de Calidad Vitelsa S.A.S).*

Valores corporativos

Las empresas deben cumplir con ciertos parámetros para funcionar, tales como los deberes y derechos de los empleados, sin embargo, hay ciertos principios organizacionales que busca la empresa en cada uno de sus colaboradores, los cuales en conjunto representan el éxito de la operación

- **Respeto:** valoramos la dignidad humana de todos los grupos con los que nos relacionamos.
- **honestidad:** nuestra actuación se rige por los principios de rectitud, transparencia y ética responsabilidad, cumplimos nuestras promesas y compromisos.
- **Proactividad:** fomentamos las ideas y las acciones positivas de nuestro grupo humano.
- **Innovación:** estamos comprometidos con el desarrollo de nuevos procesos y productos.

(Valores corporativos. Información proporcionada por el departamento de Calidad Vitelsa S.A.S).

Política de calidad

El compromiso de calidad es un aspecto primordial para cumplir con las expectativas del cliente, pues finalmente la idea de negocio es continuar satisfaciendo las necesidades del mercado, con lo cual la expansión a través del reconocimiento de la marca es esencial, por lo

que la mejora continua y seguimiento al proceso posventa es un factor fundamental para Vitelsa.

En Vitelsa S.A.S. producimos y comercializamos vidrio de seguridad, comprometidos con el cumplimiento de los requisitos del producto y el cliente, con apoyo y respaldo para lo cual contamos con un equipo humano competente, comprometido y responsable, infraestructura operativa funcional, un sistema de calidad que asegure el mejoramiento continuo de los procesos, logrando la satisfacción del cliente, el crecimiento y sostenibilidad de la empresa. *(Política de calidad. Información proporcionada por el departamento de Calidad Vitelsa S.A.S).*

Objetivos de calidad

En conjunto a las políticas de calidad se definen los aspectos a alcanzar en cada operación, esto se realiza en base a las experiencias que tiene cada cliente y se definen como KPI's para cada área encargada del proceso.

- Disminuir las no conformidades del producto.
- Cumplir con la capacidad de planta establecida.
- Cumplir con la eficacia de la programación.
- Aumentar el nivel de satisfacción del cliente.
- Aumentar la competitividad de nuestros colaboradores.
- Elevar el nivel de compromiso de nuestros colaboradores.
- Disminuir las fallas en los equipos.
- Mejorar la eficacia del SGC.
- Mejorar el desempeño de los procesos.
- Cumplir los presupuestos establecidos.
- Aumentar la sostenibilidad.

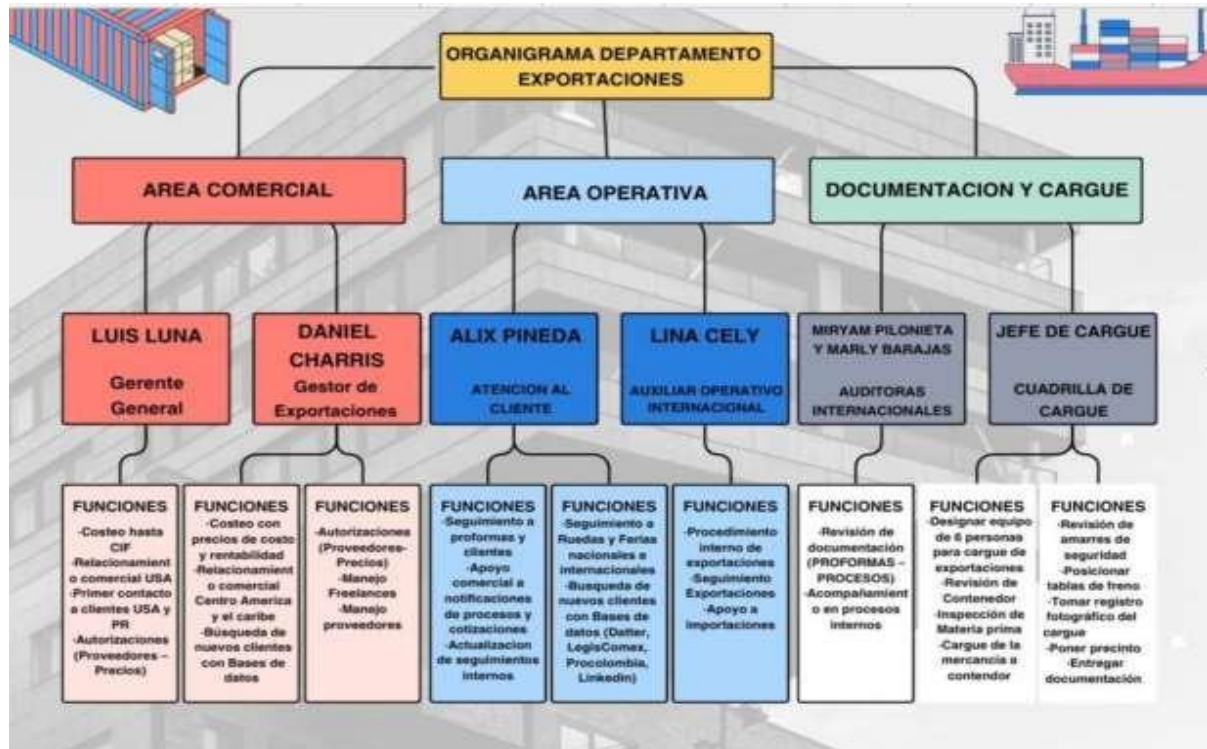
(Objetivos de calidad. Información proporcionada por el departamento de Calidad Vitelsa S.A.S).

Estructura organizacional

Conocer e identificar el rol en la organización es fundamental para la organización de cada uno de los colaboradores y sus respectivas funciones, en el área de comercio exterior se requirió al tener nuevo personal y el enfoque de la venta internacional.

Figura 2 Organigrama comercio exterior Vitelsa S.A.S

Nota: Esta imagen muestra un recuadro con las personas pertenecientes al departamento de comercio exterior, con las funciones y subáreas establecida



Cargo desempeñado durante la práctica

En el desempeño de las prácticas profesionales fui asignada en la subárea operativa internacional, como se evidencia en el organigrama del departamento, ubicada específicamente en la planta de Vitelsa Mosquera S.A.S en la ciudad de Mosquera, una de las cinco (5) ciudades de Colombia que cuenta con una planta del grupo Vidrios Templados y Laminados de Santander Vitelsa o Vitelsa S.A.S comúnmente conocida. En la planta de Mosquera realice un apoyo operativo, desde el proceso de cotización con las diversas composiciones del vidrio, hasta el monitoreo del proceso de fabricación, es decir, entrada, salida y despacho del producto final; mi líder fue la coordinadora de comercio exterior y el gerente general, el señor Luis Fernando Luna, fundador de la empresa y encargado del direccionamiento total de la planta de Mosquera.

Funciones de la practicante

Mis funciones en la organización daban inicio en el proceso internacional de cotización, según tipo de vidrio, composición, término de negociación y costos adicionales a tener en cuenta, como los huacales de embalaje, costos de aduana, entre otros. Adicional, como apoyo en producción, en la entrada del pedido, salida de producción y despacho final en planta, que se concretaba según la venta e indicaciones del cliente. Este proceso se detalla de la siguiente manera:

Envío de cotizaciones

El envío de cotizaciones se realizaba al comercial encargado, es decir al contacto directo con el cliente internacional, para que dicho proceso se estableciera, el comercial debía enviar precio y composición a nivel nacional, para realizar el cálculo según TRM y termino de negociación, esto se toma en cuenta para los gastos logísticos que equivalen a cada termino de negociación, entre los más utilizados EXW, FOB, CIF y DDP, cada uno con costos totalmente diferentes, una ejemplificación real de los cálculos a tener en cuenta es el siguiente recuadro:

Figura 3 Desglose de gastos de exportación según termino de negociación

DESGLASE DE GASTOS DE EXPORTACIÓN					
CONCEPTO	VALOR TOTAL COP	VALOR TOTALS USD	VALOR MT2	INCREMENTO PORCENTUAL LOGISTICO (COP)	INCREMENTO PORCENTUAL LOGISTICO (COP)
MERCANCIA	\$ 58.540.985	USD 12.726.30	USD 33.26		
HUACAL 7	\$ 4.200.000	USD 913.04	USD 2.39		
VLR EX WORKS	\$ 62.740.985	USD 13.639.34	USD 35.65	7.17%	7.37%
FLETE NACIONAL	\$ 3.600.000	USD 782.61	USD 2.05		
GASTOS DE MANEJO (GASTO FIJO)	\$ 80.000	USD 17.39	USD 0.05		
ELABORACION DE FORMULARIOS (GASTO FIJO)	\$ 120.000	USD 26.09	USD 0.07		
DECLARACION DE EXPORTACION	\$ 25.000	USD 5.43	USD 0.01		
GASTOS VARIOS (GASTO FIJO)	\$ 290.000	USD 60.87	USD 0.16		
INSPECCION DIAN (SI APLICA)	\$ 350.000	USD 76.09	USD 0.20		
AQUANA (0.30% DEL VLR MERCANCIA (MIN DE \$290.000)	\$ 290.000	USD 63.04	USD 0.16		
GASTOS PORTUARIOS (GASTOS VARIABLES)	\$ 1.400.000	USD 304.35	USD 0.80		
USO DE INSTALACIONES PROPIARIAS (GASTOS VARIABLES)	\$ 850.000	USD 184.78	USD 0.48		
BODEGAS DESPUES DE LOS 3 DIAS EN PUERTO (GASTOS VARIABLES)	\$ 613.500	USD 125.00	USD 0.33		
VLR FOB	\$ 70.348.485	USD 15.285.00	USD 39.95	12.13%	12.07%
FLETE INTERNACIONAL (NAVIERA SELAND TT. 3 DIAS, RUTA PUERTO CARTAGENA- PUERTO EVERGLADES)	\$ 11.515.000	USD 2.350.00	USD 6.14		
SEGURO	\$ 114.609	USD 24.89	USD 0.06		
VLR CIF	\$ 81.978.094	USD 17.659.69	USD 46.15	16.53%	15.54%
ENTRY	\$ 441.000	USD 90.00	USD 0.24		
BOND	\$ -	USD 0.00	USD -		
ENTRIES	\$ -	USD 0.00	USD -		
MPF	\$ -	USD 0.00	USD -		
HMP	\$ 110.557	USD 22.56	USD 0.06		
MESSENGER FEE	\$ 98.000	USD 20.00	USD 0.05		
ISF FORM	\$ 220.500	USD 45.00	USD 0.12		
ISF BOND	\$ -	USD 0.00	USD -		
DRAVAGE	\$ 2.695.000	USD 550.00	USD 1.44		
CHASSIS	\$ 220.500	USD 45.00	USD 0.12		
OVERWEIGHT	\$ 465.500	USD 98.00	USD 0.25		
UNLOADING	\$ 1.715.000	USD 350.00	USD 0.91		
IN AND OUT	\$ 132.000	USD 27.00	USD 0.07		
ADICIONAL POR CARGA LCL POR EL HUO	\$ 367.500	USD 75.00	USD 0.20		
TOTAL DDP 2	\$ 88.443.951	USD 18.979.25	USD 49.60	7.88%	7.47%
TOTAL DDP 1	\$ 84.003.011	USD 18.050.04	USD 48.95	51.08%	49.13%

Nota: Esta imagen muestra un recuadro con todos los gastos facturados por la agencia de aduanas, navieras, transportes terrestres y diferentes proveedores, teniendo en cuenta adicional el costo del vidrio a exportar y la rentabilidad que supondría; los precios indicados en el ejemplo es el valor MT2 del vidrio, entendiendo esto, este valor se multiplicaría por los MT2 totales de la venta, para así tener un resultado final de todo el pedido.

Supervisión del pedido y sus facetas

El seguimiento del pedido da inicio en cuanto el cliente por medio de un correo electrónico envía la cotización/ proforma aceptada, para luego pasar estas mismas indicaciones a producción, “abriendo” una OP, la cual hace referencia a los vidrios solicitados por el cliente bajo diferentes números de pedido, para obtener un orden con la fabricación nacional e internacional, es decir una secuencia; en una segunda instancia se revisaría el ingreso a producción y las facetas según vidrio, esto significa que no todos tienen la misma fabricación y varía si son vidrios templados, laminados, DVH’s, con serigrafía, etc. Y de aquí se inicia la comunicación con proveedores, ya que, en este punto, conoceríamos las medidas y número de huacales necesarios para el embalaje y despacho del producto.

Control a proveedores

La solicitud del material o servicios se va organizando a través de cada proceso o venta, según se requiera, tras el ingreso de pedido se calcula el número de huacales y sus pesos, y esta información se envía a la agencia de aduana, para la contratación del contenedor requerido (FCL) o si es un consolidado (LCL) junto con esto se decide el carro con la capacidad de cargue, el cual dará entrega de la mercancía en puerto. En la siguiente imagen podremos observar el recuadro utilizado para el cálculo de huacales:

Figura 4 Cálculo de huacales según pedido a exportar

											MEDIDAS HUACAL					
Item proforma	Nombre de cliente	OT	OT	Color	Esp	Ancho	Alto	Cant	Ruta	Area	Peso	PESO REAL	LARGO	ALTO	ANCHO	HUACAL
1	PR TRADE	3/16" HS Clear + 0.09" Clear PVB + 3/16" HS Clear + 1/2" Aluminum Spacer + 1/4" FT Clear	5MM HS INC+ 2.28 PVB INC+ 5MM HS INC+ 12MM SEPARADOR DE		19	0.473	1.545	2	0.88A	1.463	69.47		1.559	0.563	0.638	1
			5MM HS INC+ 2.28 PVB INC+ 5MM HS INC+ 12MM SEPARADOR DE													
2	PR TRADE	3/16" HS Clear + 0.09" Clear PVB + 3/16" HS Clear + 1/2" Aluminum Spacer + 1/4" FT Clear	5MM HS INC+ 2.28 PVB INC+ 5MM HS INC+ 12MM SEPARADOR DE		19	0.468	1.555	2	0.88A	1.456	69.18		1.569	0.558	0.638	2
			5MM HS INC+ 2.28 PVB INC+ 5MM HS INC+ 12MM SEPARADOR DE													
3	PR TRADE	3/16" HS Clear + 0.09" Clear PVB + 3/16" HS Clear + 1/2" Aluminum Spacer + 1/4" FT Clear	5MM HS INC+ 2.28 PVB INC+ 5MM HS INC+ 12MM SEPARADOR DE		19	0.473	1.545	2	0.88A	1.463	69.47		1.562	0.565	0.421	3
			5MM HS INC+ 2.28 PVB INC+ 5MM HS INC+ 12MM SEPARADOR DE													
4	PR TRADE	3/16" HS Clear + 0.09" Clear PVB + 3/16" HS Clear + 1/2" Aluminum Spacer + 1/4" FT Clear	5MM HS INC+ 2.28 PVB INC+ 5MM HS INC+ 12MM SEPARADOR DE		19	0.475	1.549	2	0.88A	1.472	69.90		1.562	0.565	0.421	3
			5MM HS INC+ 2.28 PVB INC+ 5MM HS INC+ 12MM SEPARADOR DE													

Nota: En el recuadro se tiene en cuenta ítem de la proforma, cliente, descripción del vidrio, color, espesor, ancho, alto, cantidades, área total y peso, todo esto necesario para tener en cuenta las composiciones que tienen que ir en un único huacal por sus cuidados.

Figura 5 Comparativo de los tipos de carga e implicaciones de cada uno

TIPOS DE CARGA Y SUS COSTOS (AGENCIA LT GLOBAL)				TIPOS DE CARGA	
CONTENEDOR 20STD/40STD		CONSOLIDADA O LCL		CONTENEDOS	CONSOLIDADA
FLETE Y GASTOS EN ORIGEN • Transporte terrestre • Flete Marítimo USD \$ 1.250		FLETE Y GASTOS EN ORIGEN • Transporte terrestre: Tarifa x kilo/Vol y recorrido • Flete Marítimo: Min 250 USD • BL u Bill of Lading • Consolidación: Según M3 • Ingreso a puerto • Bodegajes • Mounting a Ton/M3: Min 20 USD • Vgm • Bsf		Ventajas 1. Envíos directos, al no compartir un contenedor, la carga no se manipula o cambia de lugar en cada puerto o escala. 2. Los gastos de envío son inferiores a los de LCL, no se paga personal y maquinaria extra para mover la mercancía. 3. La mercancía viaja sola, por lo que es mucho más segura; pueden evitar choques entre mercancías de otras personas, contaminaciones, etc. 4. Es más rentable si la mercancía cubre más de 15m3 o después del 30-40% de un LCL.	Ventajas 1. Cuando tu mercancía no es suficiente para ocupar un contenedor o es inferior a 15m3, este tipo de carga es la más recomendada para el transporte. 2. Las tarifas se calculan en función del volumen de la carga consolidada, y para pequeños volúmenes es la opción más adecuada. 3. Considerando que se transportan menores cantidades de carga, la inversión es un poco menor.
ADUANA DE EXPORTACION (Costos en los dos tipos de carga) • Servicio de agenciamento \$ 290.000 COP Min (Se aplica sobre el valor de la carga) • Gastos varios \$ 280.000 COP • Elaboración de formularios \$ 170.000 COP • Manejo \$ 80.000 COP				Desventajas 1. Si la carga a enviar es inferior a 15 m3, el costo de envío será más elevado, por lo que en ese caso se recomienda la modalidad LCL.	Desventajas 1. El tiempo de entrega de las cargas será mayor, considerando que este puede variar según los diferentes destinos o puertos. 2. Tiene mayores riesgos para las mercancías, debido a la manipulación y variedad de cargas que se encuentran juntas. 3. El costo suele ser más elevado, incluyendo los gastos de seguro.
• Gastos portuarios • Uso de instalaciones		LCL Puede variar Puede variar		FCL 20 STD Min 1'200.000 COP Min 1'000.000 COP	FCL 40 STD Min 2'000.000 COP Min 1'000.000 COP

Nota: Se presenta un comparativo con las ventajas y desventajas por tipo de carga a tener en cuenta en la venta, además de costos implicados en cada una.

Nota: En la imagen podemos detallar una factura electrónica final, con todos los detalles de la venta, incluido su término de negociación.

Figura 7 Packing list / lista de empaque de Vitelsa S.A.S.

ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS
UNITED STATES – COLOMBIA TRADE PROMOTION AGREEMENT
CERTIFICADO DE ORIGEN / CERTIFICATE OF ORIGIN

1. Exportador: dirección, teléfono y correo electrónico del exportador: Exporter's legal name, address, telephone and e-mail VITELSA S.A.S. - BOGOTÁ CALLE 14 # 100-100, BOGOTÁ, COLOMBIA Teléfono: (57) 310 8100 Email: info@vitelsa.com.co		2. Período subyacente / Market period: From: 1/01/2023 To: 31/03/2023	
3. Proveedor: dirección, teléfono y correo electrónico del proveedor: Provider's legal name, address, telephone and e-mail VITELSA S.A.S. - BOGOTÁ CALLE 14 # 100-100, BOGOTÁ, COLOMBIA Teléfono: (57) 310 8100 Email: info@vitelsa.com.co		4. Proveedor subyacente: dirección, teléfono y correo electrónico del proveedor subyacente: Sub-provider's legal name, address, telephone and e-mail VITELSA S.A.S. - BOGOTÁ CALLE 14 # 100-100, BOGOTÁ, COLOMBIA Teléfono: (57) 310 8100 Email: info@vitelsa.com.co	
5. Descripción del(s) mercancía(s) / Description of goods: CENA LAMINADO CRUDO LAMINADO TEMPLADO	6. Clasificación Arancelaria / HS Code Classification: 20.09.00.00 20.04.10.00 20.07.20.00	7. Origen del producto / Product Origin: COLOMBIA COLOMBIA COLOMBIA	8. Valor Declarado / Declared Value: NO NO NO
9. Factura No. / Invoice No. / DATE: FE 310779 FE 310779 FE 310779		10. País de Origen / Country of Origin: COLOMBIA COLOMBIA COLOMBIA	

11. Certificado de Origen / Certificate of Origin

Declaro bajo la gravedad de juramento que / I certify that:

- La información contenida en este certificado es verdadera y exacta, y me hago responsable de garantizar lo aquí declarado. / The information on this certificate is true and accurate and I assume the responsibility for providing such representations. / I understand that I am liable for any false statements or material omissions made in or in connection with this certificate.
- Me reservo el derecho a presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a rectificar por escrito a todas las personas a quienes se lo entregue, de cualquier centro que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. / I agree to maintain and present upon request, documentation necessary to support this certificate, and to inform, or rectify, all persons to whom this certificate was given of any changes that could affect its accuracy or validity of this certificate.
- Las mercancías son originarias del territorio de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Colombia – Estados Unidos. / The goods originated in the territory of the parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Colombia – United States Trade Promotion Agreement.
- Las mercancías no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las partes, salvo en los casos establecidos en el Artículo 4.13. / The goods undergoes no further production or other operation outside the territories of the Parties unless specifically permitted in Article 4.13.

Este certificado se compone de 1 hoja, incluyendo todos sus anexos. / This certificate consist 1 page, including attachments.

Firma autorizada / Authorized signature:

Nombre / Name: LUIS FERNANDO LUÑO LÓPEZ

Fecha (DD/MM/AA) / Date (DD/MM/AA): 18/01/2023

12. Observaciones / Remarks:

Nombre de la empresa / VITELSA S.A.S.

Cargo / Title: REPRESENTANTE LEGAL

Teléfono y fax / Telephone and Fax: 3108100

Nota: La lista de empaque se envía para el detalle del producto y de los huacales con sus pesos y dimensiones.

Figura 8 Certificado de origen Estados Unidos y Puerto Rico

PACKING LIST



Consignee

Business ID

Address

City, State, ZIP, Country

Fax

Contact Person

Phone

Email

Destination Port

FROM ELSEY Y ALBARRIN S.R.L

20-518868

STD W 3800 STREET, HOBOKEN, NJ, 07030

HOBOKEN, NJ, 07030

201-8880001

ALEXANDRO NICOLINI

(57) 311-7000

alex.nic@vitelsa.com.co

EVERGLADES

Date

Project

Order No.

Purchase Order

Transport Way

Packaging

Net Term / Cargo Type

11/01/2023

07-PROJECT

80000418

MARITIME

CRATE

DDP / LCL

Shipper Company

Business ID

Address

City, State, Country

Phone

Email

Port of Loading

VITELSA MOSQUERA S.A

900-775-839-8

Avenida de Occidente km 25, P.O. San Jorge

Molagani, Cundinamarca, Colombia

(+57) 3-8295516 / (+57) 3-4140000

carpanh@vitelsa.com.co

Cartagena

Bogota Factory: (+57) 3-8295500 / (+57) 3-4242310

Bucaramanga Factory: (+57) 3-4261488

Medellin Factory: (+57) 3-4483099

Cali Factory: (+57) 2-4857918

Cartagena Factory: Turbo, Bolivar

www.vitelsa.com.co

PRODUCTION & DELIVERY TIME TO BE CONFIRMED WITH ORDER APPROVAL. WARRANTY & QUALITY POLICIES SUBJECT TO STANDARDS OF MARKET APPROVALS & CERTIFICATIONS, VITELSA WARRANTY GUIDE WITH TERMS AND CONDITIONS.

#INVOICE FE 126249

Crate #	Huacal Size			Description	# Glasses And/Or Accessories	Item # according to invoice	Net Weight/Pallet (Kg)	Gross Weight/Pallet (Kg)	Volume/ Pallet (m ³)
	Long	High	Width						
1	14	44.25	33	HS 3110 Clear + 0.005" SGP + HS 3110 Clear	11	1	431.468		60.011
				HS 3110 Clear + 0.005" SGP + HS 3110 Clear	9	1	258.525		
				HS 3110 Clear + 0.005" SGP + HS 3110 Clear	3	5	27.758		
				HS 3110 Clear + 0.005" SGP + HS 3110 Clear	2	10	10.680		
				HS 3110 Clear + 0.005" SGP + HS 3110 Clear	2	11	11.094		
				HS 3110 Clear + 0.005" SGP + HS 3110 Clear	1	7	30.307		
2	14.05	44.25	33	HS 3110 Clear + 0.005" SGP + HS 3110 Clear	11	8	30.307		68.008
				HS 3110 Clear + 0.005" SGP + HS 3110 Clear	11	9	318.176		
				HS 3110 Clear + 0.005" SGP + HS 3110 Clear	12	8	146.808		
				HS 3110 Clear + 0.005" SGP + HS 3110 Clear	1	12	30.307		
				HS 3110 Clear + 0.005" SGP + HS 3110 Clear	1	8	21.050		
				HS 3110 Clear + 0.005" SGP + HS 3110 Clear	1	11	20.935		
TOTAL / TOTAL					66	14	11.282		
Peso Neto Total (Kg) / Total Net Weight (Kg)					5.672	Volumen Total (m ³) / Total Volume (m ³)		134.708	No. de Palet / Number of Aisle
Peso Bruto Total (Kg) / Total Gross Weight (Kg)					2.032				3 CMTES

Costeo de importación

Este costeo se realizaba según inventario nacional y de la medida que este llegaba a un punto mínimo de materia prima por planta, aquí se realizaba la cotización con el proveedor internacional y según el precio MT2 se dimensionaba la cantidad que se podría importar, a continuación, cálculos realizados según solicitud de gerencia y aprobados por Coordinadora:

Figura 9 Calculo gastos de importación

GASTOS DE IMPORTACIÓN		
DETALLE	CONT. 20ST	CONT. 40ST O HQ
FLETE INTERNACIONAL	\$ 15,392,500.00	\$ 16,074,000.00
ARANCEL (SI APLICA)	5%	10%
ADUANA IMP 0,35%- MINIMA \$290.000	\$	290,000
GASTOS VARIOS-ELB.FORM.MANEJO	\$	530,000.00
GASTOS PORTUARIOS	\$ 1,300,000.00	\$ 1,600,000.00
USO DE INSTALACIONES	\$ 2,400,000.00	\$ 3,400,000.00
INSPECCIÓN(SI APLICA)	\$	350,000.00
BODEGAJES DESPUES DE LOS 3 DIAS LIBRES EN PUERTO(3 dias)	\$	705,000.00
SERVICIO ITR- DAG LOGISTICA (CARTAGENA)	\$ 1,650,000.00	\$ 1,700,000.00
FLETE LOCAL- CTGA-> MOSQUERA	\$	6,000,000.00
FLETE LOCAL- CTGA-> BMANGA	\$	5,200,000.00
FLETE LOCAL- CTGA-> PACIFICO	\$	7,300,000.00
FLETE LOCAL- CTGA-> MEDELLIN	\$	5,600,000.00
FLETE LOCAL- CTGA-> CARIBE	\$	1,200,000.00
SEGURO		0.14%
TRM- 200COP POR ENCIMA DE LA DEL DÍA	\$	4,700.00

DETALLE DE VIDRIO	ESPESOR MM	MEDIDAS
		ANCHO
VIDRIO FLOTADO 3MM	3	3.300
VIDRIO FLOTADO 4MM	4	3.300
VIDRIO FLOTADO 5MM	5	3.300
VIDRIO FLOTADO 5.3MM	5.3	3.300
VIDRIO FLOTADO 6MM	6	3.300
VIDRIO FLOTADO 8MM	8	3.300
VIDRIO FLOTADO 10MM	10	3.300
VIDRIO FLOTADO 12MM	12	3.300
VIDRIO REFLECTIVO DE BRONCE 4MM	4	3.300
VIDRIO REFLECTIVO DE BRONCE 5MM	5	3.300
VIDRIO REFLECTIVO DE BRONCE 5.3MM	5.3	3.300
VIDRIO REFLECTIVO DE BRONCE 6MM	6	3.300
VIDRIO REFLECTIVO VERDE OSCURO 4MM	4	3.300
VIDRIO REFLECTIVO VERDE OSCURO 5MM	5	3.300
VIDRIO REFLECTIVO VERDE OSCURO 5.3MM	5.3	3.300

Nota: Recuadro con los gastos a tener en cuenta según termino de negociación, aquí podremos detallar los costos establecidos y la suma según aplique, igual que el puerto de llegada y la planta a transportar la materia prima.

Costeo de exportación

Este recuadro se inicia calculando según la cantidad de unidades y sus dimensiones, como se nombraba anteriormente, se hace la debida comunicación con las agencias de aduana autorizadas por gerencia, para conocer el detalle de cada y los costos implícitos en su servicio.

Figura 10 Comparativo por agencias de aduana

	MERCADO		IT GLOBAL	
	TRM \$		TRM \$	
INICIO DE COTIZACIÓN	USD	COP	USD	COP
FLETE INTERNACIONAL 1X2001 HASTA 20 TONS	USD 1,600.00		USD 1,790.00	\$ 8,234,000
ASIGNACION DE CONTENEDOR	USD 250.00			
MANEJO	USD 75.00			
SUBTOTAL FLETE INTERNACIONAL	USD 1,925.00	\$ 9,625,000	USD 1,790.00	
Embarque Marítimo Bogotá a CTG 1°21' (Ruta 20 km) con flete ESTIMADO	USD 700.00	\$ 3,500,000	USD 700.00	\$ 3,500,000
GASTOS PORTUARIOS	USD 675.71	\$ 3,378,550	USD 260.87	\$ 1,250,000
SUBTOTAL COSTOS EN ORIGEN	USD 1,375.71		USD 960.87	
COSTOS ADUANEROS DE EXPORTACION				
AGENCIAMIENTO ADUANERO	USD 65.47	\$ 327,340	USD 63.04	\$ 290,000
Clasificación documental en puerto (SAI, AI, DEX)	USD 17.40	\$ 87,000	USD 38.96	\$ 170,000
GASTOS VARIOS	USD 24.00	\$ 120,000	USD 60.87	\$ 280,000
MANEJO			USD 17.39	\$ 80,000
USO DE INSTALACIONES			USD 217.39	\$ 1,000,000
ANTINARCOTICOS/ CONTENEDOR	USD 24.00	\$ 120,000		
IYA 19%	USD 24.80	\$ 124,125		
GRAN TOTAL COSTOS ESTIMADOS TOTAL EMBARQUE	USD 3,456.44	\$ 17,282,215	USD 3,146.52	\$ 14,474,000
DIFERENCIA USD 209.92 Valor adicional con MERCADO				

Nota, el precio del transporte terrestre que se evidencia en la casilla de Mercado, corresponde al valor dado por la empresa Solizbica, ya que mercado por el momento no está manejando transporte nacional.

Nota: Recuadro con comparativo de los costos según agencias de aduana.

Búsqueda de nuevos clientes

Este paso se empezó a realizar en junio de 2023, y como apoyo, la manera en la que realice la búsqueda de estos potenciales clientes fue a través de internet, y posteriormente en la búsqueda del contacto principal por la herramienta corporativa LinkedIn, donde no solo áreas de compras y ventas dieron respuesta a algunos correos, sino además gerentes y fundadores de las mismas empresas, principalmente me centre en la búsqueda de constructoras y empresas dedicadas a la arquitectura.

Plan de mejora

Antes de establecer un plan de mejora a la organización, inicialmente se realiza un estudio del entorno actual de Vitelsa S.A.S, el cual se realiza con la ayuda de la matriz DOFA, donde podremos encontrar implicaciones internas y externas que afectan ya sea de forma positiva o negativa la actividad de la empresa.

Matriz DOFA

Esta matriz como se nombra anteriormente fue una de las bases para el desarrollo del plan de mejora, ya que por sus características y cada uno de sus puntos nos obliga a identificar tanto los puntos negativos como los positivos de la organización, mostrándonos lo que tenemos que trabajar cada uno de los integrantes con el pro de crecimiento o por el contrario mitigar o erradicar las malas prácticas o procedimientos que se han venido ejecutando, pero dificultan el progreso.

Figura 11 Matriz DOFA

Debilidades	Oportunidades
Corta trayectoria en el mercado internacional, lo que significa un bajo reconocimiento de la marca y baja publicidad de la misma.	Capacidad de abastecimiento en materia prima e infraestructura importada de calidad.
Escaso seguimiento Postventa, al tener en la mentalidad de los comerciales el conseguir cada vez más cliente, descuidan los que tienen y provocan molestias en el momento del aumento de pedidos.	Disponibilidad de crédito a clientes extranjeros, al haber implementado una aseguradora, esta es la encargada de estudiar y verificar el buen comportamiento del cliente y cómo este responde a sus deudas en un marco internacional.
Lealtad y satisfacción del cliente, siguiendo con el punto anterior, al tener inconformidades en las ventas, los clientes prefieren comprar a otras empresas, sin importar la calidad y valorando de forma exponencial la atención al cliente.	Cambios de estilo de vida, esta nueva generación significa innovación y transformación en el mercado y en consecuencia en productos como el vidrio; en Vitelsa tuvo la oportunidad de conocer proyectos extravagantes, con una alta arquitectura y aplicación, y esto demuestra el cambio de estilo y consumo.
Nivel tecnológico por planta, al tener diferente maquinaria por planta, hay vidrios que mejoran su calidad dependiendo de la planta de fabricación, lo que provoca gastos logísticos al transportar determinado producto, amoldándose según la planta de despacho.	Desempleo, es una realidad en Colombia y en ciudades pequeñas como Villavicencio, donde muchos de los egresados se trasladan a ciudades más grandes y con fuerza industrial, como es el caso de Vitelsa S.A.S al estar en ciudades tan centrales, como es el caso de Bucaramanga y Cartagena.
Fortalezas	Amenazas
Innovación tecnología, al crear productos que ninguna empresa ha podido incorporar en Colombia y en muchos países de América.	Poder de negociación con los proveedores, al tener que importar de china adaptándose a sus precios; o por el contrario, a las multinacionales que ofrecen una mayor calidad, pero con un incremento del precio.
Relaciones comerciales estratégicas, con los que es posible utilizar nueva tecnología, como lo muestra el proveedor Gauzy, quien abastece controles para la implementación en el vidrio tecnológico.	Impuestos, gravámenes y documentos requeridos en la importación, los cuales incrementan el costo según el país de origen y por ende al precio de venta final.
Imagen corporativa con una gran trayectoria a nivel nacional, que puede suponer una fortaleza en el formato internacional, brindando confianza a potenciales clientes.	Doble producción, al tener clientes nacionales e internacionales, porque en el proceso de creación de OP se sigue una secuencia y esto implica un retraso en la exportación, al ser el lugar de entrega a mayor distancia que en el caso nacional.
Experiencia técnica, con excelentes ingenieros conocedores del vidrio y todas aquellas posibles composiciones a realizar en este material.	
Portafolio amplio de productos, con diferentes líneas como lo son Vitelsa Sostenible, Vitelsa Innovó y Vitelsa Desarrollo, cada una con diferentes enfoques y funcionalidades.	

Nota: Recuadro con Matriz DOFA, para la identificación de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de la empresa.

Matriz ERIC

Ya teniendo como base la matriz anteriormente aplicada, por medio de esta matriz adicional, ERIC, se busca observar y analizar detalladamente el estado de la empresa, y por medio de esta encontrar un punto de partida con el fin de generar diferenciación e influir en la curva de valor; lo que a corto plazo aportaría en la imagen o percepción de la marca a los consumidores a nivel nacional e internacional. En conclusión, esta nos ayudará a buscar la manera simultánea de evaluar cada elemento de la empresa, suprimiendo o incluyendo factores relevantes en Vitelsa S.A.S.

Eliminar: Vitelsa busca eliminar los factores que le dan complejidad en el aporte de valor a los actuales y futuros clientes del sector de la industria, ya que estos factores retrasan el trabajo realizado en las actualizaciones de la cadena logística y en la fabricación del vidrio, un ejemplo de esto es que algunas plantas no tengan la capacidad para fabricar ciertos tipos de vidrio.

Reducir: Vitelsa ha tomado estrategias para disminuir los costos en cada proceso de fabricación sin dejar de lado la calidad de sus vidrios, además de reducir los tiempos de entrega y lograr ser más eficientes y eficaces en la cadena de abastecimiento.

Incrementar: Cuando hablamos de Vitelsa S.A.S, considero yo que su servicio al cliente internacional no es el mejor, la empresa tiene carencias en la comunicación y en la entrega de sus pedidos, la empresa debe incrementar aquellos factores que no cumplen las expectativas empresariales, ni de los usuarios.

Crear: cuando se habla de crear o fabricar Vitelsa es una de las empresas en Colombia que cumple con esta categoría, ya que busca innovar y así mismo ampliar su catálogo de productos con el fin de satisfacer la necesidad y deseo de los clientes, como es el caso de los vidrios que con un simple botón pueden o no hacerse transparentes.

Figura 12 Matriz ERIC

ELIMINAR	REDUCIR
LA DEPENDENCIA DE TANTOS PROVEEDORES PARA CADA PROCESO. LA POSIBILIDAD DE GERENCIA DE FRENAR UNA VENTA QUE HA HECHO UN COMERCIAL. EL REPROCESO QUE HACEN LOS COMERCIALES AL NO OBTENER LA INFORMACION MINIMA DE UN NUEVO CLIENTE. MAQUINARIA INEFICIENTE PARA UN TIPO DE VIDRIO EN DETERMINADA PLANTA.	TIEMPOS DE ESPERA EN LA ADQUISICIÓN DEL PRODUCTO TERMINADO. TIEMPO IMPLEMENTADO EN LA FABRICACIÓN DE ALGUNOS TIPOS DE VIDRIO.
INCREMENTAR	CREAR
PROGRESO EN EL SERVICIO AL CLIENTE, CON LA CONTRATACION DE MAS COMERCIALES CAPACITADOS. TECNOLOGÍAS AMIGABLES CON EL MEDIO AMBIENTE EN CADA FABRICA. FREELANCE EN LOS DIFERENTES PAISES DONDE EXISTAN VENTAS.	NUEVAS PATENTES TECNOLÓGICAS. CIRCUITO INTERNO FLUIDO PARA LA FABRICACIÓN POR PLANTA. CIRCULAR 170 CON LA INFORMACION MINIMA REQUERIDA PARA LA VINCULACION DE UN CLIENTE SEGÚN LA DIAN.

Nota: Aplicación de la matriz ERIC la cual nos ayuda a conocer el estado actual de la empresa y que en aspectos debe mejorar para estar a un buen nivel de la competencia, buscando transformaciones necesarias para poder tener un desarrollo sostenible y por ende calidad en todos los productos y procesos, sin importar la planta de fabricación.

Efecto

En el transcurso de mis funciones en Vitelsa, logré detallar muchos aspectos positivos y negativos del manejo del departamento de comercio exterior, y considero que Vitelsa al llevar tan poco tiempo en el mercado internacional, específicamente en las exportaciones, aún presenta muchas dificultades a nivel interno y externo. Interno, ya que los comerciales comenten muchos reprocesos al no tener total claridad en las exportaciones y lo necesario a tener en cuenta para el ingreso y salida de planta; y todas las dudas que presentan las subsanan con la información que les brinda los agentes de aduana y distintos externos.

Adicional considero que cuando se dan altos niveles de venta se cometen errores al no tener personal suficiente, en el caso de los comerciales, quienes son los que tienen la obligación de brindarles información acerca del estado del producto al cliente, se encuentran en varias ocasiones saturados, interrumpiendo el debido proceso y un buen servicio el cliente, esto porque no siempre se les da una pronta y eficiente respuesta a los correos recibidos.

Sumado a esto, también se evidencia una carencia de auxiliares, ya que las que se encuentran, poseen funciones específicas, pero que además responden a actividades extras que en un principio no les corresponden, es decir, se apersonas de funciones que regularmente pertenecen a los comerciales, como lo es dar respuesta a los correos de los clientes, los cuales no se tiene una claridad de cómo responder o qué manejo se les está brindando.

Por otro lado, en el ámbito externo, los auxiliares al tener tantas plantas a cargo se las ingenian constantemente para llevar un proceso lo más eficiente posible y contratar los proveedores necesarios según la planta, el pedido y demás variables del entorno, en mi opinión, las empresas exportadoras emergentes deberían tener un único apoyo, como lo son los agentes de carga, quienes tienen todo el marco legal y de proveedores para llevar a cabo correctamente una operación, Vitelsa en este caso tendría un único proveedor, quien se encargaría de toda la parte logística, teniendo en cuenta desde la parte documental, como un tratamiento de datos, una circular 170 establecida, una cláusula de confidencialidad y todos aquellos documentos legales del exterior que hagan las veces de un RUT, cámara de comercio, cédulas de ciudadanía y un estudio detallado de cada cliente y proveedor involucrado, lo cual actualmente no supe Vitelsa por sí sola.

Problema

Vitelsa S.A.S, como se ha comentado en varias ocasiones, es una empresa que lleva

muy poco tiempo en el proceso de exportaciones, esta área del departamento no cuenta con un líder establecido, la organización que se ha llevado desde el inicio ha sido realizada por la coordinadora, quien es la encargada principalmente de las importaciones y aun no cuenta con la experiencia en este nuevo ámbito, además de los comerciales y auxiliares del proceso. Esto ha significado retrasos en la organización, falta de comunicación y reproceso al no estar de acuerdo con la visión individual del proceso de exportación interno.

Este proceso de organización es necesario, principalmente por una persona que sea visible como un líder, como en alguna ocasión fue designado un colaborador, pero que al poco tiempo se retiró de la compañía; adicional que esta persona cuente con los conocimientos necesarios en un proceso interno, pero también lo indispensable para llevar a cabo una exportación, como el tipo de cargue a ejecutar para viajes de esta extensión.

Plan de mejora

En este documento pudimos observar muchas variables de la empresa y de sus manejos, algunos muy bien estructurados y otros con algunas dificultades, todas estas tenidas en cuenta para los cambios a realizar en un plan de mejora. Todo lo anterior expuesto, se unifica en las siguientes cuatro (4) propuestas:

Figura 13 Plan de mejora

ASPECTOS POR MEJORAR	METAS	ACCIONES	RECURSOS
Ausencia de un líder en el proceso de exportación	Seleccionar y capacitar a un líder para el manejo de los procesos de entrada y salida de pedidos de exportación, asegurando que complete un programa de formación en logística internacional, normatividad legal, y requisitos específicos del país destino en un plazo de 3 meses, con una evaluación de desempeño que alcance al menos un 90% de cumplimiento en simulaciones prácticas y pruebas teóricas.	Gerencia deberá incluirse en el proceso de exportación, tomando control de un departamento que aún no ha sabido organizarse, observar las falencias y realizar un frente a estas, teniendo en cuenta además el proceso por planta.	El señor Charris, comercial actualmente, profesional de comercio exterior, con el manejo interno conocido a través de los años en Vitelsa.

Figura 13. Continuación

ASPECTOS POR MEJORAR	METAS	ACCIONES	RECURSOS
Personal escaso en el departamento de comercio exterior	Realizar contratación de un mínimo de 3 comerciales con experiencia en el mercado internacional y/o repertorio de clientes y 3 auxiliares de proceso para el final del trimestre, con funciones claramente definidas que incluyan el apoyo en la visualización de las diferentes facetas de cada ingreso o solicitud de pedido. Se espera que el 100% de los nuevos empleados desempeñen activamente sus roles y contribuyan con nuevas ideas para la mejora de los procesos, dentro de los 3 primeros meses de su contratación.	Ofrecer un doble propósito al contratar nuevos practicantes de negocios internacionales/ comercio exterior, para auxiliares del proceso en cada una de las plantas, unificando así la comunicación del área exportadora.	Apoyo de las universidades, al contar con distintos convenios, para ejecutar un plan de acción en la contratación de sus estudiantes. Especialmente con la universidad Santo Tomás con la que se tiene un convenio establecido a nivel nacional.
Numerosos proveedores	Equiparar todo el proceso de contratación en cada una de las plantas mediante la selección de uno o varios proveedores que cubra todas las necesidades presentadas por la empresa, teniendo un servicio end to end. Este proveedor debe garantizar una rentabilidad tanto económica como logística, logrando una reducción de costos de al menos 30% en comparación con los proveedores actuales. La implementación del proveedor único debe completarse en un plazo de 4 meses, con una evaluación periódica mensual para asegurar que el servicio se mantenga rentable y eficiente.	Búsqueda y contratación de agentes de carga, quienes cuenten con la trayectoria en el manejo de importación y exportación en el país, unificando los servicios requeridos, al contar con terrestre, aduana y flete internacional con un mismo proveedor, además de proveedores en conocimiento de cargas como el vidrio.	Algunos agentes de carga en Colombia, con la trayectoria en el país, y sedes a nivel internacional, pueden ser Bdo Logistics, multinacional con una unificación en oficinas en cada uno de los continentes, siendo un excelente apoyo para empresas en expansión.

Figura 13. Continuación

ASPECTOS POR MEJORAR	METAS	ACCIONES	RECURSOS
Poco conocimiento del proceso interno o Check list	El objetivo es que el departamento no solo conozca y aclare dudas respecto al proceso interno, sino que también informe de manera efectiva sobre su existencia a todos los implicados, como los ingenieros de planta, áreas de producción, Compras, Cartera, Facturación, entre otros. Este proceso debe incluir la capacitación y distribución de información a al menos 40% de los empleados que participan de manera activa en el proceso de exportación dentro de los 2 primeros meses una vez finalizado el check list o proceso de comercio exterior	Reunirse presencialmente con cada planta, ofreciendo una capacitación de la nueva área en Vitelsa S.A.S, despejando dudas e indicando en que paso ingresa cada área para realizar correctamente la exportación, sin interrumpir o entorpecer el trabajo de cada colaborador.	Paso a paso establecido, según las áreas implicadas, y la herramienta Notion, donde se puede visualizar una organización y cambios en tiempo real por exportación, la explicación de esta se encuentra en la Figura 12.

Nota: Plan de mejora propuesto por la practicante.

Figura 14 Seguimiento del proceso a través de la herramienta



Nota: Ejemplificación de la organización de la herramienta Notion, para el seguimiento interno de exportación.

Impactos y limitaciones

Después de un análisis y la implicación del día a día en la empresa junto con la construcción del área y sus procesos, evidencie distintos aspectos, muchos de estos teniendo un impacto en mi cargo y a nivel personal, cada uno de ellos impulsores a la mejora y al aprendizaje; a pesar de que en su momento muchas de estas experiencias no los percibía de esta manera, y me generaron frustraciones, hoy en día los agradezco y lo recuerdo para seguir con mi crecimiento.

Impactos

Durante el desempeño de mis prácticas profesionales en Vitelsa S.A.S considero que fui un apoyo clave para la apertura y unificación del área de exportaciones, logre cumplir con lo establecido, dando una nueva visión como estudiante de todo el proceso del Layout empresarial, además de participar en actividad de la compañía que me permitieron adquirir nuevas experiencias, conocer áreas y personas capacitadas en todos los procesos, y finalmente dar por realizadas el último escalón para mi trabajo de grado.

Limitaciones

Por otro lado, y en cuanto a las limitaciones presentadas, una de ellas fue al no tener una experiencia inicial y real, donde me permitiera presentar ideas más concretas y aterrizadas a la realidad de todo el proceso, adicional de que mi supervisor no me ofreciera un poco más de confianza en la realización de mis actividades por el temor de un error de mi parte.

Conclusiones

Aplicar los conocimientos adquiridos en el ámbito educativo presenta un reto ya que las situaciones cambiantes del entorno tanto empresarial como internacional no permiten tener el control de las actividades que se buscaban desarrollar, aun así se aportó nuevas ideas que permitieron alcanzar un desarrollo en al área de comercio exterior de la empresa, con lo cual considero un éxito y que se logró satisfactoriamente el objetivo de las prácticas.

Administrativamente se gestionó para hacer registro de la documentación necesaria de clientes y proveedores en una base de datos con el fin de cumplir el reglamento para realizar operaciones de carácter internacional, entre otras responsabilidades se encontraban la cotización a clientes en el exterior, realización de listas de empaque, construcción de proformas según la venta y actualización de estado de producción, entre otros mandatorios para realizar embarques internacionales como los respectivos certificados de origen.

Un foco prioritario se centró en la negociación con proveedores se buscaba no únicamente la economía sino asegurar un servicio eficiente y de calidad que permitiera cumplir con tiempos de despacho y entregas a clientes; esto también asegurando que la logística interna funcionará en sintonía con los proveedores, pues la opinión del servicio y la operación se debe al equipo interno quien debe generar una correcta comunicación de los procesos al cliente.

La hoja de ruta fue fundamental para constituir el área de comercio exterior, pues en esta se conocían aspectos primordiales como los directivos de proceso, el paso a paso que debían seguir y los puntos mandatorios de la operación, pues con el bosquejo del layout pudimos encontrar aspectos de mejora respecto a las responsabilidades de cada empleado, la eficiencia operativa y la toma de decisiones cuando se encontraba un punto de bloqueo en escenarios reales.

Agradezco haber tenido la oportunidad de empezar mi vida laboral en una empresa como Vitelsa S.A.S, pues en esta aprendí y apliqué habilidades que son imprescindibles en el ámbito profesional, por supuesto fue un reto pero contando con un gran equipo fue posible cumplir con las expectativas personales y educativas propuestas, ha sido un gran impulso profesional ya que continuó aplicando los conocimientos adquiridos; personalmente también es un orgullo haber sido parte de este proceso con el cual estoy relacionada desde mi niñez pues pertenezco a una familia dedicada a la comercialización de vidrio en la ciudad de Villavicencio y espero repetir esta experiencia con el emprendimiento familiar.

Bibliografía

- Álvarez Claro, V., Ramírez Chávez, P. y Mendoza Paredes, J. (2005). Redireccionamiento estratégico y gestión competitiva de Vitelsa SA. [Trabajo de grado, Universidad Autónoma de Bucaramanga]. Repositorio Institucional. <http://hdl.handle.net/20.500.12749/1959>
- Meneses Arenas, L y Urbano Muñoz, I. (2021). Plan de mejora de calidad para el área de gestión de pedidos. Caso: Vitelsa del Pacífico S.A. [Trabajo de grado, Universidad Cooperativa de Colombia]. Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/20.500.12494/35708>
- Negrette González, J. I., Suarez Rojas, J. E., y José Esneider, A. A. (2019). Propuesta de mejora del plan de mantenimiento de la empresa Vitelsa Mosquera SA, mediante el método de los 19 pasos de mantenimiento preventivo.[Trabajo de grado, Universidad ECCI]. Repositorio Institucional. <https://repositorio.ecci.edu.co/handle/001/1957>
- Rueda Garzon, V.M. (2014). Informe Práctica Empresarial. [Informe de práctica, Universidad Santo Tomás]. Repositorio Institucional. <http://hdl.handle.net/11634/21511>

Anexo 1 Contrato laboral

09/09/2022
 14:35

CONTRATO DE APRENDIZAJE

EMPRESA	VITELSA MOSQUERA S.A
NIT	900723639
DIRECCION	Av Principal de Occidente, Barrio del San Jorge KM 19.8 SO m2 No. 1
TELEFONO	82995910 ext 7339
REPRESENTANTE LEGAL	LUIS FERNANDO LUNA LPEZ
CARGO	
CECULA NO	

NOMBRE APRENDOZ	LINA MARIA GIL LOPEZ
CECULA O TARJETA IDENTIDAD	CECULA DE C. JORDAN LINA 100128729
FECHA NACIMIENTO	4/08/2004
DIRECCION	CALLE 13 N° 13 96 E
TELEFONO	314559244
CORREO ELECTRONICO	
ESTRATO	3
FECHA INICIACION CONTRATO	27/12/2022
FECHA TERMINACION CONTRATO	1/08/2023
ESPECIALIDAD O CURSO	NEGOCIOS INTERNACIONALES
NO. DE GRUPO	ORGANIZACION SANITAS INTERNACIONAL S.A
EPS DEL APRENDOZ	COLMENA RESCOS PROFESIONALES
AÑO DEL APRENDOZ	

INSTITUCION DE FORMACION	UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
NIT	UN115
SI ES SENA CENTRO DE FORMACION	

CLAUSULAS

Entre los suscritos a saber: **LUIS FERNANDO LUNA LPEZ**, identificado con la cedula de ciudadanía No. 13 841 603 de BUCARAMANA, actuando como Representante Legal de la Empresa **VITELSA MOSQUERA S.A** C.U. NIT 900723639 quien por los efectos del presente Contrato se denominara **EMPRESA**, y **LINA MARIA GIL LOPEZ**, en adelante denominada la estudiante, de la ciudad de Bucaramanga, identificada con la cedula de ciudadanía No. 100128729, Expendida en **VILLAVICENCIO**, quien para efectos del presente contrato se denominara el **APRENDOZ**, se suscribe el presente Contrato de Aprendizaje, conforme a lo establecido por la Ley 769 de 2002 y se acuerda a las siguientes cláusulas:

PRIMERA. Objeto. El presente contrato tiene como objeto canalizar al **APRENDOZ** la formación profesional integral en la especialidad de **NEGOCIOS INTERNACIONALES** dentro de la formación profesional integral en la especialidad de **NEGOCIOS INTERNACIONALES**, la cual se impartirá en su etapa lectiva por el Centro de Formación Profesional **SENA**, la por la modalidad de formación profesional integral en la especialidad de **NEGOCIOS INTERNACIONALES** en su etapa práctica se desarrollará en la Empresa donde el aprendiz se desempeñará como **Asistente Administrativo** durante el tiempo establecido en el presente contrato.

SEGUNDA. El contrato tiene un término de duración de 6 meses, comprendidos entre el día 27 de Diciembre de 2022 hasta el día 1 de Agosto de 2023, fecha de terminación del mismo. No podrá extenderse el término máximo de seis (6) meses cuando en el Artículo 30 de la Ley 769 de 2002 y previa revisión de la normalidad por cada uno de las modalidades de la formación profesional integral en la especialidad de **NEGOCIOS INTERNACIONALES**, la cual se impartirá en su etapa lectiva por el Centro de Formación Profesional **SENA**, la por la modalidad de formación profesional integral en la especialidad de **NEGOCIOS INTERNACIONALES** en su etapa práctica se desarrollará en la Empresa donde el aprendiz se desempeñará como **Asistente Administrativo** durante el tiempo establecido en el presente contrato.

TERCERA. Obligaciones. El **APRENDOZ** se compromete a cumplir con las obligaciones establecidas en el presente contrato, las cuales son:

- 1. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 2. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 3. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 4. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 5. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 6. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 7. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 8. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 9. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 10. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 11. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 12. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 13. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 14. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 15. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 16. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 17. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 18. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 19. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 20. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 21. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 22. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 23. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 24. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 25. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 26. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 27. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 28. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 29. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 30. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 31. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 32. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 33. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 34. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 35. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 36. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 37. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 38. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 39. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 40. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 41. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 42. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 43. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 44. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 45. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 46. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 47. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 48. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 49. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 50. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 51. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 52. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 53. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 54. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 55. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 56. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 57. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 58. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 59. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 60. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 61. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 62. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 63. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 64. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 65. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 66. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 67. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 68. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 69. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 70. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 71. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 72. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 73. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 74. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 75. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 76. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 77. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 78. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 79. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 80. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 81. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 82. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 83. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 84. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 85. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 86. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 87. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 88. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 89. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 90. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 91. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 92. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 93. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 94. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 95. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 96. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 97. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 98. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 99. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 100. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.

CUARTA. El **APRENDOZ** se compromete a cumplir con las obligaciones establecidas en el presente contrato, las cuales son:

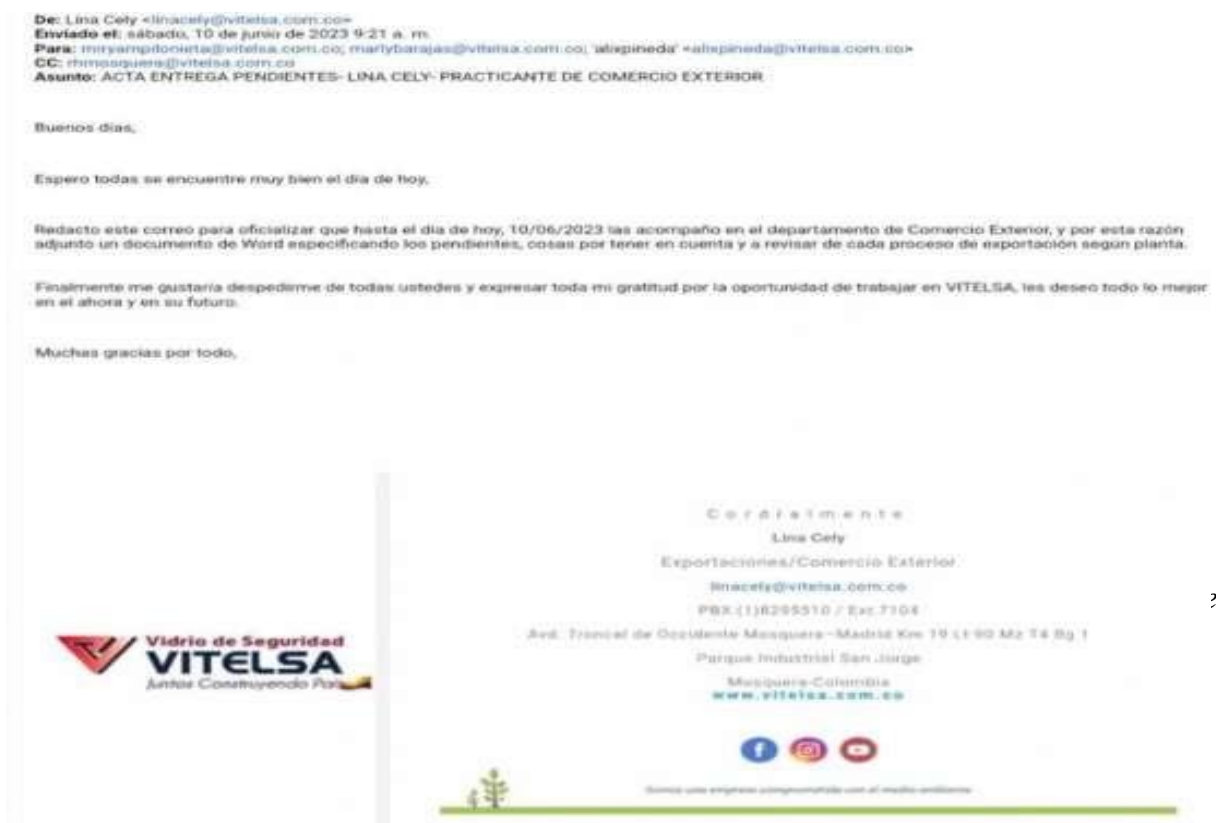
- 1. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 2. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 3. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 4. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 5. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 6. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 7. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 8. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 9. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 10. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 11. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 12. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 13. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 14. Mantener un comportamiento ético y profesional en todo momento.
- 15. Mantener un comportamiento ético y

[illegible]

Nota: Contrato laboral enviado a la universidad como aceptación de las prácticas profesionales en la empresa Vitelsa S.A.S.

Anexo 2 Firma de correo en la empresa Vitelsa S.A.S.

Nota: Firma de correo como practicante en la planta de Mosquera.

Anexo 3 Correo de despedida con el departamento de Comercio exterior.

Anexo 4 Acta de pendientes oficial

ACTA DE ENTREGA PENDIENTES AREA EXPORTACION

EXPORTACION CONSOLIDADO AVIVA

1. PACKING LIST: ACTUALIZAR SI SE EXPORTA EL PEDIDO FINAL PANEL Y ADICIONAR LAS MEDIDAS REALES
2. FACTURA: FACTURAR SEGUN PEDIDOS A DESPACHAR, LOS BORRADORES YA ESTAN HECHOS (PEDIDOS 3 O PEDIDOS 4)
3. CERTICADO DE ORIGEN: REVISAR Y ACTUALIZAR SI SE REQUIERE LA PLANTA, FECHA Y FIRMA
4. ROTULOS: COPIAR Y PEGAR COMO IMAGEN EN EL WORD SEGUN LOS HUACALES A DESPACHAR Y LA PLANTA (TENER EN CUENTA EL PACKING Y EL NUMERO DE FACTURA)
5. TRANSPORTE: CONFIRMAR COMO SE DESPACHARA Y EL TRANSPORTE A USAR (CONSOLIDADO O POR PEDIDO, TENER EN CUENTA LA ACTUALIZACION DE LOS DOCUMENTOS SI EL ORDEN DE DESPACHO VARIA).
6. COTIZAR PARA EL PEDIDO "FINAL PANEL" TRANSPORTE MARITIMO, TERMINO CIF PORT EVERGLADES.
7. TENER EN CUENTA EL DESPACHO EL DIA 15 DE JUNIO DE LA PLANTA DE PACIFICO PARA LOS PEDIDOS EDU#19. 21H Y BOAT 16.

EXPORTACION CONSOLIDADO CONTINENTAL

1. PACKING LIST: ACTUALIZAR SI SE EXPORTA LAS 20 PUERTAS (NUEVO PEDIDO)
2. FACTURA: FACTURAR SEGUN PEDIDOS
3. CERTICADO DE ORIGEN REVISAR PLANTA, FECHA, FIRMA REPRESENTANTE LEGAL Y PARTIDAS SI SE AGREGA UN SEGUNDO PEDIDO
4. ROTULOS: COPIAR Y PEGAR COMO IMAGEN EN EL WORD SEGUN LOS HUACALES A DESPACHAR Y LA PLANTA)
5. CONFIRMAR REPOSICION CON EL INGENIERO: JEFE DE PLANTA, LOGISTICA Y CALIDAD NO TIENEN FOTOS NI VIDEOS DEL PROCESO (EL INGENIERO LUIS ESTEBAN TIENE PENDIENTE HABLARLO CON EL INGENIERO HERNAN PARA SABER COMO PROCEDER) (TENER EN CUENTA HUACAL SI SE INGRESA LA REPOSICION)
6. TRANSPORTE: CONFIRMAR SI SE PASA A CIF.
- 7.

EXPORTACION CURACAO

1. PACKING LIST: FALTA DISTRIBUCION, YA SE ORGANIZO LAS MEDIDAS REALES DE LOS 7 HUACALES
2. FACTURA: REVISAR
3. ROTULOS: COPIAR Y PEGAR COMO IMAGEN EN EL WORD SEGUN LOS HUACALES A DESPACHAR Y LA PLANTA
4. BLINDADOS: DESPACHO LA PROXIMA SEMANA, PREGUNTAR A LUIS CUANDO SALE CAMION Y EL MARTES 13 PREGUNTAR SI YA ESTAN LISTOS
5. TRANSPORTE: COTIZACION SOLISTICA Y LT GLOBAL (TENER EN CUENTA RECOGER LA UNIDAD VACIA

EXPORTACION PANAMA

1. PACKING LIST: REVISAR
2. FACTURA: REVISAR
3. ROTULOS: COPIAR Y PEGAR COMO IMAGEN EN EL WORD SEGUN LOS HUACALES A DESPACHAR Y LA PLANTA
4. TRANSPORTE: COTIZACION SOLISTICA Y LT GLOBAL, SEGÚN PESO.

Nota: Envió de pendientes el 10 de junio de 2023 como practicante de comercio exterior.

Anexo 5 Correo de recibido de la coordinadora de comercio exterior.

De: Miryam Pilonieta [mailto:miryam.pilonieta@vitelsa.com.co]
Enviado el: sábado, 10 de junio de 2023 11:04 a. m.
Para: Lina Cely; miryam.pilonieta@vitelsa.com.co; adagimaria
CC: miryam.pilonieta@vitelsa.com.co
Asunto: RE: ACTA ENTREGA PENDIENTES- LINA CELY- PRACTICANTE DE COMERCIO EXTERIOR

Buenos días Lina,

Disculpe por lo agitado en estos meses espero que hayan sido un tiempo de trabajo del cual hayan podido aprender mucho, le deseo que Dios a lo largo de estos días le ayude en su camino en la vida profesional y personal.

Acta de entrega recibida ok.

Siempre para lo que necesiten tener mis datos número.

Quedo atenta.

Gracias.



ENTREGA

Miryam Jacobeth Pilonieta Toloza

Coordinadora de Negocios Internos

miryam.pilonieta@vitelsa.com.co

Paseo Industrial M2 1 Calle F Bogotá 115

Horario: lunes a viernes
www.vitelsa.com.co

Nota: Correo Coordinadora de comercio exterior, con el recibido de Acta de entrega.

Anexo 6 Chek list final del proceso de exportación.

[illegible]

					
1. NOTION SEGUIMIENTO INTERNACIONAL					
NOTION		DETALLE DEL PROCEDIMIENTO			
Detalle Plataforma	ETAPA				
Ulenar datos clientes en base de datos	PRIMER CONTACTO	Brochure		Correo Formal Presentación	Comercial con apoyo de Atención al cliente
Se genera Código		Link WeTransfer			Atención al cliente
Trabajamos con ese código		Registro Codificación Base de Datos			
Marcar en Notion los detalles soportes en Propiedad del Status	SOLICITUD COTIZACIÓN	Fecha Estimada de Pedido		Fecha de ejecución de la obra	Comercial Internacional
		Composición de Vitrin		Precio Vitrin Solicitado o Alternativas	
		Solicitud Ficha Técnica energética		Ficha técnica energética solicitada o alternativas	Especificador de proyectos
		Confirmación de existencia Materia Prima		Cantidades en stock y tiempo de entrega	Inventarios
		Medidas y Cantidades		Desperdicio	Modulación
		Información del cliente, nombre de la compañía, id, código postal, teléfono, Dirección destino, entrega ODP (si se cuenta con la información)		PROFORMA FORMAL enviada a través de un correo con archivo PDF	
	Producto (Composición detallada)				
	Plano o relación detalle de medidas				
	Precio antes de gastos				
	Término de Negociación				
	Planta Procesadora				
	Estimado de gastos en fuesales				
	Modo de pago				
	Modo de transporte				
	Moneda de Negociación				
	AUTORIZACIÓN PEDIDO	Tiempo de Producción		CONFIRMACIÓN DE PENDIENTES DEL PEDIDO A INGRESAR A PRODUCCIÓN	
		Aprobación Formal con firma y fecha por parte del cliente para ingreso a producción			
		Mecanismos y Planos			
		Borches			
		Etiquetas			
		Sello			
		Formulario Creación Cliente			
		Documento Representante Legal			
	INICIO DE PRODUCCIÓN	Documentos Compañía con id (EIN/FE) para usa			
		Soporte Swift del Pago de Proforma o Autorización Gerencia CREDITO			
		Op Digitada		Correo formal al cliente con la información de la columna D	
		Fecha Programada de Pedido Terminado			
		Fecha Programada de Embarque			
Fecha Programada Cargue de Contenedor					
Distribución de Contenedor					
Packing List Borrador					

2. NOTION SEGUIMIENTO EXPORTACIONES				
NOTION		DETALLE DEL PROCEDIMIENTO		
Detalle Plataforma	ETAPA			
	CONFIRMACIÓN DE PENDIENTES DEL PEDIDO A INGRESAR A PRODUCCIÓN	Aprobación Formal (PRO FORMA FIRMADA)		Auxiliar Operativo Internacional
		Planos		
		Maquinados		
		Bordes		
		Etiquetas		
		Especificación Ubicación del Sello		
		Soporte Swift del Pago de Proforma o Autorización Gerencia CREDITO		Atención al cliente
		Formato Creación Cliente		
		ID Representante Legal		
	SOLICITUD DOCUMENTACIÓN PARA APERTURA DE PROCESO	ID Compañía		Auxiliar Operativo Internacional
		Fecha de necesidad del cliente para entrega de material		
		Swibizz o RCE Puerto Rico		
		OFAC PERSONA, NOTA REVISIÓN CON INGENIERA		
		OFAC COMPAÑÍA, NOTA REVISIÓN CON		
		Según los resultados abrir nuevo proceso de exportación		Coordinación internacional
	CORREO DE APERTURA NUEVO PROCESO DE EXPORTACIÓN	Resorte de creación de clientes suscritos a		
		Confirmación de ingreso de divisas a cuenta de Vitelva		Cartera
	CONFIRMACIÓN PEDIDO CON AVANCE DE INSTRUCCIONES	Introducción a Cartera		Auxiliar Operativo Internacional
		Instrucciones Gestión de Pedidos		
		Instrucciones Jefe Planta		
		Instrucciones Ingeniería		
		Instrucciones Compras		
		Instrucciones Calidad		
		Instrucción Política - Auditoría		
		Instrucción Comercio Exterior (verificación ops)		
		Instrucción a Facturación (creación o actualización de cliente)		
		% Desperdicio Real		Modulación
		Confirmación Pedido Materia Prima (si aplica)		Inventarios (materia prima local comercio exterior materia prima importada)
		Confirmación de creación del cliente		Facturación
		Confirmación de anticipo cruzado en sap		Cartera
		Digitación Pedido con OP		Gestión de Pedidos
		Impresión de tickets según proforma (Americanas Pulgadas o Metros) (tomando como referencia el color de la etiqueta según la planta exportadora)		Gestión de Pedidos
		Verificación por parte de comercio exterior de OP vs Proforma aprobada por el cliente		operador logístico de comercio exterior
		Fecha de compromiso para entrega de producto terminado y embalado		Jefe De Planta
		Distribución de vidrios en Huacales según OPS		logística

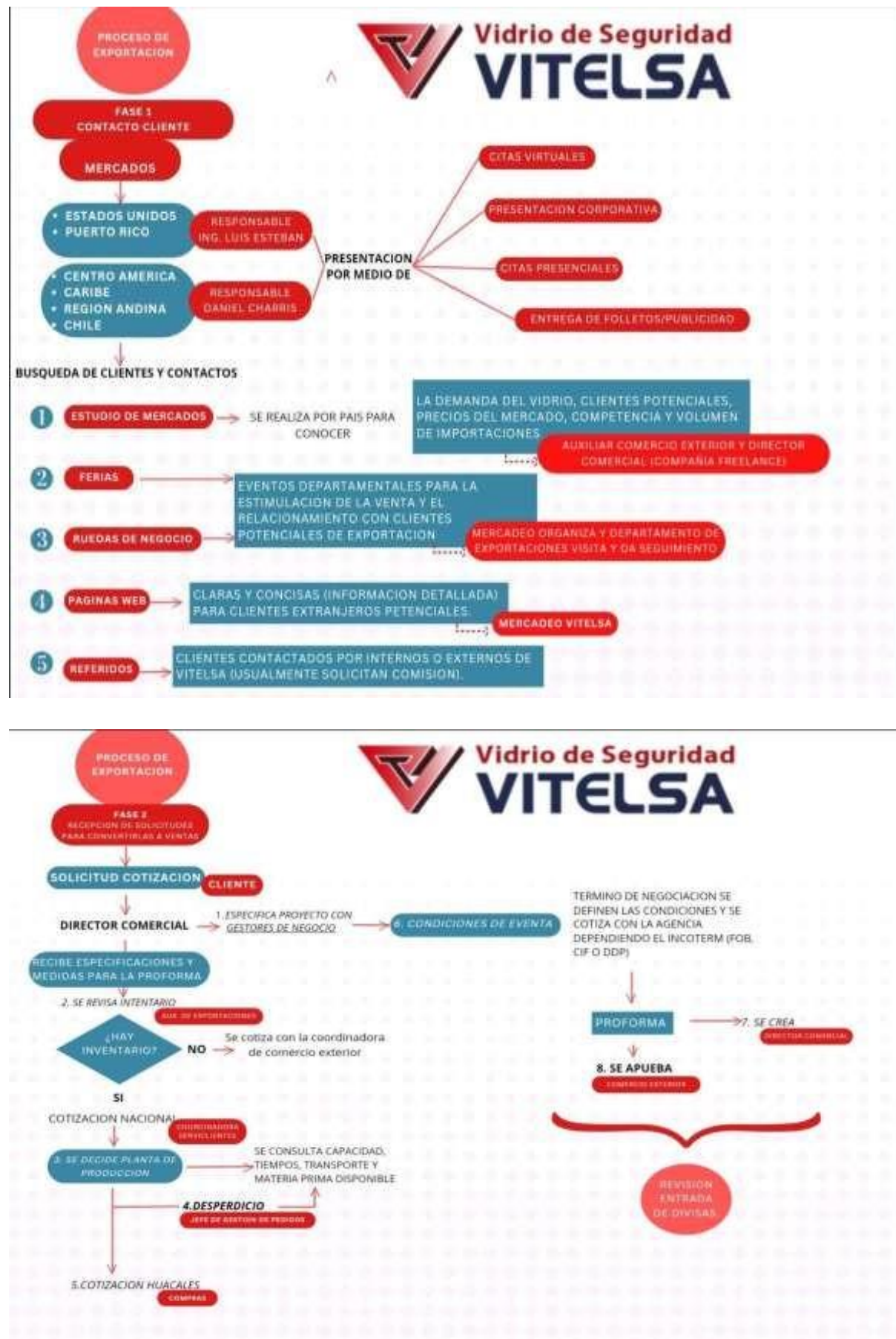
Marcar en Notion los detalles soportes en Propiedad del s	COMPARATIVO GASTOS DE EXPORTACIÓN	Comparativo Gasto de Embalaje		Coordinador De Exportaciones
		Comparativo Gastos Flete Nacional		
		Comparativo Gastos Puertos Origen		
		Comparativo Gastos Flete Internacional		
		Comparativo Gastos Puertos en Destino		
	APROBACIÓN GASTOS DE EXPORTACIÓN	Comparativo Gastos Entrega DDP		Auditoria Internacional
		Presio de venta Planta antes de fuso/da con OC		
		Gastos Puertos con OC		
		Gastos de Flete Nacional con OC		
		Gastos Puertos Origen con OC		
		Gastos Flete Internacional con OC		
		Gastos Puertos en Destino con OC		
		Gastos Entrega DDP con OC		
		PAGO COMISIÓN de FREELANCE		
		Proyecto para Cierre Gastos de Exportación		
	CONTRATACIÓN SERVICIOS LOGÍSTICOS	Contratación agente de intermediación servicios INCOTERM que correspondan		Coordinador De Exportaciones
		Reserva con cancelación		
		Transporte terrestre		
	APROBACIÓN DOCUMENTOS EXPORTADOR	Servicio de ITB o fuso/da		Auditoria Internacional
		Montacargas		
		Aprobación De Despacho De Ordenes		
		Distribución de carga En Contenedor		
		Packing List Final		
	CIERRE PRODUCCIÓN DE PEDIDO	El Borrador		Producción
		Aprobación Factura		
		Certificado De Origen		
		Poliza De Seguro		
		Aprobado Jefe De planta		
		Foto Pedido Terminado (separación calidad)		
	CIERRE DOCUMENTAL PROCESO DE EXPORTACIÓN	Foto pedido Embalaje		Coordinador de Exportaciones
		Foto pedido Envasado		
		Packing List		
		Reservas		
		Reserva Booking del embarque con fechas cierre documental- confirmación fecha de procesamiento en planta(contenedor)		
		Certificado de Origen (CNA)		
		Lista de empresas PACSME LIST		
		Factura		
		Reservas		
		Distribución de fuso/da en contenedor		
		Foto Carga		
		Solicitud a la agencia planta de ingreso al puerto y documento de la nave		
		Confirmación de llegada de la mercancía al puerto/ en el lugar convenido		
		Enviar correo a jefe de planta con copia a contabilidad y tesorería para solicitar autorización pago de ANTI(POS, FLETE NACIONAL / SERVICIO ITB(SI APUCA) / TRAMITE DE ADUANA(GASTOS DE ADUANA, PUERTO O AEROPUERTO, MUELLE, NAUTICA O AERONAUTICA OTROS) / FLETE INTERNACIONAL(SI APUCA) / ENVIO DE DOCUMENTOS ORIGINALES AL CLIENTE (SI EL CLIENTE LOS SOLICITA)		
		Solicitud Carnet Formal Con informacion Completa		
		Análisis de la información presentada del pedido(si aplica)		
	CIERRE FÍSICO Y CARGUE DEL	Distribución de carga En Contenedor		Auditoria Internacional
		Aprobación Final de Factura		
		Registro pedido cargando (foto) antes de embarque		
		Reserva pedido cargando (foto)		

PEDIDO	Foto del precinto (seguro del contenedor)	Logística
	Aplicación Guía de condiciones básicas del contenedor	
	Aplicación Guía de carga	
OPERACIÓN PORTUARIA	Confirmación Fecha cierre documental y físico de la naviera	Agencia
	Confirmación de ingreso e inspección en puerto	
	Confirmación de zarpe y arribo	
	Confirmación de liberación del BL	
	Planilla Ingreso a Puerto	
	Consola ok con naviera y agencia	
CIERRE DE EXPORTACIÓN	Análisis de la exportación	Auditoría Internacional

Nota: Chek list o paso a paso final del proceso de exportación, desarrollado durante las practicas con el departamento de comercio exterior, desde el primer contacto con el cliente hasta la entrega o cierre de exportación, con cada función y persona encargada.

Anexo 7 Proceso de exportación detallado.







Nota: Ejemplificación del proceso de exportación para el envío de todas las dependencias y plantas para el conocimiento de la venta internacional.