

Informe de práctica empresarial realizado en la empresa Rambal SAS BIC

Catalina Hernández Sánchez

**Informe final de práctica empresarial presentado para optar el título de Profesional en
Negocios Internacionales**

Director

Jaime Alexander Rangel Cáceres

Magíster en administración

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2025

Dedicatoria

El presente informe es dedicado a personas que participaron incondicionalmente en el desarrollo de este trabajo, el cual culmino con éxito gracias a los aportes y compañía que recibí durante todo el proceso de mi formación profesional.

Extiendo mis agradecimientos a **Sergio Andrés Gómez**, compañero de trabajo, cuya disposición, colaboración y valiosos aportes, permitieron el desarrollo de mis prácticas empresariales.

Al docente **Jaime Rangel**, por su valiosa orientación académica, compromiso por el éxito de mi formación profesional, y por motivar a sus estudiantes a una visión ética del entorno empresarial.

Dedico el presente informe a mi madre **Cándida Sánchez**, cuyo ejemplo de integridad, esfuerzo y dedicación ha sido fundamental en cada etapa de mi formación personal y profesional. Su apoyo incondicional ha sido mi fuente de motivación y fortaleza.

A mi hermana **Silvia Hernández** por su constante compañía, comprensión y aliento, que han contribuido significativamente a la culminación de este proceso.

A todos, mi más sincero reconocimiento.

Agradecimientos

Extiendo mi más sincero agradecimiento a la Universidad Santo Tomás, por brindarme una formación académica basada en principios éticos y profesionales. En esta institución me permitieron adquirir conocimientos primordiales para mi crecimiento personal y profesional, con los cuales me pude desarrollar en el ámbito laboral.

De igual manera, extiendo mi gratitud a la empresa Rambal SAS BIC, por abrirme sus puertas y permitirme hacer parte de una gran familia, en la cual pude complementar mi formación profesional en un entorno real de trabajo. Agradezco la confianza que depositaron en mí, así como el acompañamiento y las enseñanzas que me brindaron en mi equipo de trabajo, las cuales fueron esenciales para consolidar los aprendizajes adquiridos.

Contenido

Introducción	10
1. Informe de práctica empresarial realizado en la empresa Rambal SAS BIC	11
1.1 Contexto de la práctica empresarial	11
1.2 Justificación.....	12
1.3 Objetivos	13
1.3.1 Objetivo general	13
1.3.2 Objetivos específicos	13
2. Perfil de la empresa	13
2.1 Razón social de la empresa	14
2.2 Objeto social de la empresa.....	14
2.3 Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato en la empresa	15
2.4 Estructura organizacional.....	15
2.4.1 Misión de la empresa.....	16
2.4.2 Visión de la empresa.....	17
2.4.3 Organigrama de la empresa	17
2.5 Aspectos económicos	18
2.5.1 Entorno macroeconómico.....	19
2.5.2 Entorno Microeconómico	22
2.6 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa	24
2.7 Aspectos del mercado que atiende la empresa	27
3. Cargo y funciones desempeñadas	28
3.1 Cargo desempeñado	29

3.2 Funciones asignadas	29
3.3 Procesos, procedimientos y herramientas	30
4. Marco conceptual y normativo	31
4.1 Marco conceptual	31
4.2 Marco normativo	33
5. Aportes	34
5.1 Propuesta de valor agregado a la empresa	34
5.1.1 Identificación de la situación problémica	34
5.1.2 Contribución de conocimiento a la empresa	35
5.1.3 Impacto desde los resultados y/o logros	43
5.2 Aportes de la empresa al proceso formativo	45
5.3 Plan de mejora	46
6. Conclusiones y recomendaciones	49
Referencias.....	51

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Categorización del entorno microeconómico</i>	22
Tabla 2. <i>Tabla dinámica de gastos en destino</i>	42
Tabla 3. <i>Propuesta de plan de mejora</i>	47

Lista de figuras

Figura 1. <i>Estructura organizacional de gerencias</i>	¡Error! Marcador no definido.
Figura 2. <i>Organigrama de la empresa Rambal SAS BIC</i> .	18
Figura 3. <i>Análisis PEST – Rambal SAS BIC</i>	21
Figura 4. <i>Portafolio de productos de Rambal SAS BIC</i>	24
Figura 5. <i>Tracking de importaciones del mes de Abril de Rambal SAS BIC</i>	37
Figura 6. <i>Indicadores de medición de desempeño</i> ..	39
Figura 7. <i>Indicadores de gestión de importaciones Rambal SAS BIC</i>	41
Figura 8. <i>Gestión de programación de importaciones Rambal SAS BIC</i> ..	41
Figura 9. <i>Gastos de importaciones Rambal SAS BIC</i>	42
Figura 10. <i>Diagrama de barras de costos en destino entre navieras</i> ..	43

Resumen

El presente informe tiene como propósito documentar y brindar un panorama amplio de la experiencia adquirida durante mis prácticas empresariales en la empresa Rambal SAS BIC en el área de comercio exterior. Adicionalmente, recoge de manera detallada la metodología implementada para alcanzar los principales objetivos que tuvo el desarrollo de este proceso. A lo largo del documento, se presenta un análisis profundo de las funciones desempeñadas que poco a poco fueron dando paso a los conocimientos obtenidos bajo el contexto real del comercio exterior. Durante esta etapa se llevaron a cabo actividades relacionadas con la gestión de importaciones y exportaciones, incluyendo el seguimiento de operaciones logísticas, y revisión de documentos, las cuales me permitieron comprender y tener una visión diferente del comercio exterior. Con el fin de reflejar los aprendizajes anteriormente mencionados, se desarrolla el presente informe en el cual se analizarán los diferentes aspectos que formaron conjuntamente este proceso, de manera que se explicará la metodología con la cual se logró fortalecer la comprensión práctica de los procedimientos que se realizan dentro del comercio internacional, y los principales retos operativos y normativos que enfrentan las empresas.

Palabras clave: comercio exterior, logística internacional, gestión empresarial, Agentes, Aduanas

Abstract

The purpose of this report is to document and provide a broad overview of the experience acquired during my internship at Rambal SAS BIC in the area of foreign trade. Additionally, it gathers in detail the methodology implemented to achieve the main objectives of the development of this process. Throughout the document, a deep analysis of the functions performed is presented, which little by little gave way to the knowledge obtained under the real context of foreign trade. During this stage, activities related to the management of imports and exports were carried out, including the follow-up of logistic operations and document review, which allowed me to understand and have a different vision of foreign trade. In order to reflect the aforementioned learning, this report will analyze the different aspects that jointly formed this process, explaining the methodology with which it was possible to strengthen the practical understanding of the procedures that are performed within international trade, and the main operational and regulatory challenges faced by companies in.

Keywords: foreign trade, international trade, international logistics, business management, Agents, Customs

Introducción

Dentro del marco del comercio exterior se pueden desarrollar distintos conocimientos prácticos que contribuyen al desarrollo de los objetivos planteados por cada una de las empresa. En el contexto bajo el cual se desarrolla el presente informe, el pensamiento estratégico para la optimización de procesos logísticos fue clave para el buen desempeño que se requiere en una empresa como Rambal SAS BIC, en la cual se llevan a cabo procesos como gestión de importaciones y exportaciones, el manejo de documentación aduanera, seguimiento logístico, la aplicación de normativa aduanera nacional e internacional, y un sinfín de procesos que son necesarios para la razón de ser de la empresa: la fabricación y comercialización de dosificadores plásticos.

En un sector altamente competitivo, Rambal SAS BIC se posiciona como una empresa líder en la industria de inyección de plásticos por más de 50 años, asegurando eficiencia en sus procesos operativos mediante la reducción de costos, preservación de la calidad de los productos ofrecidos en el mercado, y la reducción de la huella de carbono. Sin embargo, los múltiples retos y desafíos a los que se enfrentan las empresas en este sector van cambiando conforme a la transformación del comercio exterior. En este contexto, surge la necesidad de un plan estratégico innovador que impulse a Rambal SAS BIC a seguir adaptándose con facilidad a la evolución y conversión de los procesos logísticos y aduaneros que hacen parte de su cadena productiva.

A lo largo del presente informe, se analizará de manera detallada cada uno de los procesos que se realizan en el área de comercio exterior de la empresa, para así poder identificar los aspectos de mejora en la gestión de importaciones y exportaciones, proponiendo un plan de crecimiento que ayude a la empresa a optimizar y reforzar aquellas áreas que son fundamentales para el eficiencia.

De manera que el presente informe se encuentra organizado por apartados con el fin de abordar cada uno de los aspectos claves.

En el primer capítulo, se establecen los objetivos claros del informe, proporcionando un panorama sobre los temas a abordar y aterrizando la idea a desarrollar. En el segundo capítulo se brinda un contexto general de la empresa en el cual se aclara la misión, la visión y los pilares fundamentales sobre los cuales nace Rambal SAS BIC, la manera en la que se encuentra constituida, y el contexto macroeconómico y microeconómico en el cual opera. Se profundiza en el perfil de la empresa y sobre los productos que ofrece al mercado. En el tercer capítulo se describe de manera detallada el cargo desempeñado y las funciones que hacían parte del plan de trabajo en las prácticas empresariales. En el cuarto capítulo se detallan las normas, leyes y políticas bajo las cuales se rige la actividad comercial de la empresa, y adicionalmente se explica el marco conceptual con definiciones y enfoques de los conceptos trabajados en Rambal. En el quinto capítulo, se plantea un plan de contribución a partir de los conocimientos adquiridos basado en un problema específico que se identifica como un aspecto para mejorar dentro de la empresa. Por último, se finaliza el informe con las conclusiones y recomendaciones que se pueden aportar a la empresa desde el desarrollo de las prácticas empresariales y sus resultados.

1. Informe de práctica empresarial realizado en la empresa Rambal SAS BIC

1.1 Contexto de la práctica empresarial

Las prácticas empresariales realizadas en Rambal SAS BIC se enfocaron en el área de comercio exterior, una división esencial dentro de la empresa en la cual se busca cumplir de manera eficiente con la distribución del producto internacionalmente. Durante el periodo de prácticas se

llevaron a cabo procesos relacionados con la logística y distribución internacional, a la vez que se planteaban soluciones estratégicas a los retos que presenta el comercio exterior al ser tan cambiante, de manera que mientras se exportaba el producto a más de 14 países, se generaban procesos de mejora con aportes que le dieron un valor agregado a la empresa. Además se realizaron labores como la revisión de documentos esenciales para los procesos de exportación e importación que abarca la empresa. Mediante el desarrollo de estas tareas se me permitió poner en práctica muchos conocimientos adquiridos en mi proceso académico, que sentaron las bases para unos buenos resultados en las prácticas empresariales.

1.2 Justificación

La empresa, Rambal SAS BIC, destacada por abordar un amplio mercado internacional en la fabricación y distribución de dosificadores plásticos, enfrentaba un gran desafío, la optimización de tiempo empleado en sus procesos de distribución internacional, es decir, la cantidad de personas encargadas de realizar las exportaciones que cubrían la demanda internacional no era suficiente, sobre todo en procesos en los que se emplean más tiempo como la revisión de documentos requeridos en procesos de importación y exportación. Debido a lo anterior, la vinculación de un practicante que apoyara el área de comercio exterior fue esencial para garantizar y optimizar la distribución física internacional.

Además de ser una empresa líder en el sector de plásticos, Rambal cuenta con un conjunto de pilares y valores que ayudan a cumplir sus objetivos con el cliente y con sus colaboradores. Entre ellos, su compromiso con el medio ambiente y con sus trabajadores es un pilar en el que se trabaja fuertemente, el cual también se puede ver reflejado al reconocerse BIC, una organización con propósito que busca generar un impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente, motivo

por el cual, mi objetivo de realizar las prácticas en una empresa comprometida con sus trabajadores, la sociedad y el medio ambiente pudo llevarse a cabo en Rambal SAS BIC.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Analizar los procesos de abastecimiento y distribución física internacional realizados en Rambal SAS BIC para reconocer aspectos de mejora en gestión de importaciones y exportaciones.

1.3.2 Objetivos específicos

Analizar los procedimientos actuales de importación y exportación de la empresa para identificar oportunidades de mejora que contribuyan a la eficiencia operativa.

Evaluar los tiempos, costos y requisitos documentales en las operaciones de comercio exterior con el fin de proponer estrategias que reduzcan demoras y gastos innecesarios.

Diseñar recomendaciones que fortalezcan la trazabilidad y control de los procesos de importación y exportación, mejorando la planificación y la toma de decisiones.

2. Perfil de la empresa

Rambal SAS BIC es una empresa colombiana con más de 50 años de experiencia, innovación y liderazgo en la industria del plástico. Fue fundada en 1974 por Raimund Gerstner en el departamento de Santander y desde ese momento han sido pioneros en la fabricación de dosificadores y soluciones para empaques flexibles. Hoy en día, sus productos llegan a millones de hogares en Colombia y alrededor del mundo. Desde los inicios, Rambal SAS BIC fabrica

productos con resinas plásticas, exportando a más de 14 países incluyendo México, Estados Unidos, Chile, Brasil y Perú, convirtiendo a la empresa en un referente de la industria en América Latina. En el 2022, la empresa dio un paso importante al transformarse en sociedades BIC, una organización con propósito, que asume voluntariamente el compromiso de generar un impacto positivo tanto en la sociedad como en el medio ambiente. Hoy en día, se implementan tecnologías como los sistemas de control de calidad y visión artificial que optimizan los procesos y mejoran la producción. El enfoque de Rambal SAS BIC se encuentra en las personas, en los colaboradores y en sus familias y las comunidades que impactan. Gracias a la reconversión tecnológica, Rambal ha optimizado sus procesos productivos, logrando una reducción del 16% en el consumo de materias primas, asimismo, previenen que más de 150 toneladas de residuos plásticos lleguen a rellenos sanitarios, fomentando la economía circular y reduciendo el impacto ambiental.

(Rambal, 2025)

2.1 Razón social de la empresa

Rambal es una sociedad por acciones simplificada de beneficio e interés colectivo enfocada en soluciones plásticas, la cual opera bajo el modelo legal colombiano de sociedades BIC.

(Rambal, 2025)

2.2 Objeto social de la empresa

Rambal SAS BIC, se dedica a la fabricación y distribución nacional e internacional de dosificadores plásticos de alta calidad, enfocada en la innovación y optimización de procesos productivos para ofrecer soluciones plásticas a los hogares de Colombia y el mundo.

(Rambal, 2025)

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

Dirección: Calle F 71 59-35 Mz E, Parque Industrial de Bucaramanga, Santander.

Teléfono: +57 3204495625

Jefe Inmediato: jefe de comercio exterior - Andrea Toloza

Correo electrónico: jefe.comex@rambal.com.co

2.4 Estructura organizacional

Rambal SAS BIC, cuenta con una estructura organizacional estratégica, diseñada para la optimización de los procesos que hacen parte de la cadena productiva de la empresa. Su modelo se centra en subdivisiones que conjuntamente buscan la excelencia de los productos ofrecidos. De esta manera, la empresa se encuentra organizada por subgerencias, las cuales se encuentran distribuidas de la siguiente manera:

- *Gerencia:* liderada por Betsy Mariela Caicedo, la gerencia es la encargada de organizar, dirigir y controlar las actividades y procesos que realiza Rambal, para alcanzar los objetivos planteados, así como coordinar las áreas y departamentos que hacen parte de la empresa como las subgerencias.
- *Subgerencia de asuntos corporativos:* encabezada por Rocío Sarmiento, cumple con el papel de gestionar y supervisar el desempeño de los departamentos que hacen parte de la subgerencia como: contabilidad, financiera, marketing, comercial, comercio exterior, compras, PRF, TICS y gestión documental.

- *Subgerencia de operaciones:* encabezada por Giovanni Arciniegas, es la encargada de dirigir y gestionar el área operativa en la empresa, como logística, mantenimiento, producción y procesos.
- *Área jurídica:* la división jurídica de la empresa se encuentra liderada por Jessica Ramírez, es la encargada de la gestión de contratos, el cumplimiento normativo, prevención de riesgos legales, y propiedad intelectual.
- *Subgerente Unidad I + D + I:* encabezada por Sergio Aristizábal, la subgerencia de unidad I + D + I, tiene a cargo subdivisiones como unidades NETZ, unidades CSC y unidades Spout.
- *Subgerencia de sostenibilidad:* en el área de sostenibilidad se encuentran áreas como inocuidad, compras y ambiental.

Figura 1. Estructura organizacional de gerencias



Nota. La figura fue elaborada teniendo como referencia la plataforma Buk de Rambal SAS BIC.

2.4.1 Misión de la empresa

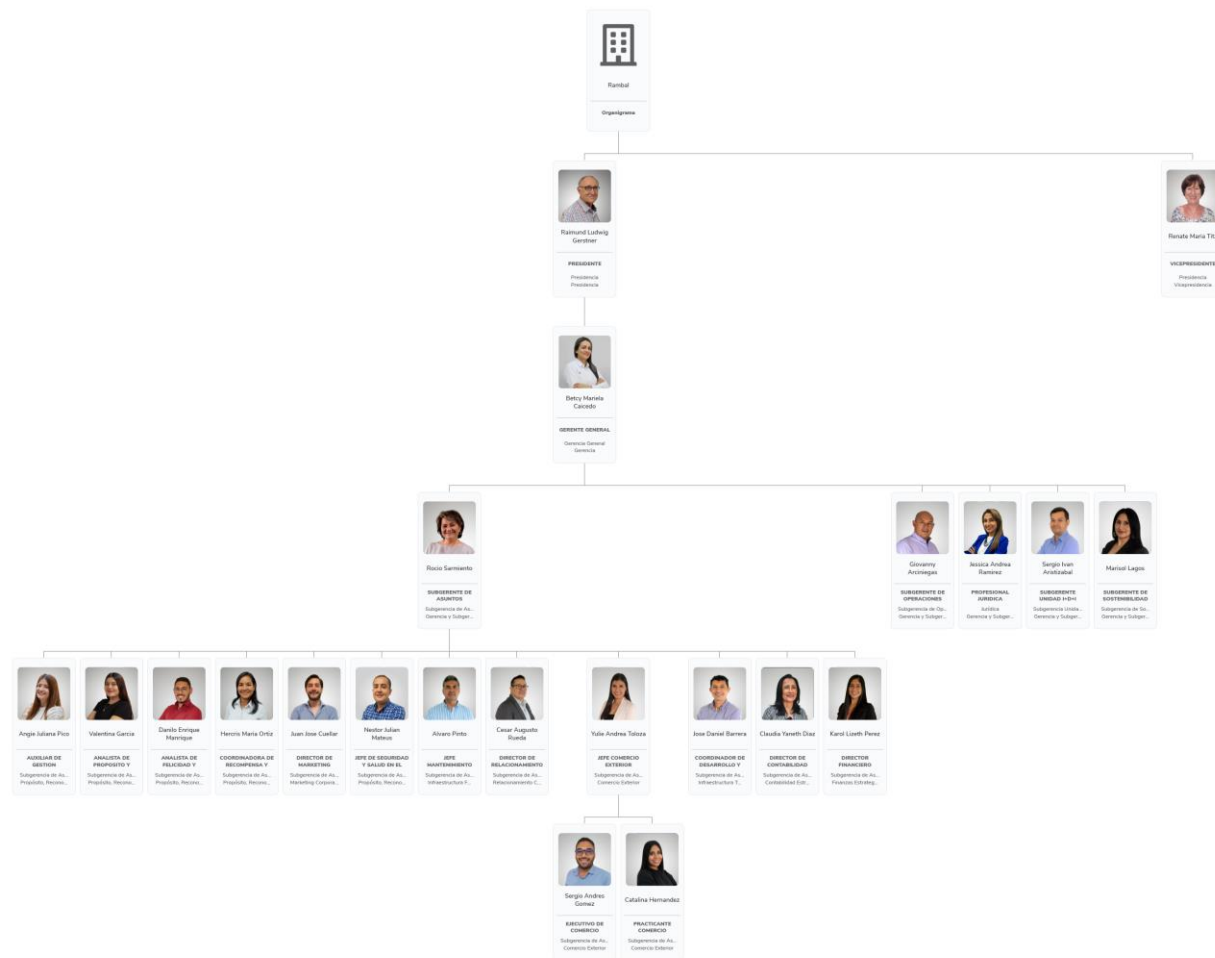
“Desarrollamos soluciones plásticas especializadas de acuerdo con las expectativas y tendencias globales, soportadas en la mejora continua y en una cultura de responsabilidad social empresarial, contribuyendo así a la sostenibilidad de la compañía y de nuestros grupos de interés”
(Rambal SAS BIC, 2023)

2.4.2 Visión de la empresa

“Consolidarnos como una organización confiable e innovadora, comprometidos en la construcción de valor mediante el desarrollo de soluciones plásticas especializadas y sostenibles, alineadas con nuevas tendencias para nuestra sociedad.” (Rambal SAS BIC, 2023)

2.4.3 Organigrama de la empresa

Figura 2. Organigrama de la empresa Rambal SAS BIC



Nota. Foto tomada de la base de datos de Rambal SAS BIC.

2.5 Aspectos económicos

Las operaciones y el comportamiento bajo el cual actúa la empresa se ven influenciados y condicionados por una serie de factores internos y externos que conforman su entorno económico. El análisis de su contexto macroeconómico nos permite reconocer las variables nacionales y globales que inciden de manera significativa en las operaciones de la empresa, las cuales, aunque no pueden ser controladas internamente, es necesario su análisis para identificar riesgos y

oportunidades. Por otro lado, el entorno microeconómico, nos permite profundizar en aquellos aspectos que se pueden gestionar internamente en la empresa para su consolidación en el mercado.

2.5.1 Entorno macroeconómico

El contexto en el que operan las empresas en Colombia está condicionado por una serie de factores que influyen en su sostenibilidad, competitividad y desarrollo. Para el caso de Rambal SAS BIC, es importante tener en cuenta y comprender dichos factores económicos, políticos, socioculturales y tecnológicos que se encuentran directa o indirectamente presentes en su operatividad y desarrollo empresarial, los cuales no solo marcan el comportamiento del mercado, también influyen en diferentes áreas como su producción, comercialización, innovación y sostenibilidad. Mediante el análisis de estos factores, se puede determinar cómo cada uno de ellos impacta su desarrollo, permitiéndole a la empresa ajustarse a los requerimientos del entorno y aumentar su competitividad en el entorno empresarial.

- *Factores políticos:* en los últimos años, las políticas de eliminación y reducción de plásticos ha tomado mucha fuerza en Colombia, se han establecido nuevas leyes y decretos que afectan significativamente la industria del plástico, por lo cual la investigación y comprensión de estos nuevos cambios nacionales, se vuelve fundamental para la competitividad y desarrollo de Rambal SAS BIC y de las demás empresas colombianas que hacen parte de la industria. En el año 2022 se estableció la ley 2232 que establece la eliminación progresiva de 21 productos plásticos de un solo uso, y aunque es cierto que los dosificadores plásticos no hacen parte de la lista de productos planteada por la ley, esta puede tener un impacto directo en la demanda, ya que la transición hacia envases y sistemas reutilizables puede generar que los clientes se inclinen hacia soluciones con menor huella ambiental, lo que impulsa a la empresa a innovar en materiales y diseño.

Adicionalmente en Colombia existen iniciativas enfocadas en la economía circular como la resolución 1407 que plantea la responsabilidad extendida del productor que obliga a la empresa a gestionar residuos de envases y empaques.

- *Factores económicos:* el panorama económico que rodea a Rambal SAS BIC se ve condicionado por múltiples factores del mercado nacional e internacional. Al ser una empresa que fabrica y comercializa dosificadores plásticos, es primordial el abastecimiento de materia prima específicamente de polietileno, el cual es un producto derivado del petróleo, por lo que su precio en el mercado se encuentra ligado al comportamiento internacional del crudo, Adicionalmente, Colombia es un país que no produce cantidades considerables de cada una de las resinas que son necesarias para la fabricación de dosificadores, por lo tanto toda la materia prima requerida en Rambal se importa principalmente de Estados Unidos y Brasil, lo que se traduce en costos logísticos, y posibles sobrecostos por aranceles o contingencias marítimas, sin embargo, muchos de los intercambios económicos y operaciones comerciales internacionales en Colombia, se encuentran favorecidas por los tratados de libre comercio vigentes con otros países, para el caso de Rambal SAS BIC, sus procesos se encuentran apoyados en acuerdos como Mercosur y el tratado de libre comercio con Estados Unidos.

- *Factores Socioculturales:* en el contexto sociocultural, Rambal SAS BIC se encuentra influenciada por un mercado que con el pasar del tiempo se enfoca más en la sostenibilidad de los productos y en la reducción del impacto ambiental generado en la fabricación de los productos plásticos, en este punto la empresa se enfrenta a una cultura ambiental en la cual aumenta la demanda de envases y sistemas que sean reutilizables, por lo cual los cambios innovadores en los diseños se vuelven no solo necesarios, sino que también primordiales para el sostenimiento y

competitividad de la empresa, logrando un equilibrio entre calidad, sostenibilidad e inocuidad en la pieza final ofrecida al cliente.

- *Factores tecnológicos:* en el aspecto tecnológico, la empresa se enfrenta a un entorno en el que la modernización y automatización de procesos es clave para sostener su competitividad. La adaptación de las empresas de la industria a los avances tecnológicos conlleva a que el desempeño de la competencia de Rambal SAS BIC incremente con el tiempo, lo que le exige a la empresa implementar sistemas y maquinaria que aporten eficiencia a sus procesos, como lo son la maquinaria de moldeo para inyección de alta precisión, nuevos sistemas de calidad que reduzca el margen de error en los productos, maquinaria 3D que permite optimizar la productividad y reducir los desperdicios de material.

Figura 3. *Análisis PEST – Rambal SAS BIC*



Nota. Datos correspondientes al análisis de los factores políticos, económicos, socioculturales y tecnológicos, de la empresa.

2.5.2 Entorno Microeconómico

El análisis del contexto microeconómico bajo el que funciona la empresa permite identificar los factores que afectan directamente en su desempeño y a su vez es fundamental para plantear los retos y oportunidades que pueden surgir en el sector nacional e internacional, por lo cual, a continuación se realiza el respectivo análisis de los 4 aspectos claves que influyen en Rambal SAS BIC:

Tabla 1. *Categorización del entorno microeconómico*

CATEGORÍA	IMPACTO EN LA EMPRESA	EJEMPLOS
PROVEEDORES	Los proveedores ejercen un gran impacto en el desempeño de la empresa, ya que son quienes ofrecen la disponibilidad, calidad y costos de la materia prima de la cual depende la empresa. Al existir un alto flujo de importaciones del material, la volatilidad de precios y dependencia directa con el dólar inciden en los costos de producción, por lo cual, la empresa se enfrenta al gran reto de buscar las mejores opciones para el abastecimiento, dando prioridad a los proveedores que le ofrezcan a la empresa una mejor relación entre calidad, precio y disponibilidad.	Geraldiscos Vinmar International Syrus QCA SAS Geochem International Montachem International
INTERMEDIARIOS	Los intermediarios como distribuidores, agencias de aduana, agencias de carga y navieras pueden impactar directa y considerablemente a la empresa ya que cumplen un papel estratégico en la llegada de los productos al cliente, el desarrollo eficiente de esta gestión le garantiza a la empresa tiempos de entrega oportunos, prevención de extra-costos logísticos y cumplimientos normativos en procesos de importación y exportación. El deficiencia de estas entidades puede acarrear problemas en la empresa y en la satisfacción del cliente.	MSC, DSV, ABC, DEPLOG, TIBA LOGISTIC
CLIENTES	En este aspecto, la empresa se ve obligada a invertir en innovación y desarrollo y a adaptarse a las nuevas tendencias de consumo que presentan los clientes, quienes son los que determinan la demanda y el rumbo de la oferta. Al ser empresas principalmente de cosméticos, farmacéuticas, productos de limpieza y alimentos, la inocuidad exigida suele ser más estricta. Todos estos factores requeridos por el cliente pueden determinar la demanda de la organización.	Laboratorios SMA.SAC, Industrias H24, Peruplast, Alimentos Los Andes, Polytec, Eurogroup, Unionplast, Printpack,

CATEGORÍA	IMPACTO EN LA EMPRESA	EJEMPLOS
COMPETENCIA	El entorno competitivo en el que opera Rambal SAS BIC se ve determinado por empresas nacionales e internacionales. A nivel nacional la competencia suele ser un poco mejor de abarcar ya que se compite con organizaciones que manejan más o menos los mismos costos de mano de obra y materia prima al encontrarse en el mismo país, sin embargo, a nivel internacional, la empresa se enfrenta a entidades con precios más bajos debido a que muchas de estas son consideradas economías de escala y manejan menores costos laborales.	AMCOR, FLEXO SPRING, ENCOLPACK GROUP SAS, BETAPLAST, CAST-SOLUT

Nota. Datos correspondientes al análisis del entorno microeconómico de la empresa.

2.6 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa

Figura 4. Portafolio de productos de Rambal SAS BIC

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS	
Dosificador lateral 15 mm foil	
Dosificador lateral 15 mm foil Rp	
Dosificador lateral 15 mm gotero foil	

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Dosificador lateral 15 mm retorta foil



Dosificador lateral 15 mm HPC foil



Dosificador lateral 17F membrana



Dosificador lateral 15 mm anillo



Dosificador lateral 15 mm HPC anillo



Dosificador lateral 15 mm anillo cintillo 3G



PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Dosificador lateral 15 mm anillo cintillo 3G Rp



Dosificador lateral 15 mm HPC anillo cintillo 3G



Dosificador lateral mini anillo rosca



Dosificador lateral mini mono pieza



Dosificador lateral 28 mm HPC anillo cintillo 2G V3



Dosificador lateral 13 mm flip top



PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Dosificador lateral 2GHPC anillo cintillo



Dosificador lateral safe HPC anillo cintillo



Dosificador frontal 18 mm foil



Dosificador frontal 38 mm HPC anillo cintillo 2G



Termoevaporador mini



Nota. Fotos tomadas de la página web de la empresa Rambal SAS BIC.

2.7 Aspectos del mercado que atiende la empresa

Toda actividad económica realizada por Rambal SAS BIC se desarrolla en un entorno influenciado por variables internas y externas que condicionan los resultados directa e indirectamente, para el caso de Rambal, fue indispensable identificar y comprender cómo estos

factores inciden en la dinámica de su objeto social y en su capacidad de adaptarse a los retos actuales y futuros. El análisis micro y macroeconómico anteriormente presentado, demuestra que Rambal SAS BIC, opera bajo un entorno complejo, en el que las regulaciones, la presión de los clientes, la competencia global y la volatilidad del mercado, representan retos y desafíos significativos. Sin embargo, el entorno también ofrece oportunidades de desarrollo y crecimiento basadas en la implementación de nuevas tecnologías para lograr estrategias que tengan como resultado empaques y diseños innovadores, adicionalmente, el aprovechamiento de acuerdos comerciales y la orientación hacia productos sostenibles que cubran la demanda que se ve influenciada por una nueva cultural ambiental, son aspectos que se presentan como oportunidades para aumentar la competitividad de la empresa.

La capacidad de respuesta de la empresa a estos retos, y su capacidad de adaptación, convierte estos desafíos que podrían ser considerados amenazas, en oportunidades y valor agregado. Rambal SAS BIC, cuenta con fortalezas que le permiten hacerles frente a estos retos: experiencia en la fabricación de soluciones plásticas innovadoras, conocimiento del mercado y la cultura nacional e internacional, y un conjunto de clientes diversificados en sectores como cosméticos, farmacéuticos, limpieza y alimentos, que han respondido con alta satisfacción a la oferta de un producto sostenible, lo que se traduce en estabilidad en la demanda. Es importante aclarar que para seguir garantizando su sostenibilidad en el tiempo, debe asumir con decisión procesos innovadores, adoptar un enfoque proactivo en la gestión de su estrategia empresarial, y aumentar su ventaja competitiva frente al entorno y a las empresas que hacen parte de la industria.

3. Cargo y funciones desempeñadas

En este apartado se realiza una descripción del cargo desempeñado en la empresa Rambal SAS BIC, las funciones asignadas y los procesos y herramientas utilizados durante el periodo

práctico. Esta sección le permitirá al lector tener comprensión de las actividades desarrolladas en el entorno empresarial, vinculadas al área de comercio exterior de la empresa.

3.1 Cargo desempeñado

Durante el periodo de practica empresarial, el cargo desempeñado recibe el nombre de Practicante de comercio exterior, cargo que requería apoyar constantemente las operaciones de logística y distribución internacional que eran realizadas en procesos de importaciones y exportaciones, asimismo era necesario realizar aportes que simplificaran y aumentaran la eficiencia de los procedimientos que en el área se realizaban.

3.2 Funciones asignadas

Las funciones asignadas al cargo de practicante de comercio exterior se enfocaban en brindar apoyo a los procedimientos de gestión de importaciones y exportaciones, simplificando las operaciones que hacen parte de la distribución física internacional del producto ofrecido:

- Realizar reservas marítimas y aéreas según el plan de exportación mensual
- Revisión de la documentación requerida en procesos de exportación
- Validación del registro fotográfico de las mercancías exportadas para verificar su correcto estado y asegurar el uso adecuado de los elementos de manipulación en puerto en caso de aplicar inspección
- Registro de valores facturados por proveedores de comercio exterior en el presupuesto y cuadros de gastos de importaciones y exportaciones
- Envío de proformas de importación autorizadas previamente
- Revisión de la documentación requerida en procesos de importación

- Asignación de agente de aduana y seguimiento del proceso de nacionalización de la mercancía
- Revisión de declaración de importación y liquidación de impuestos aduaneros cargados en cada operación
- Revisión del uso adecuado de plan vallejo
- Registros de importación en ofimática
- Realizar declaraciones juramentadas para registro ante la DIAN
- Soporte y gestión de registros documentales requeridos para los sistemas de gestión
- Apoyo en la generación de convenios o alianzas con entidades que apoyen el comercio exterior

3.3 Procesos, procedimientos y herramientas

Durante el desarrollo de las prácticas se realizaron un conjunto de procedimientos que estaban enfocados en un solo objetivo: apoyar la gestión de importaciones y exportaciones realizadas en Rambal SAS BIC, por lo cual, los procedimientos empleados eran respaldados por herramientas que le permitían al equipo de comercio exterior cumplir con los resultados esperados por los proveedores y por el cliente:

- *Procesos:* el proceso principal consistía en la adquisición de materia prima necesaria para la fabricación de dosificadores plásticos que posteriormente eran entregados al cliente internacional por medio de operaciones logísticas eficientes y el seguimiento constante a cada etapa del proceso.
- *Procedimientos:* los procedimientos mediante los cuales se garantizaba el eficiente cumplimiento de estos procesos eran muy estrictos. Se realizaban constantemente procedimientos

de verificación documental para los procesos de importación y exportación, para poder verificar que no se presentaran imprevistos aduaneros o logísticos. Adicionalmente se realizaba un detallado análisis del presupuesto planteado para cada operación y de los gastos reales que se definen durante el proceso. Por otro lado, también se realizaban los documentos que le correspondían a la empresa en exportaciones, como certificado de origen, factura comercial y lista de empaque.

- *Herramientas:* durante el desarrollo de las funciones mencionadas, se tuvo el apoyo de softwares informáticos de gestión empresarial como ofimática y CRM, adicionalmente se contaba con herramientas que permitieron el seguimiento de presupuestos y seguimientos contables de las operaciones como Excel. Además, se tuvo el apoyo de las bases de datos de la empresa para acceder a información antigua de las operaciones.

Esta serie de elementos y estrategias fueron fundamentales para el desarrollo de las prácticas enfocadas en el mejoramiento de las operaciones de comercio exterior realizadas en la empresa.

4. Marco conceptual y normativo

4.1 Marco conceptual

El siguiente apartado tiene como finalidad dar a conocer los conceptos que fueron fundamentales para el desarrollo de las prácticas empresariales, así como los conocimientos que se fueron adquiriendo durante este proceso.

- *Comercio exterior:* dentro del contexto de las prácticas empresariales en Rambal SAS BIC, comercio exterior es el conjunto de operaciones de intercambio que permite la adquisición de materias primas y la distribución del producto final a otros países, y a su vez generan vínculos

comerciales y accesibilidad a nuevos mercados. su objetivo es satisfacer la demanda en el mercado internacional, garantizando el correcto cumplimiento de cada etapa de las operaciones, desde la producción, hasta la entrega final.

- *Logística internacional:* es el conjunto de operaciones estratégicas destinadas a coordinar, planificar y ejecutar actividades de transporte que facilitan la movilidad de la mercancía de un país a otro. Si se realizan de manera eficiente, los procesos de logística internacional podrían ser una ventaja al acortar los tiempos de entrega en un mercado altamente competitivo. Adicionalmente, este concepto también hace referencia a todas aquellas actividades de almacenamiento, embalaje, cargue y descargue, seguros, trámites aduaneros y distribuciones que también son requerimientos en procesos de comercio exterior.
- *Incoterms:* conjunto de reglas internacionales que establecen las responsabilidades, riesgos y costos de cada una de las partes involucradas en las operaciones de comercio exterior (vendedor/comprador), facilitando los procesos y aclarando quien asume los gastos de transporte, seguros, y demás responsabilidades y en qué momento exacto se transfiere ese riesgo. De esta manera se evitan conflictos legales que se pueden derivar de las diferentes interpretaciones entre países, a su vez se garantiza que ambas partes conocen sus responsabilidades, obligaciones y derechos en cada etapa de la operación. Los incoterms se clasifican según el método de transporte empleado en cada operación.
- *Tratados de libre comercio:* son acuerdos internacionales entre dos o más países, establecidos con el fin de brindar beneficios en las operaciones de comercio exterior y de incentivar el intercambio de bienes y servicios, entre estos beneficios se encuentra la eliminación y/o reducción de barreras arancelarias y no arancelarias. Para Rambal SAS BIC, los tratados de libre

comercio han sido fundamentales para ampliar las oportunidades de exportación y mejorar la inserción de la empresa en los mercados globales.

- *Sociedad BIC*: se refiere a un modelo empresarial empleado en Colombia basado en la ley 1901 de 2018, que plantea que las empresas puedan unir su actividad económica principal enfocada en la obtención de utilidades, con la generación de valor social y ambiental, es decir, establecer un equilibrio entre su actividad económica y la retribución ambiental y social que ofrecen al país. Considerarse sociedad BIC, implica asumir voluntariamente el compromiso de generar un beneficio colectivo, no solo para la empresa, sino también para la sociedad y el medio ambiente.

4.2 Marco normativo

En el siguiente apartado se definirán las leyes y normas bajo las cuales se realizaron las operaciones de comercio exterior en las prácticas empresariales desarrolladas en Rambal SAS BIC:

- *Ley 1901 de 2018*: regula las Sociedades de Beneficio e Interés Colectivo (BIC), figura bajo la cual se encuentra constituida Rambal SAS BIC, integrando compromisos sociales, ambientales y de transparencia a la gestión empresarial. (Congreso de la República, 2018).
- *Plan Vallejo*: es un instrumento de fomento a las exportaciones creado en 1959 y actualmente administrado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Consiste en un régimen especial de importación que permite a las empresas traer bienes de capital, materias primas e insumos con exenciones tributarias, siempre que se destinen a la producción de bienes o servicios orientados a la exportación (MINCIT, 2020).

- *Estatuto tributario*: contempla los tributos relacionados con las operaciones internacionales, incluidos aranceles, IVA a la importación y retenciones, garantizando el cumplimiento fiscal en el comercio exterior (DIAN, 2022).
- *Decreto 1165 de 2019*: regula los procedimientos, controles y responsabilidades en las operaciones de importación, exportación y tránsito aduanero, definiendo la actuación de importadores, exportadores y agentes de aduanas (Ministerio de Hacienda, 2019).
- *Ley 7 de 1991*: crea el Ministerio de Comercio Exterior (hoy Ministerio de Comercio, Industria y Turismo) y define la política comercial orientada a promover exportaciones, modernizar el aparato productivo y diversificar mercados (Congreso de la República, 1991).

5. Aportes

5.1 Propuesta de valor agregado a la empresa

En el marco de las prácticas empresariales desarrolladas en Rambal SAS BIC, la propuesta de valor agregado se fundamenta en el fortalecimiento de la competitividad de la empresa con un foco en la eficiente gestión del comercio exterior, para ello, es necesario el análisis y de la identificación de los factores en los cuales la empresa tiene oportunidades de mejora, para aumentar su ventaja competitiva.

5.1.1 Identificación de la situación problemática

Durante el periodo de prácticas empresariales, se lograron identificar distintas problemáticas que disminuían el desempeño de las operaciones en la empresa y a su vez, la satisfacción del cliente final. Entre ellas, se reconoció como problema principal la ausencia de

sistematización de la información y de los datos relacionados con las operaciones de Rambal. Anteriormente, la mayoría de la información operativa y documental se encontraba dispersa en diferentes formatos y áreas, lo que generaba duplicidad de esfuerzo para poder acceder a la información, inconsistencias en los datos de las operaciones, retrasos en el acceso a datos claves para cada proceso, y limitaba la posibilidad de contar con indicadores reales que midieran la eficiencia de cada operación.

La situación anteriormente mencionada, dio paso a el desconocimiento de indicadores que son claves en procesos de comercio exterior, como el promedio del tiempo de descargue, nacionalización y levante de la mercancía, entre otros. Estos indicadores son primordiales para poder evaluar el desempeño y rentabilidad de cada uno de los agentes que hacen posible las importaciones y exportaciones, y al no tener claridad en ellos, se dificultaba la toma de decisiones estratégicas que previenen que se presenten más inconvenientes de demoras y retrasos en documentación o en la distribución física de la mercancía, ya que no se cuenta con indicadores confiables y actualizados que reflejen la realidad operativa de las agencias y que permitan medir de forma precisa la eficiencia de los procesos productivos, logísticos y comerciales.

Lo anterior no solo se ve reflejado en la capacidad de respuesta frente al del cliente o en la competitividad de la empresa, también se traduce en costos adicionales para la empresa y en la baja credibilidad en el cumplimiento de los plazos, de esta manera, se considera la falta de sistematización de información, un obstáculo crítico que limita la eficiencia de los procesos, la proyección de crecimiento, y el posicionamiento de Rambal SAS BIC en el mercado internacional.

5.1.2 Contribución de conocimiento a la empresa

El proceso de prácticas empresariales en Rambal SAS BIC no solo representó un espacio de aprendizaje académico, sino también una oportunidad para transferir nuevos conocimientos relacionados con la optimización de procesos y prevención de contratiempos en procesos logísticos, y adicionalmente, realizar aportes orientados principalmente en la identificación y análisis de falencias anteriormente mencionadas.

A partir de este diagnóstico, se elaboraron propuestas que contribuyen a optimizar los procesos de gestión de datos y flujos documentales, ofreciendo a la empresa un panorama más claro sobre la importancia de implementar herramientas que permitan centralizar y automatizar la información operativa. Asimismo, se generó conocimiento entorno a la necesidad de establecer indicadores de desempeño logístico y comercial que faciliten el control de tiempos y costos, fortaleciendo la toma estratégica de decisiones, lo cual no solo aporta valor en términos de eficiencia administrativa y reducción de riesgos, sino que también brindan a la empresa una base de conocimiento aplicable para mejorar su competitividad y capacidad de respuesta en mercados nacionales e internacionales.

5.1.2.1 Indicadores propuestos para el análisis de los tiempos empleados en cada operación. Con el fin de evaluar los tiempos que se empleaban en cada operación e identificar retrasos y falencias que se presentaban en cada etapa, se crearon una serie de indicadores que permiten realizar una comparación entre el tiempo ideal que debería tardar cada proceso con el tiempo que realmente se estaba empleando. Para ello fue necesario primero realizar un análisis más específico de cuáles eran las operaciones que estaban presentando retrasos logísticos que se traducían en inconvenientes para la empresa. Se identificaron una serie de demoras principalmente

en procesos de importación de materia prima que estaban afectando los tiempos de producción y por ende también repercutían en la distribución internacional del producto final.

Figura 5. *Tracking de importaciones del mes de Abril de Rambal SAS BIC*

#	PROVEEDOR	PRODUCTO	PROFORMA	NAVIERA	DIAS LIBRES	ETD INICIAL	ETA INICIAL	ETD ACTUAL	ETA ACTUAL	FINALIZACION
ABRIL										
868	GERALDISCOS	FOIL 18-22	017_25	CARGONET	N/A	23-mar	03-abr	27-mar	27-abr	02-may
869	VINMAR	LINEAL	CO-8027-25	MSC	21	23-mar	01-abr	01-abr	09-may	11-may
870	CPA	LINEAL	CTG-202502-08	MSC	14	19-mar	25-mar	01-abr	09-may	11-may
871	CPA	ALTA	CTG-202502-24	CMA CGM	14	19-mar	28-mar	29-mar	24-may	26-may
872	CPA	LINEAL	CTG-202501-29	CMA CGM	14	18-mar	28-mar	29-mar	24-may	26-may
873	GERALDISCOS	FOIL 18-22	035_25	CARGONTET	N/A	20-abr	02-may	21-abr	09-may	14-may

Nota. Información tomada de la base de datos de Rambal SAS BIC.

Durante el mes de abril del 2025, se presentaron muchas demoras significativas en importación de materia prima, todas las operaciones tuvieron una gran brecha entre el tiempo de zarpe acordado inicialmente con la fecha real en la que zarpó la embarcación, por lo tanto el tiempo estimado de arribo también sufrió demoras, aunque estas tuvieron una tasa mucho más alta que el retraso inicialmente presentado.

Esta situación trajo para la empresa una serie de inconvenientes, ya que durante aproximadamente un mes, no ingresaba materia prima a las bodegas de Rambal SAS BIC, lo que generó incertidumbre en las fechas y tiempos de producción y llevó a la empresa a replantear sus estrategias en cuestión de abastecimiento. Una vez tomada la decisión de reabastecerse con materia prima nacional para cumplir con los estándares y con la programación de producción, mientras se superaba el contratiempo, el área de comercio exterior se vio en la necesidad de aumentar el control en los tiempos de distribución de la mercancía y determinar la causa de los retrasos.

Se identificaron tres etapas claves en los procesos de importación en las cuales era necesario medir estrictamente la cantidad de tiempo empleado mediante indicadores, para evitar posibles retrasos en la operación:

- *Etapas de nacionalización:* es la parte fundamental de la importación, mediante la cual la mercancía que proviene del extranjero adquiere la condición de mercancía nacional, quedando a total y libre disposición para ser utilizada, comercializada y distribuida en el territorio nacional. Para este proceso se requiere la presentación de toda la documentación y el cumplimiento de los requisitos y formalidades exigidas por la autoridad aduanera (DIAN) como presentación de la declaración de importación, pago de tributos aduaneros, y demás documentos soporte necesarios como la factura comercial, Bill of lading, certificados de origen, etc. La efectividad y rapidez con la que se realice este procedimiento es clave para la continuidad de la operación, ya que es la etapa que da acceso al proceso de levante y retiro de la mercancía, Y adicionalmente, debe realizarse dentro de los plazos establecidos por la autoridad aduanera para evitar costos adicionales por concepto de almacenamiento y bodegaje.
- *Inspección:* en términos de comercio exterior, cuando una mercancía llega a la aduana para su respectiva nacionalización, la autoridad aduanera tiene la potestad de ejercer control sobre dicha carga para verificar que lo declarado por la empresa importadora sea correcto, sin embargo, este proceso puede realizarse de dos maneras: Documental o físico. Cuando la inspección es documental, la entidad aduanera verifica que los datos de la declaración de importación coincidan con los demás soportes de la operación como la factura comercial, lista de empaque, conocimiento de embarque y certificado de origen, por otro lado, cuando la inspección es física, el tiempo empleado suele ser mayor ya que en este proceso se revisa la mercancía directamente para verificar que la carga física coincida con lo declarado, es decir, se inspecciona la carga por medio de

escáneres de rayos X o también de manera intrusiva (se abren los bultos), lo cual suele tardar más tiempo, y genera demoras en darle el levante a la mercancía.

- *Retiro de la mercancía:* si en la inspección no se presenta ningún tipo de irregularidades, se procede a darle levante a la mercancía para posteriormente realizar su retiro. Este proceso consiste en retirar la carga del depósito, y se ingresa al camión de la empresa de transporte asignada por Rambal SAS BIC, después de haber presentado la documentación requerida por el depósito. La demora en la asignación de la cita de retiro de la mercancía puede traducirse en costos adicionales para la empresa por días de almacenamiento y bodegaje, por lo cual el efectivo cumplimiento de esta etapa de la operación es clave para evitar demoras y retrasos en la llegada de la mercancía a la planta.

Teniendo en cuenta lo anterior, se crearon una serie de indicadores que ayudan a la empresa a medir los tiempos reales que se emplean en estos procesos, para analizar si estos datos se encuentran dentro del promedio o si por el contrario están tardando más tiempo de lo normal. Estos indicadores sirven como herramienta para evaluar el desempeño y la eficacia de las partes que actúan en las diferentes etapas del proceso:

Figura 6. *Indicadores de medición de desempeño*

INDICADORES				
INDICADOR	OBJETIVO	METRICA	FORMULA	TIEMPO OPTIMO
TIEMPO TOTAL DE NACIONALIZACION	OPTIMIZAR EL TIEMPO EMPLEADO EN LA TOTALIDAD DE LA OPERACIÓN	TIEMPO TRASCURRIDO ENTRE LA FECHA DE ARRIBO Y EL LEVANTE	FECHA DE LEVANTE MENOS FECHA DE ARRIBO	6 DIAS
TIEMPO TOTAL DE INSPECCIÓN	MEDIR LOS TIEMPOS DE RESPUESTA POR PARTE DE LA AUTORIDAD ADUANERA	DIAS ENTRE LA SELECTIVIDAD Y EL LEVANTE	FECHA DE LEVANTE MENOS FECHA DE SELECTIVIDAD	3 DIAS
TIEMPO TOTAL DE RETIRO	EVALUAR TIEMPO DE RESPUESTA DEL TRANSPORTE PARA ASIGNACION DE CITA DE RETIRO	DIAS TRANSCURRIDOS ENTRE EL LEVANTE Y LA FECHA RETIRO POR LOGISTICA	FECHA DE CITA DE RETIRO MENOS FECHA DE LEVANTE	3 DIAS

Nota. Información tomada de la base de datos de Rambal SAS BIC.

Para la correcta aplicación y aprovechamiento de estos indicadores, era necesario la creación de un documento que centralizara la información y los datos importantes de cada operación, mismos datos que anteriormente se encontraban distribuidos en diferentes archivos y áreas de seguimiento, lo que dificultaba la comparación, análisis y disponibilidad de esta información. Por lo cual, se propuso un modelo de seguimiento que cumple con los siguientes objetivos:

- Centralizar la información esencial de cada proceso de importación (consecutivo, mes, proveedor, producto, etc.) en un documento que facilita la consulta y el seguimiento de los datos básicos de cada operación
- Monitorear las fechas y tiempos empleados en cada una de las etapas del proceso (ETD, ETA, finalización, levante, selectividad, etc.) para identificar demoras y proponer mejoras.
- Registrar y controlar los costos asociados a cada operación (fletes, seguros, costos portuarios y costos aduaneros) con el fin de realizar comparaciones, optimizar recursos y tomar decisiones basadas en los datos.

De esta manera, el modelo se organizó de una manera estratégica, con el fin de que fuera más fácil analizar e interpretar la información:

Inicialmente, se unieron los datos indispensables para identificar la operación a analizar. Estos datos les permitieron a diferentes áreas de la empresa conocer las características y propiedades esenciales de cada proceso como el # de importación, mes en el que se realizó la operación, empresa exportadora (proveedor), referencia del producto importado, proforma, Incoterm pactado, aplicación de plan vallejo, cantidades de materia prima, días libres, cantidad de contenedores y naviera encargada del proceso. Esta información se habilitó a total disposición de

los departamentos de la empresa que necesitaran algún dato específico de los procesos que se realizaban mensualmente, y adicionalmente funciona como registro documental en caso de necesitar información de procesos antiguos.

Figura 7. Indicadores de gestión de importaciones Rambal SAS BIC

IMPO	MES	DO	ORDEN DE COMPRA	PROVEEDOR	PRODUCTO	PROFORMA	INCOTERM	PLAN VALLEJ	KG / ML	DIAS LIBRE	N° CONTENEDORI	NAVIERA
881	JULIO	902506594	11031128	VINMAR	ALTA	9670078112	CIF	NO	27.000	21	1	MAERSK
882	JULIO	902507068	11031136	GLOBAL PLASTICS	LINEAL	INV008688	CIF	NO	27.000	21	1	HAPAG
883	JULIO	902507079	11031137	GLOBAL PLASTICS	LINEAL	INV008859	CIF	SI	27.000	21	1	HAPAG
884	JULIO	902507284	11031133	VINMAR	BAJA	9670079140	CIF	SI	27.000	14	1	MAERSK
885	JULIO	902507344	11031220	SYRUS	BAJA	101751	CFR	NO	24.750	21	1	HAPAG
886	JULIO	902507383	11031223	GERALDISCOS	FOIL 18-22	084_25	FOB	NO	828.240	0	0	CARGONET

Nota. Información tomada de la base de datos de Rambal SAS BIC.

Adicionalmente, en el modelo se añadió una sección en la cual se registraban los tiempos de cada una de las operaciones para determinar el total de días que tardaba cada proceso a partir del arribo de la mercancía. En esta sección se implementaron los indicadores que teniendo como referencia el promedio de tiempo óptimo, marcaban específicamente las operaciones que habían sufrido demoras y la etapa exacta del proceso en la cual sucedieron:

Figura 8. Gestión de programación de importaciones Rambal SAS BIC

IMPO	ETD	ETA	FINALIZACION	LEVANTE	TRANSPORTE	SELECTIVIDAD	TIEMPO TOTAL DE NACIONALIZACION	FECHA MAXIMA RETIRO	RETIRO	TIEMPO TOTAL DE RETIRO	INSPECCIÓN
881	19-jun	29-jun	08-jul	10-jul	COPETRAN	10-jul	11	20-jul	15-jul	5	NO
882	26-jun	07-jul	08-jul	08-jul	COPETRAN	08-jul	1	28-jul	11-jul	3	NO
883	26-jun	10-jul	09-jul	10-jul	COPETRAN	10-jul	-	31-jul	12-jul	2	NO
884	06-jul	15-jul	17-jul	17-jul	COOTRASANDEREANOS	17-jul	2	29-jul	19-jul	2	NO
885	24-jun	18-jul	20-jul	21-jul	COPETRAN	21-jul	3	08-ago	23-jul	2	NO

Nota. Información tomada de la base de datos de Rambal SAS BIC.

Finalmente, con el objetivo de realizar una comparación de costos por proveedor, se incorporó una sección en la cual se registran específicamente los diferentes tipos de costos que

surgieron durante cada una de las importaciones, entre ellos se encuentran gastos portuarios, gastos aduaneros, # de la factura de aduanas de la operación, y gastos en destino:

Figura 9. *Gastos de importaciones Rambal SAS BIC*

IMPO	MES	PROVEEDOR	COSTOS PORTUARIO	COSTOS ADUANEROS	FACTURA A.A	GASTOS EN DESTINO (US)
881	JULIO	VINMAR	\$ 2.210.755	\$ 420.566,00	BTA 51069	\$ 260,52
882	JULIO	GLOBAL PLASTICS	\$ 1.288.145	\$ 469.239,00	BTA 51352	\$ 360,00
883	JULIO	GLOBAL PLASTICS	\$ 1.749.071	\$ 469.239,00	BTA 51356	\$ 360,00
884	JULIO	VINMAR	\$ 1.290.623	\$ 482.352,00	BTA 51589	\$ 368,00
885	JULIO	SYRUS	\$ 1.282.530	\$ 460.865,00	BTA 51595	\$ 368,00

Nota. Información tomada de la base de datos de Rambal SAS BIC

El modelo anteriormente expuesto, no solo tuvo como objetivo centralizar la información para el registro documental de las operaciones, aunque su correcto diligenciamiento facilita el acceso a la información de los procesos e identificar posibles falencias en las etapas, también se considera una manera más dinámica de mostrar con cifras, datos y hechos a los proveedores e intermediarios como agencias de aduana y de carga, los índices de costos y tiempos que se están manejando, lo que facilita la toma estratégica de decisiones que mejoren el rendimiento del área y aumenten la competitividad de la empresa:

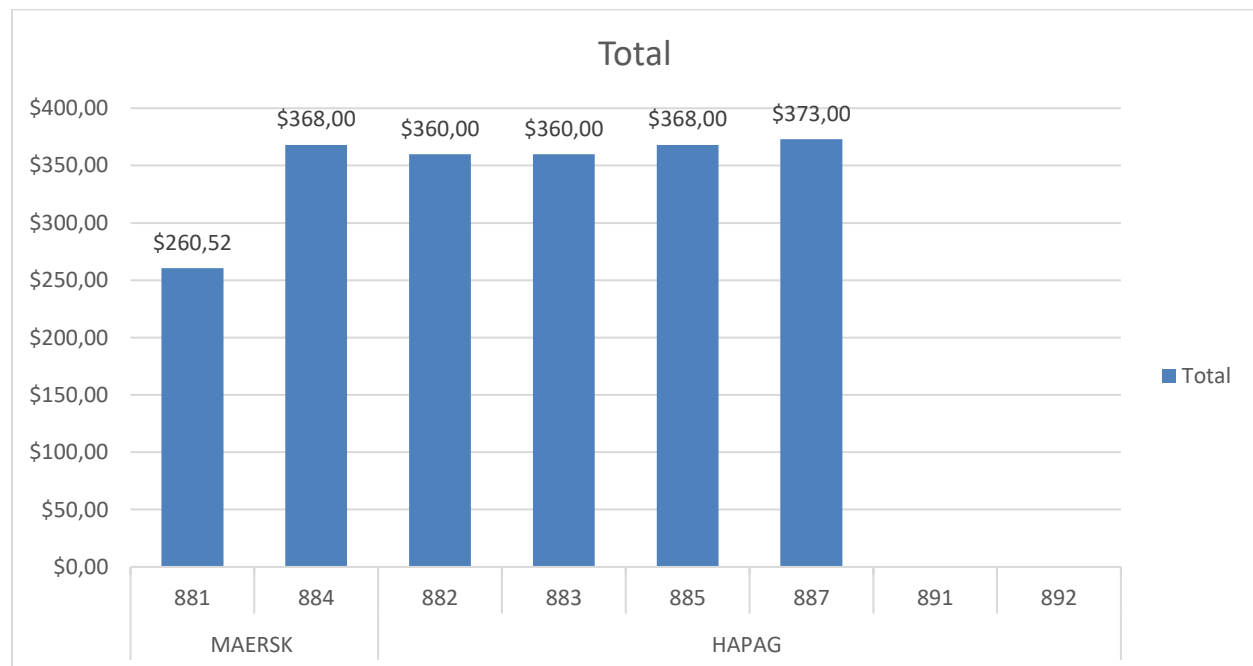
Tabla 2. *Tabla dinámica de gastos en destino*

Etiquetas de fila	Suma de GASTOS EN DESTINO (USD)
MAERSK	\$628,52
881	\$260,52
884	\$368,00
HAPAG	\$1.461,00
882	\$360,00
883	\$360,00

Etiquetas de fila	Suma de GASTOS EN DESTINO (USD)
885	\$368,00
887	\$373,00
891	
892	
Total general	\$2.089,52

Nota. Información tomada de la base de datos de Rambal SAS BIC.

Figura 10. Diagrama de barras de costos en destino entre navieras



Nota. Información tomada de la base de datos de Rambal SAS BIC.

5.1.3 Impacto desde los resultados y/o logros

Luego de analizar un conjunto de datos más concretos que permitían identificar fácilmente la raíz de los inconvenientes en la distribución física internacional de la materia prima, se pudieron tomar decisiones estratégicas que buscaban mitigar y evitar contratiempos logísticos, que no solo mejorarían los procesos de importación, sino también aumentarían la competitividad de la empresa en gestión de exportaciones.

A partir de la observación de la matriz de seguimiento con sus indicadores, se pudo observar que las operaciones que generaban extra-costos, eran aquellas que presentaban retrasos en sus tiempos de nacionalización o roleos en su fecha de zarpe o arribo, lo cual se traducía en días adicionales de almacenamiento de la carga, y en costos por bodegajes que no estaban previstos en el presupuesto de los procesos.

Esto impactó positivamente a la empresa, brindándole un panorama más claro sobre los detalles y costos que no coincidían y que eran necesarios evitar, para optimizar los recursos financieros de la empresa, mejorando su estructura de precios y garantizando una operación más eficiente y transparente. Por otro lado, se logró un mejor control logístico y una mejor gestión de proveedores y operadores logísticos, al facilitar la negociación de condiciones y tiempos más favorables.

La herramienta anteriormente mencionada también le permitió a la empresa determinar cuál de las partes implicadas debía asumir la responsabilidad de los costos generados bajo el contexto en el cual se presentaron las demoras e inconvenientes, lo que abrió paso a un proceso de reclamaciones por aquellas sumas por concepto de bodegajes que no le aplicaban a Rambal SAS BIC en algunas operaciones.

El desempeño y los resultados de la propuesta de valor planteada a la empresa se vieron reflejados en el consolidado de gastos, el cual empezó a disminuir desde que se logró una interpretación más clara de los gastos que se podrían evitar si se lograba mejorar la competitividad y eficiencia de los procesos de comercio exterior, realizando operaciones más transparentes y bajo condiciones más favorables para todas las partes.

En muchos casos, el desconocimiento de pequeños detalles que suceden constantemente en el comercio exterior puede generar que las empresas pierdan un poco el control de sus

operaciones y minimicen la capacidad de respuesta ante el cliente, Sin embargo, con las herramientas planteadas, el departamento de comercio exterior de Rambal SAS BIC, logró significativamente aumentar el seguimiento y control de la totalidad de sus operaciones, no solo con la comunicación establecida con las agencias, sino también con sistemas de rastreo que brindan información adicional a la empresa sobre cada una de sus cargas. De esta manera, la empresa puede anticiparse a posibles inconvenientes que, aunque puedan parecer mínimos, generan retrasos, sobrecostos o incluso la pérdida de oportunidades comerciales.

5.2 Aportes de la empresa al proceso formativo

Durante el desarrollo de mis prácticas empresariales en Rambal SAS BIC, logré emplear en un ambiente real de trabajo muchos de los conocimientos adquiridos en mi formación académica, y al mismo tiempo, adquirí nuevas competencias que serán fundamentales para mi vida laboral.

En cuestión de los aportes recibidos en materia de comercio exterior, tuve la oportunidad de comprender la realidad de las operaciones logísticas y de distribución física internacional. Me permitió conocer los obstáculos a los que se enfrentan las empresas en el entorno y desarrollar destrezas para actuar de manera estratégica en un panorama que en ocasiones podía tornarse negativo. El mercado internacional y las operaciones de comercio exterior se consideran inciertas al encontrarse en constantes cambios y modificaciones, sin embargo, esto me permitió identificar la importancia de una correcta planeación en el cumplimiento de tiempos, costos y calidad en los procesos de exportación e importación. Por otro lado, logré fortalecer mis habilidades en la gestión documental y mis conocimientos en normatividad del comercio exterior, entendiendo la importancia de la correcta elaboración y revisión de documentos como facturas comerciales, listas

de empaque, declaraciones de importación y exportación y certificados de origen lo cuales garantizan el flujo eficiente y legal de las operaciones.

En cuanto a las destrezas, logré desenvolverme en un entorno profesional y laboral en el cual era fundamental la capacidad de manejar situaciones de imprevistos y contingencias de abastecimiento y demás inconvenientes que podían surgir en la cadena logística, lo cual implicó desarrollar habilidades para tomar decisiones rápidas y eficaces que mitigaran el impacto de las contingencias. A su vez también pude perfeccionar mis competencias y destrezas de comunicación y exposición al público, al hacer parte de juntas corporativas en las cuales se discutían los enfoques y objetivos del área, fortaleciendo mi capacidad de transmitir mis ideas de una manera clara, precisa y profesional.

Adicionalmente, reforcé e interioricé la importancia del trabajo en equipo y la coordinación de los departamentos, entendiendo que es comercio exterior es un proceso transversal que depende de la conexión entre diferentes áreas como producción, finanzas, ventas y logística. Además las prácticas me permitieron familiarizarme con tecnologías y herramientas que sirven como apoyo en operaciones de comercio exterior y conocer funciones que antes no conocía.

En resumen, los aportes recibidos en Rambal SAS BIC se traducen a un conjunto de conocimientos técnicos, habilidades blandas y destrezas operativas que me hacen crecer de manera profesional y que son de gran valor a la hora de desenvolverme en un entorno laboral real.

5.3 Plan de mejora

Con el propósito de mejorar la gestión de las operaciones de comercio exterior de la empresa y fortalecer la capacidad de respuesta ante los desafíos que plantea el entorno del mercado internacional, se plantea y propone un plan de mejora orientado a la optimización de procesos,

tiempos y costos. Este plan se fundamenta en un diagnóstico de las prácticas actuales para generar e implementar estrategias concretas que aporten a aumentar la competitividad de la empresa y su eficiencia operativa.

Es así como basados en las falencias y debilidades de la empresa anteriormente identificadas, se reúnen los aspectos por mejorar de la empresa y un plan de acción que se puede implementar para ver resultados a mediano y largo plazo.

Tabla 3. *Propuesta de plan de mejora*

ASPECTO PARA MEJORAR	METAS	ACCIONES	INDICADOR
REDUCCIÓN DE TIEMPOS Y COSTOS EN OPERACIONES	Establecer estrategias claras y precisas que contribuyan a la prevención de demoras y sobre costos generados	Crear modelo o matriz de seguimiento que permita organizar cronogramas de control de tiempos, negociación y comunicación con operadores logísticos para establecer mejores condiciones de entregas, implementar alertas de seguimiento.	Cumplimiento de tiempos estándar; reducción de gastos por demoras.
MEJORA EN LA PLANIFICACIÓN Y TOMA DE DECISIONES	Diseñar recomendaciones estratégicas basadas en indicadores y resultados previos.	Definir e implementar KPIS que evalúen el desempeño logístico y financiero, para empezar a plantear propuestas y decisiones basadas en los resultados	Cumplimiento de KPI'S definidos para evaluar tiempos, costos, cumplimiento documental
FORTALECIMIENTO DE LA TRAZABILIDAD Y EL CONTROL DOCUMENTAL	Garantizar mayor control sobre las operaciones realizadas, de manera que cada proceso sea realizado de manera transparente	Implementar informes digitales de documentos y sistema de registro de operaciones en modelos de Excel propuestos	Disponibilidad de documentos en informes y porcentaje de operaciones registradas.

ASPECTO PARA MEJORAR	HACER/VERIFICAR	RESPONSABLE	RECURSOS	CRONOGRAMA
REDUCCIÓN DE TIEMPOS Y COSTOS EN OPERACIONES	Es necesario comparar y medir los nuevos resultados con datos de operaciones anteriores para calcular el índice de diferencia y mejora	Área de comercio exterior y Área financiera.	Plantillas de Excel y softwares de seguimiento	Evaluar mensualmente cambios y mejoras de desempeño
MEJORA EN LA PLANIFICACIÓN Y TOMA DE DECISIONES	Revisión y retroalimentación trimestral de los resultados obtenidos con los indicadores de desempeño	Área de comercio exterior y gerencia	Informes de gestión y juntas corporativas de seguimiento	Evaluar y revisar trimestralmente resultados de los indicadores
FORTALECIMIENTO DE LA TRAZABILIDAD Y EL CONTROL DOCUMENTAL	Verificar trazabilidad y seguimiento de cada operación y su respectivo cumplimiento documental.	Área de comercio exterior	Herramientas digitales de tracking de mercancía y capacitación al personal	De manera constante según el tracking y continuidad de importaciones y exportaciones

Nota. Información tomada de la base de datos de Rambal SAS BIC.

La correcta implementación de este plan de mejora permitirá a la empresa contar con más herramientas de control claras y un procedimiento ya establecido para generar cambios que tengan más alcance y generen más impacto en los resultados alcanzados. De esta manera la empresa no solo incrementa su competitividad operativa, sino que también fortalece su proyección a largo plazo, consolidando relaciones comerciales más efectivas con los clientes, proveedores y aliados estratégicos en el mercado nacional e internacional.

6. Conclusiones y recomendaciones

La experiencia en el área de comercio exterior de Rambal SAS BIC me permitió conocer la realidad del entorno en el que funcionan muchas empresas en Colombia, no solo enfocadas en la industria de plásticos, sino también todas aquellas empresas que están realizando su inserción en el mercado internacional, y que al igual que Rambal, se enfrentan a un panorama logístico lleno de obstáculos, para los que son necesarios contar con un plan de acción claro y un equipo de trabajo compuesto de personas integrales y transparentes.

El análisis que se logró hacer después de 6 meses, es que Rambal SAS BIC, es una empresa que a pesar de tener años de experiencia en mercados nacionales e internacionales, cada día se enfrenta a nuevos retos que van surgiendo conforme va cambiando el mercado, sin embargo, está en la capacidad y cuenta con las herramientas necesarias para generar nuevas propuestas de valor que ayuden a la empresa a superar estos nuevos retos, y con el plan de acción adecuado podrían convertirse en oportunidades para aumentar su competitividad.

Durante el desarrollo de las prácticas se hizo evidente que el éxito de las operaciones de comercio exterior no depende exclusivamente de la gestión de logística, de importaciones y exportaciones, sino que depende de un canal de integración de distintas áreas, para lograr una coordinación entre departamentos como finanzas, producción, ventas, logística y comercio exterior junto con otros intermediarios que hacen parte de los procesos como agencias de transporte, agente de carga, agentes de aduana, navieras, etc., por lo que la eficaz intercambio de información y conexión resultan aspectos fundamentales para alinear los objetivos, evitar errores y garantizar decisiones estratégicas que respondan a las dinámicas cambiantes del mercado.

Por otro lado también se logró evidenciar que la creación de herramientas de apoyo como el diseño del modelo de seguimiento de Excel, se convierte en un aporte de gran valor para la

empresa, ya que este recurso no solo facilita la trazabilidad y la transparencia de los procesos, sino que también consolida una base de datos que hacen parte de los materiales de apoyo de la empresa para analizar tendencias, identificar fallas recurrentes y anticiparse a riesgos logísticos y financieros en operaciones futuras.

Referencias

- Alomia, C. L., & Londoño, J. A. (1998). Manual práctico de exportaciones para el sector plásticos en Colombia.
- Castañeda, L. E. (2022). *Estrategias económicas para la reducción del uso de plásticos de un solo uso en procesos logísticos en Colombia*.
- Castillo Cortez, L. A., Macías Ochoa, C. I., & Soriano, P. (2018). *Plan de importación de polietileno para la fabricación de productos plásticos en expansión SA* (Doctoral dissertation, ESPOL. FCSH).
- De Colombia, R. (1991). Ley 7 de 1991. Congreso de la República.
- De Colombia, R. (2018). Aplicabilidad de la ley 1901 de 2018: Sociedades de beneficio e interés colectivo. Congreso de la República.
- De Colombia, R. (2019). Decreto 1165 de 2019. Ministerio de Hacienda.
- De Colombia, R. (2020). Plan vallejo. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- De Colombia, R. (2022). Contemplaciones del estatuto tributario. DIAN.
- Díaz Chuquipiondo, H. (2016). Gestión de la cadena de suministro: almacenamiento, logística y abastecimiento.
- Dorta-González, P. (2014). *Transporte y logística internacional*.
- Orjuela Terán, K. P. (2022). La evolución regulatoria de plásticos de un solo uso en Colombia.
- OSORIO, D. C. M. (2020). *Estudio del manejo de residuos plásticos en Colombia* (Doctoral dissertation, Tecnológico de Antioquia).
- Silva, J. D. (2017). Gestión de la cadena de suministro: una revisión desde la logística y el medio ambiente. *Entre ciencia e ingeniería*, 11(22), 51-59.

Tolentino Fermin, M. P., & Quesquen Velasquez, A. N. Estrategias para la Optimización de Costos en el Proceso de Logística Internacional de Plasticorp SRL.

Younes, R. Y. S., & Carrero, G. P. (2009). Negocios internacionales de mercancía. Los derechos de aduana en la normativa colombiana. *Revista de derecho Privado*, (42), 3-36.