

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea del CRAI-Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

**Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-Biblioteca
Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

Informe practica empresarial

MADOCO XXI S.A.S

Brayan Alfonso Ortiz Florez

Estudiante

Código: 2140331

Trabajo para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales

Director:

Andrés Leonardo Trillos Celis

**Profesional en Administración de Empresas y Especialista en Gerencia en
Mercadeo**

Universidad Santo Tomás

División Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

Bucaramanga

2018

Dedicatoria

Al señor Jesucristo que ha estado en todo momento acompañando mi estudio.

A mis papas que han estado en cada momento en este largo camino

A mis compañeros con los cuales pasamos cada uno de los momentos en la carrera.

A los profesores los cuales me brindaron los conocimientos necesarios para generar los conocimientos necesarios para la vida laboral y a mi tutor que estuvo apoyandome con los requerimientos que iban surgiendo en este camino.

Contenido	
Resumen	9
Abstract	10
1) Introducción	11
2) Justificación	12
3) Información general Madoco XXI S.A.S	13
3.1 Razón social de la empresa	13
3.2 Objeto social de la empresa:.....	13
3.3 Información general:	13
3.4 Organigrama de la empresa.....	14
3.5 Certificado Cámara de Comercio	14
4) Misión y Visión de la empresa	15
4.1 Misión	15
4.2 Visión	15
5) Portafolio de productos y servicios de la empresa	16
6) Objetivos generales y específicos	17
6.1 Objetivo General	17
6.2 Objetivos Específicos.....	17
7) Funciones Asignadas	18
8) Descripción de actividades realizadas	20

9)	Marco Jurídico	22
10)	Aportes a la empresa	23
11)	Propuesta de mejora	24
12)	Conclusiones	25
13)	Referencias Bibliográficas	26

Lista de Figuras

Figura 1 Organigrama de la empresa	14
Figura 2 Certificado Cámara de Comercio	15
Figura 3 Ficha programa COMEX ProColombia	18
Figura 4 Sistema gestión de compras MADOCO XXI S.A.S	19
Figura 5 Sistema gestión de inventarios	20
Figura 6 Base de datos UNDERWRITER LABORATORIES.....	21

Glosario

- **Agente Aduanero:** Personas jurídicas autorizadas por la dirección de impuestos y aduanas nacionales para ejercer actividades auxiliares orientadas a que los usuarios de comercio exterior cumplan con las normas legales existentes en materia de importación, exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades. Recuperado de Colombia Trade (2016).
- **Clasificación arancelaria:** es un proceso que consiste en asignar un código numérico creado por la Organización Mundial de Aduanas (WCO por sus siglas en inglés) a las mercancías. Su objetivo es identificar las mercancías que se importan y exportan para fijar impuestos, obligaciones y derechos. "Recuperado de Dian (dirección de impuestos nacionales). Recuperado de DIAN (2014).
- **Comercio Exterior:** Intercambio entre un país y otro en términos de bienes y servicios, con el fin de que las naciones involucradas puedan cubrir sus necesidades de mercado tanto externas como internas. "Recuperado de "Comercio y aduanas México (2012)
- **Compras:** Es la acción de adquirir un producto ofrecido por un vendedor, a través de un contrato de compra-venta, a cambio de un precio en dinero, cierto y no simulado. Para ello existe generalmente un área, llamada gestión de compras, que detecta las necesidades, y planifica mediante un plan de compras, qué comprar, cuánto, cuándo donde, y a qué precio. Recuperado de De Conceptos (2018).

- Exportación: Operación comercial entre países consistente en el envío de bienes fuera del territorio nacional. Recuperado de "Significados términos de exportación (2013)
- Importación: Operación entre países consistente en el ingreso de bienes en el territorio nacional. Recuperado de Economipedia (2015).
- Macrorrueda: Las Macrorruedas son un instrumento de PROCOLOMBIA para que empresarios de la región logren sacar sus productos al mercado nacional y hacer nuevas alianzas que les permitan seguir adelante con sus exportaciones. En ellas se reúnen empresarios nacionales exportadores y empresarios internacionales dispuestos a comprar en Colombia. "Recuperado de Procolombia, Macrorrueda (2013). "
- Marca País: se crea como un esfuerzo conjunto entre el Gobierno Nacional y el sector privado para mostrar la dedicación, tesón trabajo y pasión que nos proyectan como un mejor lugar ante el mundo y nos convierten en un lugar de hechos reales. La marca país es una entidad del Gobierno Nacional que a su vez es una segmentación de Procolombia, cuyo fideicomitente es el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Recuperado de Superintendencia Industria y Comercio (2015).
- ProColombia: es la entidad encargada de promover el Turismo, la Inversión Extranjera en Colombia, las Exportaciones no mineros energéticos y la imagen del país. A través de la red nacional e internacional de oficinas, ofrece apoyo y asesoría integral a los clientes, mediante servicios o instrumentos dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, que busca la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios. Recuperado de ProcoColombia (2015).

Resumen

El presente trabajo tiene como propósito principal dar a conocer el trabajo realizado durante la práctica profesional en la empresa MADOCO XXI S.A.S en la ciudad de Barrancabermeja Santander, específicamente en el área de comercio exterior y así mismo manejando el área de compras tanto nacionales como internacionales. Asimismo, resaltar los espacios que se brindan dentro de la empresa, con el fin de llevar a cabo un proceso de internacionalización efectivo con miras de realizar exportaciones fuera del territorio nacional.

Además, se presenta el resultado de la práctica empresarial, producto de la experiencia del estudiante en el cumplimiento de sus funciones asignadas, así como las recomendaciones dadas a la empresa para mejorar y seguir desarrollando el área de comercio exterior.

Palabras Claves: Comercio exterior, compras, importación, exportación, macrorruedas, ferias comerciales.

Abstract

Bachelor degree in International Business in international marketing emphasis has the main purpose of making public the development of professional internships which took place in the MADOCO XXI S.A.S. company in the town of Barrancabermeja - Santander, focused in foreign trade and also managing the sales department in national and international way. In the same way show the spaces that the company offers to develop a more effective process of internationalization, in order to carry the products elaborated by the company to the foreign market, well called exports.

In addition, it shows the result of the professional internship, which was obtained thanks to the fulfillment of the functions assigned to the student; As well as the recommendations given to the company to improve and further develop the Department of Foreign Trade.

Key Words: foreign trade, purchases, import, export , macrorruedas, trade fairs.

1. Introducción

El presente trabajo tiene como finalidad informar sobre la práctica realizada en la empresa MADOCO XXI S.A.S en la ciudad de Barrancabermeja Santander, experiencia enriquecedora para el estudiante porque le permitió aplicar los conocimientos adquiridos durante su trayectoria universitaria en la Universidad Santo Tomás.

Las funciones del practicante le permitieron ahondar en el área de comercio exterior, manejando las importaciones que realiza la empresa de insumos para la confección de su producto estrella y de igual manera el área de exportaciones identificando nuevas empresas.

Es importante resaltar a la empresa MADOCO XXI S.A.S como una compañía importante dentro del sector OIL&GAS en nuestro país, que está participando activamente en actividades relacionadas a llevar una fructífera internacionalización con ánimos de abrir nuevos mercados fuera del territorio aduanero nacional. Es por esto que tuvo una excelente presencia en la MACRORRUEDA 70 llevada a cabo los días 20,21 y 22 de Marzo realizada en la ciudad de Bogotá D.C. Con esta participación la empresa logro contactar empresas de Ecuador, Chile y Perú que mostraron gran interés por tener una participación de productos del portafolio de MADOCO XXI S.A.S para mostrar a sus clientes en estos países.

Por tanto, en el presente trabajo se especificarán las funciones del estudiante, el perfil de la empresa, su portafolio de servicios, el trabajo realizado y los aportes realizados a la compañía por parte del estudiante.

2. Justificación

La práctica empresarial es una de las etapas más importantes en la formación profesional porque es en esta, donde los estudiantes a través de la experiencia afianzan y desarrollan los conocimientos adquiridos en el aula. Asimismo, al ser un ejercicio real, permite al estudiante obtener una visión más clara sobre el mundo empresarial cumpliendo funciones establecidas relacionadas con su área de conocimiento.

Por su parte, el estudiante se desempeñará en el área en la cual realiza su énfasis la cual es la de mercadeo internacional, identificando así posibles nuevos mercados para que la empresa pueda abrir nuevos mercados fuera del territorio aduanero nacional. De igual manera el estudiante está en continuos contactos con agentes de carga al ser la persona encargada de todo el tema de las importaciones de la empresa lo cual lo lleva a utilizar todo el conocimiento adquirido en las aulas.

En conclusión, esta experiencia de prácticas es una gran oportunidad para que el estudiante desarrolle sus habilidades como un próximo profesional y egresado de Negocios Internacionales, desempeñándose con excelencia en la ejecución de actividades del área de comercio exterior con el fin de identificar nuevos mercados para la empresa y ayudar a que sea más rápido el trámite de las importaciones de insumos para la empresa.

3. Información general MADOCO XXI S.A.S

3.1 Razón social de la empresa:

MADOCO XXI S.A.S

3.2 Objeto social de la empresa:

Diseño, fabricación y comercialización de ropa industrial. Así mismo la empresa puede: realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero específicamente la importación y exportación de: telas, hilos, cierres, broches, reflectivos, botones, cauchos, marquillas y maquinaria relacionada con la fabricación de la ropa industrial y dotación.

3.3 Información general:

Dirección: Calle 60#23-36 Barrio Galán Barrancabermeja Santander

Teléfono: 6201424

Correo electrónico: internacionalizacion@madoco21.com

Jefe en la empresa: Juan David López Domínguez

3.4 Organigrama de la empresa

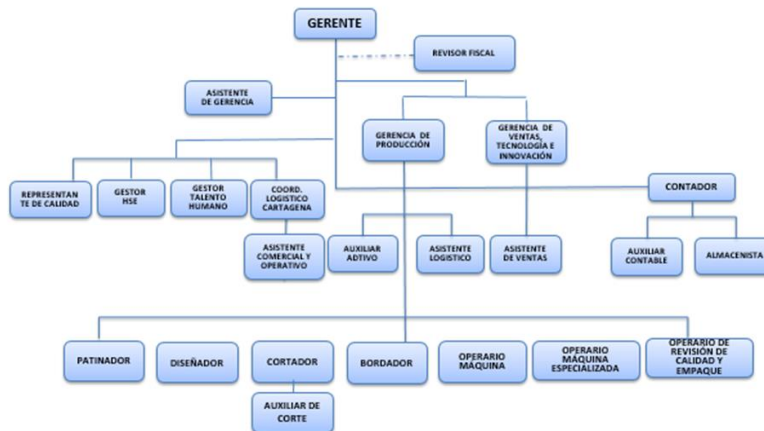


Figura 1 Organigrama de la empresa MADOCO XXI S.A.S

3.5 Certificado Cámara de Comercio

Camara de Comercio de Barrancabermeja
MADOCO XXI S.A.S
Fecha expedición: 2017/11/27 - 11:26:59 **** Rectoría No. 5000090384 **** Num. Operación. 01CPG1127038

CODIGO DE VERIFICACIÓN vRkduFKzyw

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL DE SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA
LA Cámara de Comercio de Barrancabermeja CON FUNDAMENTO EN LAS MATRÍCULAS E INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL,

CERTIFICA - DATOS BÁSICOS
NOMBRE o RAZÓN SOCIAL: MADOCO XXI S.A.S
ORGANIZACIÓN JURÍDICA: SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA
CATEGORÍA: PERSONA JURÍDICA PRINCIPAL
NIT: 900347831-9
ADMINISTRACIÓN: BARRANCABERMEJA
MATRÍCULA NO: 74317
FECHA DE MATRÍCULA: MARZO 19 DE 2010
DIRECCIÓN: CL 60 23 36 BRR GALAN
BARRIO: GALAN GOMEZ
MUNICIPIO / DOMICILIO: 68081 - BARRANCABERMEJA
TELÉFONO 1: 6220988
TELÉFONO 2: 3102780747
CORREO ELECTRÓNICO: contabilidad@madoco21.com

CERTIFICA - DATOS DE NOTIFICACIÓN JUDICIAL
DIRECCIÓN DE NOTIFICACIÓN JUDICIAL: CL 60 23 36 BRR GALAN
MUNICIPIO: 68081 - BARRANCABERMEJA
TELÉFONO 1: 6220988
TELÉFONO 2: 3102780747
CORREO ELECTRÓNICO: contabilidad@madoco21.com

CERTIFICA - RENOVACIÓN
RENOVACIÓN DE LA MATRÍCULA MERCANTIL: MARZO 22 DE 2017
ÚLTIMO AÑO RENOVADO: 2017

CERTIFICA - CONSTITUCIÓN
POR DOCUMENTO PRIVADO DEL 17 DE MARZO DE 2010 DE LA BARRANCABERMEJA, SUSCRITO EN BARRANCABERMEJA, REGISTRADO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO BAJO EL NÚMERO 11276 DEL LIBRO IX DEL REGISTRO MERCANTIL EL 19 DE MARZO DE 2010, SE INSCRIBE: LA CONSTITUCIÓN DE PERSONA JURÍDICA DENOMINADA MADOCO XXI S.A.S.

CERTIFICA - REFORMAS

DOCUMENTO	FECHA	PROCEDENCIA DOCUMENTO	INSCRIPCION	FECHA
2	20100716	ASAMBLEA DE ACCIONISTAS	BARBA	20100804
3	20110509	ASAMBLEA DE ACCIONISTAS	BARBA	20110512

CERTIFICA - VIGENCIA
QUE LA DURACIÓN DE LA PERSONA JURÍDICA (VIGENCIA) ES HASTA EL 19 DE MARZO DE 2030

CERTIFICA - ACTIVIDAD ECONÓMICA
ACTIVIDAD PRINCIPAL: C1410 - CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL

CERTIFICA - OBJETO SOCIAL
OBJETO SOCIAL: QUE POR ACTA NO. 0003 DE ASAMBLEA DE ACCIONISTA DEL 09 DE MAYO DE 2011 ANTES CITADA CONSTA: LA SOCIEDAD TENDRÁ COMO OBJETO SOCIAL PRINCIPAL EL DISEÑO, FABRICACIÓN, Y COMERCIALIZACIÓN DE ROPA INDUSTRIAL, ASÍ MISMO, PODRÁ REALIZAR CUALQUIER OTRA ACTIVIDAD ECONÓMICA LÍCITA TANTO EN COLOMBIA COMO EN EL EXTRANJERO ESPECÍFICAMENTE LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE: TELAS, HILOS, CIERRES, BROCHES,

Figura 2 Certificado Cámara de Comercio

4. Misión y Visión de la empresa

4.1 Misión

MADOCO XXI S.A.S se caracteriza por confeccionar prendas retardantes al fuego y al arco eléctrico, con los más altos estándares de calidad y seguridad exigidos por nuestros clientes con la innovación, el diseño, comercialización y fabricación de prendas para salvar vidas; garantizando ergonomía, bienestar, comodidad, siempre comprometidos con el medio ambiente y con responsabilidad social.

4.2 Visión

Nos proyectamos para el 2020 ser la compañía elegida a nivel internacional por nuestra innovación, productos y calidad certificada, apoyándonos en nuestro talento humano y la tecnología de punto que posee la compañía.

5. Portafolio de productos y servicios de la empresa

Dentro del portafolio de productos de MADOCO XXI S.A.S se encuentra todo tipo de dotación industrial requerida por el mercado, dentro de su portafolio encontramos los siguientes productos:

- Overol Madoco FR: máxima protección contra fuego HRC 1
- Overol Madoco AFR: máxima protección al arco eléctrico y al arco de soldadura HRC 2.
- Overol Madoco MHR: máxima protección multipropósito HRC 2.
- Overol Madoco X-treme: protección extrema con multicapas para fuego, arco eléctrico y arco de soldadura HRC 3.
- Overol tipo industrial
- Camisa manga larga tipo industrial
- Pantalón Jean

Dentro de estos productos, podemos identificar los overoles como el producto con mayor potencial dentro de la empresa para su proceso exportador. En la actualidad la capacidad productiva dentro de la empresa de estos son de 2600 overoles mensuales, con lo cual es una buena cantidad lo que la empresa puede exportar. Después de la macrorrueda 70 donde se identificaron países como Perú, Ecuador y Chile como posibles nuevos compradores, se analiza que la necesidad de estos compradores es alrededor de 150 hasta 300 overoles confeccionados en la empresa generando nuevas alianzas.

6. Objetivos generales y específicos

6.1 Objetivo General

- Apoyar la gestión comercial dentro de la empresa MADOCO XXI S.A.S para el proceso de internacionalización de la misma, este mediante eventos apoyados por el gobierno colombiano, con el fin de exportar el producto estrella de la compañía en la línea de seguridad industrial.

6.2 Objetivos Específicos

- Definir la oferta exportable que tiene la empresa con el fin de identificar cuáles son los mercados internacionales aptos para la compañía e incrementar las ventas de la misma.
- Diseñar los lineamientos y funciones que se van a llevar a cabo dentro del departamento de comercio exterior de la empresa, para incluir este departamento dentro del mapa de procesos de la empresa.
- Fortalecer la estructura de costos de la empresa, para determinar así determinar cotizaciones para nuevos clientes internacionales incluyéndole los términos INCOTERMS.
- Registrar las órdenes de compra de los insumos que sean necesarios importar para así realizar su respectiva trazabilidad y contactarnos con los agentes de carga para así mismo traer estos insumos a nuestro territorio.

7) Funciones Asignadas

- Realizar el plan de internacionalización con ayuda de ProColombia, el Centro de consultoría y los funcionarios de MADOCO XXI. Este se desarrolla mediante el programa COMEX de ProColombia en el cual está inscrita la empresa como apoyo para el desarrollo del departamento de comercio exterior.



Figura 3 Ficha programa COMEX ProColombia

- Estudiar e implementar la estructura de costos de la empresa por productos para así empezar a brindar mejores cotizaciones a los clientes para incrementar la utilidad dentro de la compañía.
- Identificación de posibles nuevos proveedores que cumplan con las especificaciones de calidad requeridas por nuestros productos. Esto se complementa con el programa COMEX e identificando en la macrorrueda 70 posibles nuevos compradores.
- Cumplir con las tareas ante la DIAN y demás entidades estatales, dejadas por los funcionarios de ProColombia y demás organizaciones que permitan el éxito del proceso de internacionalización de la empresa. Mediante el sistema muisca realizando la incorporación al sistema VUCE y desarrollando la solicitud de clasificación arancelaria a petición de particulares.
- Entregar informes de las actividades realizadas durante la pasantía. Por medio del sistema ISSO MADOCO, por el cual se presenta el informe mensual, semestral de indicadores donde se evalúan a los proveedores.



Figura 4 Sistema gestión de compras MADOCO XXI S.A.S

- Analizar la ruta operacional de los insumos importados, para así conocer los gastos y manejar las importaciones de la empresa. Contactándonos con el agente de carga con el cual la empresa desarrolla todas sus operaciones de comercio exterior, para así darle una trazabilidad agil a la llegada de los insumos importados.
- Desarrollar las compras de insumos nacionales requeridos para la confección. El programa ISSO MADOCO el cual posee la empresa que permite la solicitud de insumos y así mismo establecer el tiempo de entrega de estos insumos por parte de los proveedores.

8) Descripción de actividades realizadas

- Apertura del departamento de comercio exterior, esto con el fin de apoyar a la empresa en las actividades de comercio exterior que realizan y darle un funcionamiento más ágil a las importaciones que se llevan a cabo.
- Identificar los costos de cada uno de los insumos requeridos para la fabricación del producto estrella, para seguido de esto identificar el costo de venta y el margen de utilidad adecuado para la venta de este.
- Estar pendiente de las invitaciones que ProColombia le realiza a la empresa, esto con el fin de estar pendiente al programa COMEX el cual está inscrita la empresa durante un año.
- Coordinar con el área de inventarios semanalmente los insumos que sean necesarios para desarrollar la manufactura del producto final, estando así encargado del área de compras de la empresa.



Figura 5 Sistema gestión de inventarios

- Participar activamente de la macrorrueda 70, para abrir nuevos mercados identificando así potenciales compradores para la empresa, que ayuden a tener un crecimiento progresivo dentro las ventas de la misma.

- Desarrollar junto a la ingeniera de producción el trabajo de UNDERWRITER LABORATORIES, esto con el fin de que la empresa pueda continuar con su certificado UL, lo cual le permitirá en un futuro tener un acceso más fácil para los mercados de América del norte.

UL Product iQ
 UL'S NEXT GENERATION CERTIFICATIONS SEARCH
 The same trusted data in a modern search engine. [LEARN MORE](#)

QGWB.MH61823
Flame-resistant Clothing for Protection of Industrial Personnel Against Short-duration Thermal Exposures from Fire

[Page Bottom](#)

Flame-resistant Clothing for Protection of Industrial Personnel Against Short-duration Thermal Exposures from Fire

[See General Information for Flame-resistant Clothing for Protection of Industrial Personnel Against Short-duration Thermal Exposures from Fire](#)

MADOCO XXI S A S MH61823
 CALLE 60 #23 - 36 BARRIO GALAN
 687031 BARRANCABERMEJA, COLOMBIA

Protective clothing for protection of industrial personnel against flash fire certified to ANSI/NFPA 2112 (2012) in the following styles or models:

Coveralls, Models Coverol Madoco, Coverol Madoco FR Plus.
Shirts, Model Shirt Madoco FR.
Pants, Model Trouser Madoco FR.

Figura 6 Base de datos UNDERWRITER LABORATORIES

- Tener actualizado el sistema de compras de la empresa, ya que anualmente ICONTEC hace revisión de este sistema, esto con el fin de mantener actualizados sus sistemas de gestión y tener los sellos de calidad y producto actualizados.
- Realizar la inscripción frente a FIDUCOLDEX como proponente para obtener el logo de la marca país, lo cual lograra tener un mayor posicionamiento dentro del sector y apoyar a la economía del país.

9) Marco Jurídico

El marco jurídico en el cual se basaron las labores a realizar son las normas para el personal de la empresa MADOCO XXI S.A.S.

Obligaciones:

- Cumplir con el horario establecido lunes a sábado con horario de lunes y sábado de 7.00 am a 12.00 pm y de 2.00 pm a 6.00 pm, de martes a viernes con horario de 7:30 am a 12.00 pm y de 2.00 pm a 6.00 pm, según planeación y recursos humanos.
- Los permisos médicos serán solicitados a recursos humanos por medio de control de permisos, esto para tener un control de ausentismos.
- Cumplir con cada una de las tareas asignadas tanto por el jefe al mando como el asesor otorgado por ProColombia, para así presentar un avance de las tareas planteadas por la empresa y por ProColombia al firmar el convenio comex.
- Realizar reuniones semanales con la gerente de producción y los encargados de inventarios, para conocer semanalmente el cronograma de producción y tener los insumos necesarios para cumplir a tiempo con los pedidos.
- Reportar ante la encargada de recursos humanos cualquier salida que tenga que desarrollar mientras este en horario laboral, ya sea por cuestiones laborales o por cuestiones personales.
- Presentar mensualmente el indicador de compras, en el cual se califica de los insumos comprados la calidad, tiempo de entrega y que las especificaciones solicitadas cumplan con los estándares solicitados en la orden de compra.

10) Aportes a la empresa

- Establecer un departamento de comercio exterior dentro de la empresa, donde este a partir de ahora maneja las importaciones teniendo claro, los gastos que se le deben pagar a los agentes de carga y manejando que los insumos que se importan cumplan sin pago de gravámenes adicionales.
- Desarrollar el cambio de divisas desde el departamento de comercio exterior, esto para pago a proveedores y para pago de certificaciones internacionales que maneja la empresa, ayudando esto a bajar las cargas del departamento de contabilidad que antes era el que manejaba esto.
- Generar reconocimiento para la empresa, esto por medio de la inscripción al catálogo de la oferta exportable y logrando poder portar dentro del portafolio de la empresa el logo de la marca Colombia.
- Cambios en los empaques y embalajes de la mercancía, el antiguo empaque master permitía 36 overoles por caja, lo cual era bueno por las cantidades pero el peso de este era de 45 kg por lo cual una persona no podía llevarlo y se debía tener equipos especiales para el cargado, con el nuevo empaque su máximo es de 26 overoles con un peso máximo de 30 kgs lo cual es más accesible para cargar a las personas. Así mismo se realizó el cambio de bolsas de la empresa para dar el producto final ya que se utilizaban unas bolsas de plástico cambiándola a bolsas de kambrel un material eco ambiental.

11) Propuesta de mejora

Dentro de los planes de mejoramiento que se tienen para la empresa esta establecer mejores formas de comunicación para los diferentes procesos que se tienen que llevar a cabo para que los resultados sigan fluyendo de la mejor manera. Ya que hay procesos que están implementados dentro de la empresa, que son necesarios para llevar a cabo los resultados esperados.

De igual manera seguir participando activamente de los programas no solo de ProColombia, también de otras entidades para seguir posicionándose en el mercado local y lograr llegar positivamente al mercado internacional y además lograr patentar los productos que maneja la empresa, para así tener una seguridad en los mercados tanto locales como internacionales.

12) Conclusiones

Esta práctica me ayudo en mi parte profesional a validar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera, así como también adquirir habilidades en áreas en las cuales no contaba con fortalezas dentro de mi currículo. De otra manera tener un contacto con el sector laboral y darme cuenta como es realmente vivir dentro de un espacio personal, en el cual se tienen que cumplir con ciertas tareas diarias para seguir con los objetivos que se buscan lograr.

Como parte final tener relaciones con profesionales de otras áreas y así mismo del área de comercio exterior, que me ayuden a mi área profesional a tener en cuenta ciertos aspectos que me pueden ayudar a seguir mejorando en mi formación tanto laboral como profesional, siendo así la experiencia en MADOCO XXI S.A.S una oportunidad gratificante para aprender y crecer laboralmente y personalmente, donde los aportes que me brindo la empresa hacia mi formación serán de gran ayuda de ahora en adelante.

13) Referencias Bibliográficas

Cámara de Comercio de Bucaramanga (2014) Recuperado Mayo 2018 disponible en:

<https://www.camaradirecta.com/>

Comercio y Aduanas Mexico (2012) Recuperado Mayo 2018 disponible en:

<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterior/aduanas/ques-comercio-exterior/>

De Conceptos, Ciencias sociales (2012) Recuperado Mayo 2018 disponible en:

<https://deconceptos.com/ciencias-sociales/compras>

Dian (dirección de impuestos nacionales); (2014) Recuperado Mayo 2018 disponible en:

<https://sgdian.dian.gov.co/SarpWeb-ui/#!/HOME>

Fiducoldex, grupo Bancoldex (2015) Recuperado Mayo 2018 disponible en:

https://www.fiducoldex.com.co/sites/default/files/invitaciones-archivos-pdf/TERMINOS%20INVITACION%20LICENCIA%20USO%20MARCA%20COLOMBIA_0.pdf

<http://www.colombiatrader.com.co/preguntas-frecuentes/que-son-las-macrorruedas>

OneCore, Clasificación arancelaria (2013) Recuperado Mayo 2018 disponible en:

<http://blog.onecore.mx/que-es-clasificacion-arancelaria>

ProColombia (2014) Recuperado Mayo 2018 disponible en:

<http://www.procolombia.co/procolombia/que-es-procolombia>

ProColombia, Catalogo oferta exportable (2014) Recuperado Mayo 2018 disponible en:

<http://catalogo.procolombia.co/es>

ProColombia, ColombiaTrade (2014) Recuperado Mayo 2018 disponible en:

<http://www.colombiatrader.com.co/preguntas-frecuentes/que-es-un-agente-aduanero>

Procolombia, ColombiaTrade,Macrorruedas (2014) Recuperado Mayo 2018 disponible en:

<https://www.macrorruedasprocolombia.co/macrorrueda70/index.html?js=1&why=&ci=&tu=&p>

Procolombia, Macrorrueda (2013) Recuperado Mayo 2018 disponible en:

<https://www.macrorruedasprocolombia.co/macrorrueda70/index.html?js=1&why=&ci=&tu=&p>

Significados términos de exportación (2013) Recuperado Mayo 2018 disponible en:

<https://www.significados.com/exportacion/>

Ventanilla única de comercio exterior (VUCE), ministerio de comercio industria y turismo:

(2012); Recuperado Mayo 2018 disponible en <http://www.vuce.gov.co/>