

INFORME PRÁCTICA PROFESIONAL INDUSTRIAS ERREGE S.A.S

**GESTIÓN Y DESARROLLO DE PROVEEDORES INTERNACIONALES
PARA OPTIMIZAR LAS CAPACIDADES DE MERCADO EN
INDUSTRIAS ERREGE S.A.S**

JUAN ANDRÉS JEREZ GARCÍA

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C

2022-2

**GESTIÓN Y DESARROLLO DE PROVEEDORES INTERNACIONALES PARA
OPTIMIZAR LAS CAPACIDADES DE MERCADO
EN INDUSTRIAS ERREGE S.A.S**

JUAN ANDRÉS JEREZ GARCÍA

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

OPCIÓN DE GRADO II DA8S

JORGE ELIECER GAITÁN MÉNDEZ

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C

2022-2

RESUMEN

El presente documento tiene como propósito exponer un plan de mejora dentro del área comercial y de compras de Industrias Errege S.A.S, enfocado desde el panorama de un practicante profesional para el cargo de asesor comercial y de comercio exterior. Por lo que se contextualiza en un primer momento los aspectos generales de la compañía para posteriormente aplicar el análisis de una matriz DOFA donde se permita evidenciar aquellos aspectos que se identificaron desde ese enfoque. Posteriormente, se presentarán los objetivos propuestos para el desarrollo de este plan de mejora. Los cuales responden a establecer un estudio de viabilidad de proveedores internacionales específicos, para así poder optimizar las necesidades de Industrias Errege S.A.S dentro del mercado local. Finalmente, se presentan los resultados de dicho estudio, seguido del análisis mes a mes de las actividades programadas y realizadas durante la práctica profesional.

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer en primera instancia a Dios por permitirme crecer integralmente y a formarme con un profesional. Al igual que agradecer a esta institución por incentivarme en todo momento a ser un estudiante y una persona ejemplar. A todos los maestros que fueron parte de mi formación, que hasta el día de hoy velan por el bienestar de cada uno de nosotros, a los profesores Fabio Bastidas, María Mercedes Bernal, Ernesto Arguello, Paola Bautista y Dayana Benavides, que hacen parte fundamental de mi carrera universitaria, al estar siempre en disposición de ayudar y enseñar tanto en sus asignaturas como fuera de ellas.

De igual manera, agradecer a todos los miembros de mi familia, que siempre me han demostrado su apoyo, mis padres que estuvieron presentes tanto ante mis logros como frente a cualquiera de los obstáculos que se pudieran presentar, a mis hermanas que tengo el anhelo que lleguen y apunten cada vez más lejos. Finalmente, darle las gracias a mis compañeros y mi equipo de trabajo, quienes son realmente aquellos con los que más conviví en mi día a día, con los cuales aprendimos a entender un poco más de la vida real y de todas sus peculiares enseñanzas, gracias por toda la confianza y todo el soporte que recibí en todas las situaciones que pudimos afrontar. Sé que la vida depara muchas cosas buenas para cada uno de los mencionados, espero que sepan mi aprecio y la intención que tengo de demostrarles que con dedicación, voluntad y disciplina somos capaces de afrontar siempre las adversidades, mirando siempre adelante, con las metas claras y un futuro que formar.

INTRODUCCIÓN

Industrias Errege S.A.S es una empresa en búsqueda de reconocimiento y desarrollo dentro del mercado internacional. En el que tanto los clientes como los proveedores se convierten en parte fundamental del proceso. Por tal motivo y ubicándose dentro del cargo de asesor comercial y de comercio exterior, se han podido identificar diferentes oportunidades y barreras para este objetivo. Razón por la cual este documento cobra importancia en función de establecer los pasos necesarios para lograr dicho resultado. Mediante un estudio de viabilidad se evaluarán las diferentes capacidades que tiene la compañía para sobrepasar las barreras y tomar provecho del estudio y así, permitirse alcanzar un desarrollo competitivo tanto en el marco nacional como internacional.

Dentro de este escenario, se hablará de la necesidad de conjunción entre los proveedores existentes y potenciales, evaluando de qué manera la compañía puede actuar para complementar esas relaciones internacionales. El plan de mejora busca optimizar la capacidad competitiva de Industrias Errege S.A.S resaltando los productos que emplean mano de obra o manufacturas por importación, generando estrategias de mercado y de contratación internacional, como lo es el estudio necesario para la creación de acuerdos de exclusividad en Colombia o para América Latina, esto debido a la capacidad competitiva que le puede generar a la empresa en términos de precio. Teniendo en cuenta que, se puede promover hasta el 60% de ahorro, trabajando con los proveedores internacionales en relación calidad/precio, con respecto a los proveedores del mercado local o aledaño; lo anterior entendido según las estadísticas de la compañía dentro del área comercial.

ÍNDICE

1. LA EMPRESA.....	7
1.1 Aspectos generales	7
1.1.1 Misión, Visión y Valores	7
1.1.2 Ubicación geográfica.....	9
1.1.3 Estructura organizativa.....	9
1.1.4 Unidad o departamento en el que se desarrolla la práctica	10
1.1.4.1 Análisis DOFA (MATRIZ).....	11
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales	13
2.2 Importancia, limitaciones y alcances de su trabajo de prácticas profesionales.....	14
2.3 Objetivo General	14
2.3.1 Objetivos Específicos.....	14
3. CONTENIDO DEL PLAN DE MEJORA.....	15
3.1 Propuesta de Mejora.....	15
3.2 Conclusiones	17
3.3 Referencias Bibliográficas	18
4. SEGUIMIENTO PRÁCTICA PROFESIONAL	19
4.1 Programación de actividades realizadas en la organización	19
4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes	19

1. LA EMPRESA

1.1 Aspectos generales

Fundada en 1988, Industrias Errege S.A.S es una empresa con más de 30 años de experiencia, cuya especialidad e insignia es diseñar, producir y comercializar todo tipo de gorras y kepis para uso militar, policial, institucional y privado; así como también fabricar y manufacturar diferentes prendas e indumentaria frente a esta misma industria y sector textil. (Industrias Errege S.A.S, 2022, p.3)

Esta empresa cuenta con una extensa trayectoria en el diseño, confección y desarrollo de productos que cumplen a cabalidad con normas técnicas y requisitos solicitados por cada uno de los clientes. El compromiso primordial de Industrias Errege es la entrega de productos de excelente calidad. Así como velar por la exactitud en cantidad y tiempo convenido dentro de todas las operaciones contenidas en la logística empresarial propuesta para cada actividad; razón por la cual, se ha ido labrando un nombre y un reconocimiento como un proveedor eficiente, confiable y dispuesto para todos los clientes estatales, privados y particulares.

1.1.1 Misión, Visión y Valores

Misión:

Industrias Errege es una empresa de confecciones dedicada a la fabricación y comercialización de los diferentes productos de manufactura textil y accesorios de calidad, relacionados con el sector de cada una de nuestras líneas de producción. Cuenta con un talentoso equipo de trabajo enfocado en las necesidades de cada cliente y actuando en pro de los valores institucionales.

Promoviendo constantemente la innovación y mejora de los procesos productivos a partir de la identidad empresarial, interés y profesionalismo de cada miembro que forma parte de esta comunidad. A su vez que prima el desarrollo integral organizacional y el bienestar de todas las partes interesadas. (Industrias Errege S.A.S, 2022, p.5)

Visión:

Para el año 2027 se pretende ser una empresa líder en el sector de confección Militar y Policial a nivel nacional, abriendo nuestra posibilidad de llevar nuestros estándares de eficiencia y productividad al posicionamiento en el mercado internacional, creando un nicho de mercado y siendo reconocidos como una empresa de alta calidad. Superando las expectativas de nuestros clientes y acrecentando las oportunidades de nuestra organización en el ámbito global y convirtiéndonos en un excelente espacio de crecimiento profesional y laboral para todos los miembros de Industrias Errege S.A.S. (Industrias Errege S.A.S, 2022, p.6)

Valores:

El equipo humano se destaca por su dedicación, experiencia y compromiso en la realización de cada una de las actividades, orientado siempre a la mejora continua de procesos, productos y servicios; bajo el profesionalismo y en pro de los valores institucionales (Industrias Errege S.A.S, 2022, p.7-8), los cuales son:

- **Calidad:** Proveemos productos y servicios con los más altos estándares de calidad y cumpliendo a cabalidad con cada uno de los requisitos solicitados por nuestros clientes.
- **Respeto:** Reconocemos los derechos, cualidades y aptitudes de nuestro equipo de trabajo, y nos relacionamos con todas las partes interesadas con un trato digno y equitativo.
- **Compromiso:** Dedicamos nuestras capacidades y esfuerzos para el logro de los objetivos organizacionales, demostrando responsabilidad, lealtad y empeño en todas nuestras acciones.
- **Integridad:** Actuamos desde la honestidad y transparencia para con nosotros mismos, reflejando disciplina, pulcritud y confianza frente a los deberes y obligaciones propios de cada cargo.
- **Eficiencia:** Logramos alcanzar los resultados optimizando los diferentes recursos, mejorando la competitividad y desarrollo de cada proceso, garantizando la calidad de nuestros productos y servicios.
- **Atención al cliente:** Nos dirigimos a nuestros clientes con asertividad y en búsqueda de su satisfacción. Permitiendo superar las expectativas y generando una actitud innovadora en pro de mejorar continuamente todas nuestras operaciones.

1.1.2 Ubicación geográfica

Planta de producción y Oficinas dentro del mismo recinto.

Calle 22Bis No. 43 B - 40 / 42 Barrio Quinta Paredes

Tabla 1: direcciones para "Industrias Errege SAS" Bogotá, Colombia (dic, 2022)

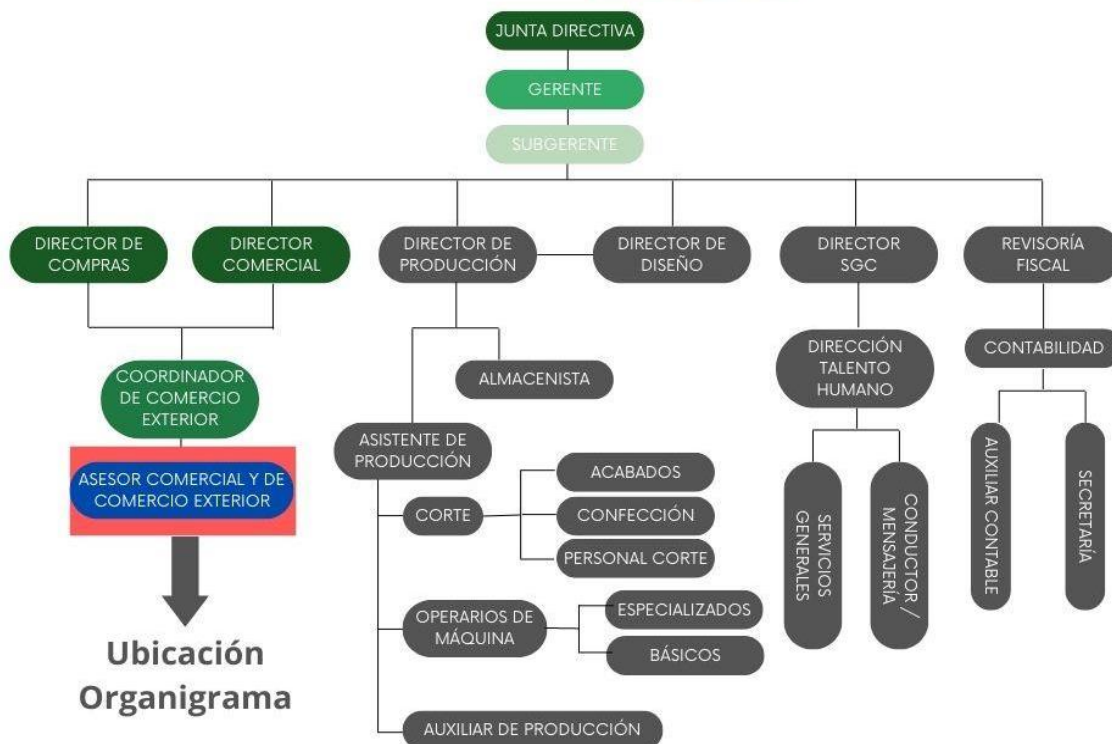


Fuente: Google Maps

1.1.3 Estructura organizativa

Tabla 2: basada en el Manual de calidad MCA01-1.

ORGANIGRAMA



Fuente: Elaboración propia

1.1.4 Unidad o departamento en el que se desarrolla la práctica

El cargo que desempeño dentro de la organización se encuentra derivado dentro del área de compras al igual que el área comercial, por lo que desde la coordinación de comercio exterior existen diferentes aspectos a los que el cargo se hace responsable.

1. Desarrollar y conectar posibles proveedores internacionales.
 - 1.1 Aprovechar las conexiones existentes del departamento comercial para expandir el catálogo de proveedores y crear un nicho de mercado.
 - 1.2 Evaluar las oportunidades y análisis de precios a nivel internacional.
2. Realizar comunicación e interacción con proveedores internacionales existentes.
 - 2.1 Gestionar y/o auxiliar las diferentes importaciones y/o exportaciones. (LATAM, USA, Asia del Sur, Asia del Este.) (Incoterms)
 - 2.2 Orientar la gestión de la cadena de valor para una mayor optimización.
3. Contribuir con el desarrollo de e-Commerce y Social Media.
4. Representar (de ser necesario) y participar en diferentes eventos a nivel nacional e internacional. Ej. (Createx 2022).

1.1.4.1 Análisis DOFA (MATRIZ)

D E B I L I D A D E S	1. El proceso de E-Commerce presenta fallas en la capacidad productiva con relación al tráfico online, lo que representa que necesita una mejor atención de clientes al detal. 2. La dirección de los proyectos en los ámbitos de mercado internacional, carecen de un líder que promueva el estudio de viabilidad de proveedores y clientes potenciales. 3. La contratación y rotación de personal nuevo, provoca una curva de aprendizaje tardía entendida en un aumento del promedio (3 semanas) en un 50% para los procesos de maquinaria especializada. 4. Industrias Errege necesita fortalecer su sector de comercio exterior para así llegar a más clientes y obtener experiencia en la producción de manufacturas que cuenten con especificaciones técnicas y/o la Norma Técnica Militar de la que cada país se rija. 5. Las exportaciones son escasas debido a que la empresa se basa en la manufactura, confección y comercialización del desarrollo textil de la industria militar colombiana. 6. El área comercial tiene experiencia limitada en las exportaciones, actualmente los destinos de venta internacional se manejan mediante terceros y no propiamente mediante las capacidades de la empresa y sus requisitos.
O P O R T U N I D A D E S	1. La creación de marca como manera de aprovechar la evolución de las entidades estatales y el desarrollo de nuevos clientes potenciales dentro del mismo nicho, creando un instrumento para salir del encasillamiento de la contratación estatal. 2. Existen más de 6.000 empresas de confecciones y de indumentaria textil en Colombia, sin embargo, la cantidad de competidores se reduce gracias a que dichas empresas no trabajan en su mayoría mediante especificaciones técnicas y/o Norma Técnica Militar. 3. La creación de nuevos vínculos entre las organizaciones estatales y privadas, gracias a la habilitación y participación de licitaciones, subastas o Acuerdos Marco de Precios vigentes, dándose a conocer a particulares y demás

	instituciones. 4. La comercialización de productos provenientes de proveedores internacionales, teniendo en cuenta que cada día estos se especializan en tener una mayor oferta y desarrollo en dotación militar. 5. La cámara de comercio brinda oportunidades de acceder a programas y ayudas a empresas que cumplan con ciertos requisitos. Los extensionistas asesoran y refuerzan diferentes aspectos que se consideren necesarios. 6. El mercado latinoamericano en su mayoría no cuenta con empresas de confección dedicadas y especializadas en la dotación de sus fuerzas públicas y militares, en parte también, porque el personal de sus fuerzas es reducido.
F O R T A L E Z A S	1. La experiencia e incorporación productiva de Industrias Errege en conjunto con su patronaje y diseño, le permite realizar tareas de alta complejidad con tiempos competitivos y eficientes. (Elaboración de un Kepis en 42 minutos). 2. Industrias Errege cuenta con acceso a maquinaria especializada, permitiendo la creación de valor agregado a la actual línea de producción para las fuerzas militares o instituciones privadas. 3. Industrias Errege es una empresa de confecciones que se encuentra en la capacidad de trabajar bajo especificaciones técnicas y/o Norma Técnica Militar según el cliente lo requiera. 4. Industrias Errege cuenta con experiencia en la participación en procesos de contratación para las entidades estatales y fuerzas militares, determinando su fuerte presencia en ese nicho de mercado. 5. Industrias Errege ha conseguido firmar contratos con un 85% de efectividad en los ítems especializados en comparación con las demás empresas que fabrican (Gorras/Kepis) para las fuerzas militares. 6. La automatización de los procesos permite que se mantenga la calidad de los productos y se aumente la competitividad de precios. La planta productiva es más eficiente, por ejemplo, en la línea de producción de bordados.

A M E N A Z A S	1. La devaluación del peso colombiano frente al dólar, en el último trimestre del año 2022, el dólar oscila entre los \$4.500 COP y \$5.000 COP. Por lo que se ven afectados los procesos de importación de manufacturas y materias primas. 2. Industrias Errege cuenta con diferentes proveedores internacionales. Por tal motivo, la relación cambiaria e inflación global afecta directamente la obtención de materias primas y su nacionalización. 3. Las barreras de entrada arancelarias y no arancelarias implican ciertas desventajas frente a ciertos países con los que actualmente la empresa tiene una relación. (Pakistán cuenta con aranceles específicos sujetos a la cantidad de un bien que se puede importar) 4. La no existencia de TLC suscritos que faciliten las relaciones para con el Medio Oriente y algunos países asiáticos en términos textiles. 5. La incertidumbre frente a los nuevos impuestos y/o aranceles que se proponen desde el nuevo gobierno frente a los productos de manufactura textil de importación.
--------------------------------------	---

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

Dentro del proceso de prácticas profesionales se determinaron diferentes debilidades y amenazas desde el área comercial y de compras de Industrias Errege S.A.S, por tal motivo, correspondiendo con uno de los propósitos de la compañía: “Optimizar su producción y mejorar sus niveles de competitividad en el mercado de aquellos productos con manufacturas de importación”. (Gerente General). Se entiende este planteamiento desde la necesidad de desarrollar un estudio de viabilidad y una complementación frente a los proveedores internacionales existentes y potenciales, para así brindarle las herramientas fundamentales a la compañía en la toma de decisiones del área de comercio exterior.

Las barreras de entrada, la devaluación del peso colombiano en conjunto con la inexistencia de estudios de mercado y viabilidad, son aspectos que refuerzan la necesidad de este plan de mejora. Por lo anteriormente expuesto, se pretende utilizar las diferentes conexiones existentes para así llegar a optimizar los procesos de gestión de importaciones y sus

implicaciones en la comparación de proveedores, la evaluación bajo el sistema de gestión internacional *V.U.C.A* y las diferentes condiciones internacionales, como lo son los instrumentos de política comercial que, ahora bien, pueden ser vistos como oportunidades de interacción internacional o ser visto como amenazas en términos de barreras al comercio, esto teniendo en cuenta cada contexto internacional.

2.2 Importancia, limitaciones y alcances de su trabajo de prácticas profesionales

El estudio correspondiente proveería a la compañía una base sólida para la toma de decisiones dentro del área comercial, específicamente dentro del área de comercio exterior, más sin embargo, esa toma de decisiones afectaría positiva y directamente con diferentes eslabones de la cadena logística, de manera que la buena implementación de este plan de mejora, permitiría a Industrias Errege S.A.S generar nuevas oportunidades en términos de contratación internacional, de competitividad en precios y posteriormente de una mayor capacidad productiva. Por otro lado, existen limitaciones en términos de disponibilidad y facilidad de acceso de la información, en conjunto, con una falta de experiencia dentro de los profesionales encargados desde el cargo de comercio exterior, pertenecientes a la misma compañía, teniendo en cuenta que todos los procesos internacionales son manejados mediante terceros.

2.3 Objetivo General

Establecer un estudio de viabilidad de proveedores internacionales específicos, en términos de precio, optimización de tiempo y calidad para mejorar la competitividad dentro del mercado de Industrias Errege S.A.S.

2.3.1 Objetivos Específicos

1. Identificar las condiciones e instrumentos de política comercial para cada proveedor y su contexto determinado.
2. Evaluar y comparar las relaciones actuales entre los proveedores internacionales existentes.
3. Analizar el sistema de gestión *V.U.C.A* para proponer soluciones y acciones que permitan optimizar las relaciones y resultados de Industrias Errege S.A.S para con sus proveedores internacionales.

3. CONTENIDO DEL PLAN DE MEJORA

3.1 Propuesta de Mejora

Industrias Errege S.A.S enfrenta diferentes contextos, gracias al rango de sus proveedores internacionales y conforme a la intención de definir las regiones que más se adecúan a las necesidades en términos de importación; existen instrumentos de política comercial como los son los aranceles. Pakistán es uno de los países en donde se concentran los proveedores de la empresa, actualmente este país cuenta con un arancel preferencial, de acuerdo con la cantidad de un bien que se puede importar para ciertos implementos de manufactura textil artesanal, necesarios para ciertos rangos dentro de cada fuerza militar, actualmente más del 35% de los rangos superiores cuentan con ese aproximado en manufacturas por importación.

Lo que quiere decir que cualquier cambio dentro del régimen arancelario provocaría un aumento directo en el valor y en la competitividad de cada producto manufacturado por Industrias Errege que tenga un porcentaje de contenido por importación. Teniendo en cuenta lo anterior, es de suma importancia resaltar que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2022) estableció en un decreto que

La aplicación de un arancel del 40% a la importación de productos clasificados por los capítulos 61 y 62 del arancel de aduanas. El Gobierno Nacional expidió el Decreto 2598 se publicó en el Diario Oficial No. 52257 del 23 de diciembre del 2022. Lo anterior, en cumplimiento de las propuestas realizadas durante la campaña presidencial para proteger la industria nacional. La nueva norma modificó el arancel a la importación de confecciones de países con los que Colombia no tenga un tratado de libre comercio. Teniendo en cuenta esto, la medida entró a aplicar el 8 de enero de 2023. (Analdex)

Gracias a la evaluación de los proveedores existentes se puede determinar las carencias y/u oportunidades que se manifiesten según cada proveedor, en este caso, se tomó en cuenta dos proveedores específicos los cuales representan el mayor porcentaje de importaciones realizadas por la empresa en el año 2022. Se pudo evidenciar que la principal razón por la que dichas empresas de manufactura extranjeras marcaron relevancia dentro de la confección de ciertos productos en Industrias Errege, es gracias a su capacidad competitiva en términos de precio y calidad conforme a una compañía colombiana de la misma índole.

Ahora bien, Industrias Errege y el equipo comercial evidenciaron la necesidad de utilizar las diferentes herramientas de la contratación internacional con el propósito de beneficiar aún

más la posición en el mercado y conforme a esa línea específica de productos. Para ejemplificar, los materiales bordados a mano o con alto nivel de complejidad estructural, representan gran parte de estas importaciones por lo que fue pertinente para el área de comercio exterior desarrollar un contrato de exclusividad para américa latina con dichos proveedores internacionales, permitiendo que Industrias Errege tenga mucho más control de ese sector y una mayor capacidad de acción dentro del mercado local.

En base a lo anterior, y de acuerdo con el análisis de gestión internacional (V.U.C.A, por sus siglas en inglés, Volatilidad, Incertidumbre, Complejidad y Ambigüedad) se identificaron diferentes retos, obstáculos y/o procesos que Industrias Errege necesitó enfrentar para llegar a un acuerdo internacional, así como las oportunidades resultadas de definir las dimensiones del sistema de gestión, las cuales se dividen en la configuración, la coordinación y el modo de operación extranjera. Así entonces, el análisis V.U.C.A se fundamenta en base a identificar el ambiente que se pretenda estudiar. En el caso de este plan de mejora, se evalúa la viabilidad específica para cada proveedor internacional. Entender el ambiente y los riesgos presentes entre estos cuatro aspectos le permitirá a cualquier organización tomar decisiones y reaccionar frente al mejor escenario, según lo interpreta Sinha (2020) en su artículo *Managing in a VUCA world: Possibilities and pitfalls*.

VUCA analysis encapsulates the challenges and risks inherent in volatile, uncertain, complex, and ambiguous world. Owing to the volatility of the environment, the challenges that confront us include outdated information, slower response rates and a tendency to avoid risks. On account of the uncertainty prevailing in the environment, we might have access to incomplete information, and we might feel a strong impulse to relapse into old ways of working. Complexity may lead to analysis paralysis and companies may resort to short-term solutions. And, finally, the ambiguity embedded in a VUCA world may result in our failure to understand the significance of events and in our inability to take appropriate actions. (p.18 – 19).

Este estudio se facilitó gracias a la comunicación directa con el área comercial de dichas empresas, las compañías con las que Industrias Errege pudo relacionarse se encuentran ubicadas en Pakistán y Taiwán; gracias a esta comunicación se establecieron y ordenaron visitas empresariales a tomar lugar para marzo del año 2023, de la cual se espera obtener un visto positivo en la intención de crear una subsidiaria o filial comercial en la que se permita una

inmersión para un nuevo mercado, entendiendo esas ciudades desde su rango y desarrollo portuario o de exportación. De igual manera, una vez desarrollada dicha relación, se estaría proponiendo el desarrollo de una asociación de compañías de orden vertical, entendida desde los roles de la gestión internacional que le brindaría a Industrias Errege una oportunidad para expandir con creces su capacidad en el marco internacional.

3.2 Conclusiones

Gracias al contexto anterior, se puede establecer que la información suministrada por el análisis y la constante comunicación con los proveedores permitió desarrollar diferentes acuerdos, entre esos la exclusividad para Colombia y Latinoamérica, en plazo inicial de 5 años, además de eso generar acuerdos comerciales que contrarrestaran los obstáculos o barreras de entrada previamente mencionados. Se propuso un plan conjunto con el propósito de establecer año a año, la provisión interna de Industrias Errege, mediante precios competitivos y sujetos a pruebas de calidad. Al igual manera que se pretende para el año 2023, reforzar la distribución y comercialización de estos productos, generando clientes de manera simultánea y buscando fomentar y satisfacer los intereses de las partes, para cada proceso o venta en el país.

En un contexto más específico, y con respecto a los acuerdos firmados en conjunto con los proveedores en noviembre de 2022, se estableció un listado de precios de acuerdo con las necesidades de la empresa y para con cada una de las partes, específicamente para aquellos productos de mayor flujo e intercambio, así entonces, los nuevos precios estarán sujetos a una revisión año a año, al igual que incrementos correspondientes a la inflación o cambios en las materias primas. Sin embargo, cabe resaltar que, en ciertos productos como lo es el Alamar Masculino (Visera) para Oficiales Generales o Insignia de las fuerzas militares, su adquisición representa un 58.62% de ahorro con respecto a proveedores locales o de mercados aledaños. Lo que le brinda a Industrias Errege la capacidad de actuar frente a los Acuerdos Marco de Precio, Licitaciones o Subastas de las que hace parte o pretenda participar. Tener un precio competitivo y además contar con la capacidad de comercializar este mismo producto al valor del mercado, representa una relación de suma positiva para con las utilidades de la empresa y de los proveedores.

El establecimiento dentro del mercado local depende en gran parte a la presencia en los diferentes acuerdos de contratación estatal de los que se haga partícipe, sin embargo, existen

diferentes instituciones privadas de las cuales Industrias Errege pretende desarrollar un plan financiero para la provisión de los diferentes productos de confección, especialmente ser participe por su experiencia e insignia en la elaboración de gorras y kepis de la mejor calidad existente en el mercado. Empresas como lo son las aerolíneas Avianca o LATAM. El desarrollo de esta línea productiva va de la mano con los resultados obtenidos mediante este plan de mejora, ya que los procesos de importación de los productos bordados a mano mantienen relación con la ejemplificación anterior sobre los productos para las fuerzas militares.

Por lo anteriormente dicho, y gracias al análisis de sistema de gestión internacional, se pudo desarrollar de una manera óptima dos estudios de viabilidad para los proveedores mencionados anteriormente, así pues, Industrias Errege se encuentra finalmente aprovechando dicho desarrollo, en términos de competitividad en el mercado local, creando oportunidades para su apertura internacional y reflejando la importancia de establecer las diferentes relaciones con economías y contextos extranjeros, esperando que las acciones y propuestas se conviertan en posibles asociaciones de la mano con la inmersión de Industrias Errege en el marco internacional. De igual manera, resaltando el efecto que tiene dentro de la confección y la productividad de la empresa a la hora de optimizar los recursos y generar la competitividad que Industrias Errege quiere seguir alcanzando.

3.3 Referencias Bibliográficas

Asociación Nacional de Comercio Exterior, (2022). Nuevos Aranceles en la Importación de Confecciones. Director de asuntos legales Analdex. Blog de comercio exterior.

Industrias Errege S.A.S. (2022). Manual de calidad *MCA01-1*. Sistemas de gestión de calidad, gerencia estratégica y filosofía empresarial.

Sinha, D., & Sinha, S. (2020). Managing in a VUCA world: Possibilities and pitfalls. *Journal of Technology Management for Growing Economies*.

4. SEGUIMIENTO PRÁCTICA PROFESIONAL

4.1 Programación de actividades realizadas en la organización

La programación de actividades que Industrias Errege propuso para el puesto, dentro del área de comercio exterior, así como todas las actividades extracurriculares que se desarrollaron durante la práctica profesional se enlistan y se enuncian en la tabla siguiente.

1. Desarrollar y conectar posibles proveedores internacionales.
 - 1.1 Aprovechar las conexiones existentes del departamento comercial para expandir el catálogo de proveedores y crear un nicho de mercado.
 - 1.2 Evaluar las oportunidades y análisis de precios a nivel internacional.
2. Realizar comunicación e interacción con proveedores internacionales existentes.
 - 2.1 Gestionar y/o auxiliar las diferentes importaciones y/o exportaciones. (LATAM, USA, Asia del Sur, Asia del Este.) (Incoterms)
 - 2.2 Orientar la gestión de la cadena de valor para una mayor optimización.
3. Contribuir con el desarrollo de e-Commerce y Social Media.
4. Representar (de ser necesario) y participar en diferentes eventos a nivel nacional e internacional. Ej. (Createx 2022).

4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes

Periodo	Actividades Realizadas	Logros y/o Limitaciones
Julio	• Proceso de admisión y entrenamiento frente al cargo.	A mitades de Julio pude ingresar a la empresa y empezar a conocer uno por uno los eslabones de la cadena logística, centrándome en la parte comercial. Además de recibir diferentes capacitaciones en el uso de la plataforma de contratación estatal Secop II y un curso de ofimáticas de programas como el Power BI.

Agosto	• Generar conexiones con los proveedores internacionales. • Asistencia a Createx 2022. • Estructuración Secop II.	En primera instancia, conocer quiénes eran los proveedores actuales y así mismo, realizar la presentación formal como contacto de Industrias Errege. Las limitaciones que se presentaron fueron debido a las actualizaciones en la plataforma. La representación de la empresa en el evento de Createx le permitió a la empresa cotizar maquinaria y de igual manera darse a conocer frente a una oportunidad de trabajo en la planta de producción.
Septiembre	• Informe de relación en la proyección de ventas internacionales. • Informe de relación de compras internacionales. • Estructuración Secop II. • Comienzo del análisis VUCA con los proveedores.	Se pudieron evidenciar diferentes incongruencias con los informes, así mismo, se corrigieron y se informaron al área de contabilidad. Con respecto al inicio del análisis VUCA se determinó que con respecto a la duración de la práctica se dificultaba generalizar a todos los proveedores. Por lo que se empezaron a analizar junto con el director comercial de la empresa, aquellos proveedores idóneos para empezar el análisis.
Octubre	• Gestionar procesos de importación y su respectivo término de comercio internacional. • Estructuración Secop II.	Durante este periodo, en conjunto con la asesora logística y de aduanas, se establecieron todas las importaciones propuestas para la final del año. Las limitaciones fueron gracias al desconocimiento de algunos trámites.

		Finalmente se pudieron realizar de la mejor manera y corregir los errores ocurridos debido al desconocimiento.
Noviembre	• Evaluación de precios y proveedores a nivel internacional. • Estructuración Secop.	En este periodo se presentaron los informes por parte del sector comercial y se hicieron las respectivas evaluaciones con cada proveedor internacional, así como mantener comunicación directa con cada uno de ellos.
Diciembre	• Contribución en el proceso de e-commerce y social media. • Análisis e informes del área de comercio exterior, semestralmente.	En este periodo, tuve una capacitación en la plataforma de ventas de la empresa y se presentaron los informes del área de manera efectiva y sin limitaciones.
Enero	• Finalización del análisis internacional y presentación del plan de mejora a la junta directiva. • Participación en Colombiatex, Inexmoda en Medellín.	Se presentó el plan de mejora y se hicieron las retroalimentaciones correspondientes, se trazaron los pasos a seguir. Finalmente, fui invitado a representar a la empresa en Colombiatex en la ciudad de Medellín, esta es considerada como una de las ferias textiles más grandes de Colombia de las cuales Industrias Errege era expositor y comprador.