



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS DIVISIÓN DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRESENTA

Mariana Lopez Palacios

DOCENTE

MIGUEL ANTONIO ALBA SUAREZ

Bogotá, D.C
24 de octubre de 2022

Agradecimientos

A mi familia y amigos por ser mi apoyo y mi compañía en mis proyectos personales y profesionales, en especial a mis padres por darme la oportunidad de poder cumplir con una meta más en mi vida, también agradezco a los profesores de la universidad Santo Tomás por formar parte de mi proceso académico y a la empresa 100% RECUPERADOS por brindarme la oportunidad de realizar mis prácticas profesionales las cuales me ayudaron a confirmar que mi pasión se reduce a mi carrera de Negocios Internacionales.

Resumen

El siguiente trabajo se basa en la experiencia recaudada con respecto a las prácticas profesionales desarrolladas en la empresa 100% RECUPERADOS S.A.S. en el cual, propongo un plan de mejora, con el fin de llevar a cabo su implementación y poder ser altamente beneficioso para la empresa, y así generar un impacto positivo en el área administrativa para diversificar y ampliar los procesos empresariales generando un crecimiento de su mercado y maximizar sus procesos por medio de una expansión a nivel internacional generando también así, un impacto en el medioambiente por medio de la compañía ya que es promotora de procesos de reutilización de materias primas altamente demandadas en el mercado.

Por medio de este trabajo pongo en evidencia los retos que tiene el mercado, debido a la situación política del país, los retos geopolíticos a nivel mundial y las nuevas normativas generadas en el área ambiental. También se evidenciará el cómo estas circunstancias afectan la economía y los negocios en esta área de negocio en específico.

Así mismo también brindaré un panorama de las oportunidades que hay en el área y cómo tener alcance para llegar a más clientes generando opciones que les permita dicho crecimiento empresarial, y a la vez obteniendo así un beneficio personal ya que lograre adquirir más experiencia en la práctica de mi carrera debido al aumento de exportaciones convirtiendo a la empresa 100% RECUPERADOS S.A.S. en una empresa altamente competitiva.

Tabla de contenido

1. Introducción

PARTE I

2. La empresa

2.1 Aspectos generales

2.2 Misión, visión y valores.

2.3 Ubicación geográfica

2.4 Estructura administrativa

2.5 Departamento donde se realizan las prácticas.

2.6 Análisis DOFA

PARTE II

3. Planteamiento del plan de mejora a las prácticas profesionales.

3.1 Planteamiento central del informe

3.2 Importancia

3.3 Limitaciones

3.4 Alcances

3.5 Objetivo general y específicos

PARTE III

4. Contenido plan de mejora

4.1 Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo a sus prácticas profesionales (realizar un resumen).

4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes (ciclo 1 al ciclo 4 debe presentar, fecha, actividades desarrolladas, logros y dificultades enfrentadas). 4.1.1.1. Ciclo 1

4.1.1.2 Ciclo 2

4.1.1.3. Ciclo 3

4.1.1.4. Ciclo 4.

5. Conclusiones

6. Bibliografía

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Estructura administrativa general

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 - Actividades plan de mejora

Tabla 2 - Ciclo de actividades

INTRODUCCIÓN

Mediante el plan de mejora se pretende poder brindar una propuesta a la organización que ayude a optimizar procesos internos y ayudar a buscar alternativas que permitan desarrollar el crecimiento de la empresa por medio de las exportaciones.

Para el desarrollo del plan de mejora se tuvo en cuenta las actividades desarrolladas durante la práctica, por medio de las cuales se fueron evidenciando debilidades de la compañía, las cuales con el enfoque correcto se pueden convertir en amplias oportunidades para el crecimiento y desarrollo de la empresa en el sector.

PARTE I

LA EMPRESA

Aspectos generales de la empresa:

La vida moderna y el desarrollo de los plásticos han crecido de manera exponencial en las últimas décadas, 100% recuperados nace como un emprendimiento social para la recuperación de materiales reciclables en un entorno social vulnerable para el año 2008 en el municipio de Funza (Cundinamarca) inicialmente como ONG “Organización sin ánimo de Lucro” que con el tiempo dejó de funcionar por diversos conflictos de intereses que impedían el desarrollo del objetivo social propuesto. Por esta razón se decidió dar vida a 100% Recuperable SAS y comenzar un camino empresarial más sólido, con inversión y expectativas diferentes. La empresa está legalmente constituida y tiene una amplia trayectoria que después se trasladó a la recuperación de materias primas plásticas de difícil recuperación “los plásticos de ingeniería” porque entendimos que junto al crecimiento de la demanda en los plásticos también creció la cantidad de desechos y así nace en nuestra organización. Con el principio que la responsabilidad no solo debe ser social sino también ambiental, hoy somos

capaces de brindar una solución integral para el manejo, disposición, recuperación y transformación de residuos plásticos de ingeniería.

Misión

Generar empresa productiva con sentido de responsabilidad ambiental y compromiso social capaz de brindar una solución integral en el manejo, transformación y comercialización de residuos plásticos de ingeniería.

Velar por el desarrollo de la investigación en la búsqueda de soluciones ambientales adecuadas para las empresas productoras que utilicen para sus procesos, plásticos de ingeniería o materiales plásticos de difícil recuperación y residuos plásticos no comerciales.

Visión

100% RECUPERADOS S.A.S. se consolidará en el tiempo como solución en la recuperación y comercialización de materias primas plásticas de ingeniería sobrepasando las fronteras del comercio nacional y llegando a la industria plástica mundial, consolidando en el mercado altos estándares de calidad.

La certificación de nuestros procesos debe ser el sello indiscutible de calidad y respaldo, que garanticen seguridad y confianza en la industria.

Valores:

- Honestidad el valor supremo sobre el que construimos la totalidad de nuestros actos no tiene límites ni condiciones, es la base y sobre este valor se construye nuestro todo nuestro ser más allá del tiempo

- ✓ Al cliente se le garantiza y respalda la calidad de nuestros procesos
 - ✓ A los colaboradores la justicia
 - ✓ Y a cada uno de nosotros un estado de conciencia para actuar individualmente sobre todos los aspectos de la vida
-
- La fe es el valor que nos sostiene, el que nos guarda para que la esperanza jamás se pierda, el valor que hace que el sol nunca deje de brillar. El que nos encamina a la resiliencia por si debiéramos construir con los pedazos. Es el valor por el que no estamos solos, el que nos quita el miedo y las limitaciones.
 - Humildad es la herramienta que usaremos a diario para proteger los demás valores, pues nos permite reconocer, corregir constructivamente y aceptar que todos somos necesarios e importantes, que nos podemos equivocar, pero no permanecer en el error, es el valor que nos coloca en la medida exacta.
 - Integridad es para nosotros la suma y el resultado de los demás valores que con el tiempo se hará visible y del cual cosecharemos grandes triunfos.
 - Perseverancia para alcanzar y lograr con estricta fortaleza el más alto de los triunfos y lograr una paz duradera para nuestro ser con la práctica de los demás valores

NUESTRO MAS GRANDE TESORO SERÁ QUE ESTOS VALORES QUE SE PLANTARON ALGUN DIA COMO TIMÓN DE NUESTRA EMPRESA SEAN EL TESORO Y EL VERDADERO LEGADO PARA CADA UNO DE NOSOTROS Y QUE SEAMOS CAPACES DE LLEVARLOS NO COMO UNA NORMA SINO COMO UN PRINCIPIO QUE SE HEREDA.

Ubicación geográfica

Ubicados con casa matriz Colombia en la ciudad de Madrid, Cundinamarca.

Parque central Bojacá,

calle 6 carrera 6, Bojacá, Cundinamarca

CL 15 1 150 ESTE, Madrid, Cundinamarca.

Estructura administrativa general:

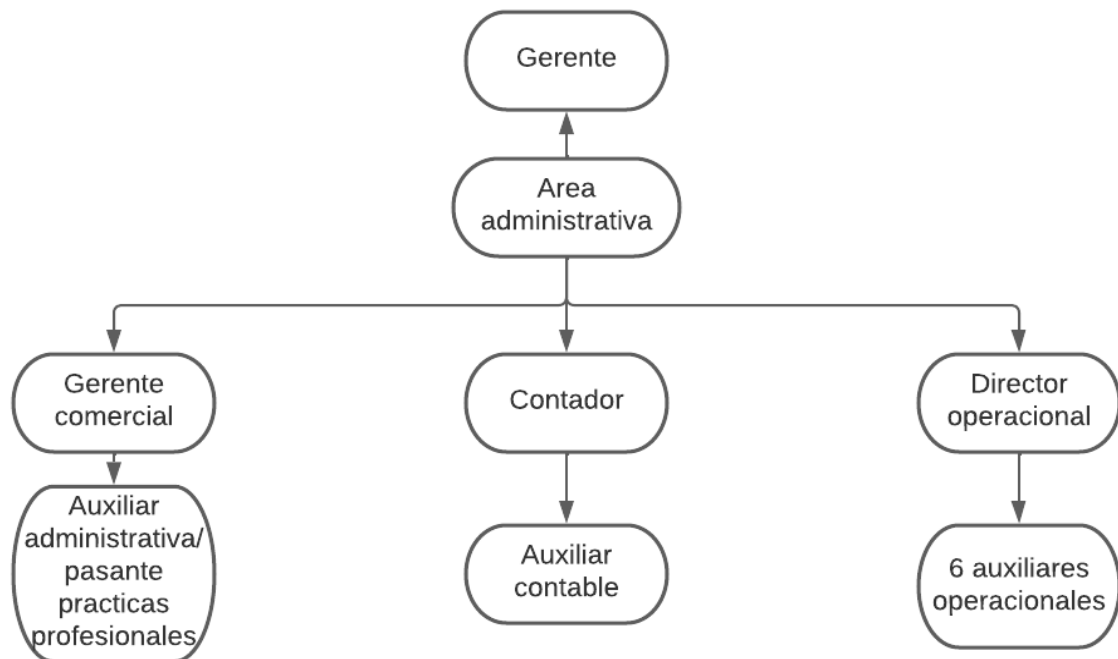


Figura 1, Estructura administrativa general.

Unidad o departamento en donde se realiza las prácticas:

- Departamento administrativo y operacional: auxiliar administrativa de gerente comercial.

Análisis DOFA

Debilidades:

- A lo largo del proceso administrativo desarrollado se puede evidenciar la dependencia de un solo cliente a nivel internacional.
- Con respecto a las exportaciones realizadas se puede concluir que la empresa maneja diferentes tipos de materiales plásticos pero el cliente de Hong Kong sólo consume dos referencias.
- No se cuenta con un protocolo ni un área especializada enfocada directamente al área del comercio exterior, generando así consecuencias y demoras en todos los procesos administrativos.
- Con respecto a la documentación manejada durante el periodo de las prácticas se evidencia que no cuentan con un registro histórico y documental de todas las exportaciones a pesar de que llevan en el mercado 10 años.
- Dentro del área administrativa no se encuentra una persona con el manejo óptimo del idioma (inglés) por lo que se genera la mayoría de los limitantes en el crecimiento del mercado internacional.
- El área administrativa se limita a la expansión de proveedores internacionales ya que gran parte de sus proveedores son nacionales.

Oportunidades:

- Gracias a la experiencia recaudada en las prácticas profesionales se puede evidenciar que el mercado estudiado durante este tiempo requiere una alta demanda ya que la necesidad ambiental es notoria y vital para todos los países y empresas del mundo, razón por la cual podría lograr fácilmente una expansión a nivel internacional.

- Los procesos administrativos fueron realizados con una mayor facilidad debido a la gran experiencia y trayectoria llevada a través de los años dando así una gran ventaja y confianza para los clientes ya que tiene la capacidad y facilidad de lidiar con el mercado de una manera amplia, teniendo así, la oportunidad de expandir su portafolio al exterior debido a sus buenas referencias.
- Tratándose de una empresa ambiental, el gobierno colombiano brinda ciertos beneficios y facilidades para ampliar el mercado a un nivel internacional facilitando así muchos procesos administrativos que se requiere para el manejo del mercado ambiental.
- Teniendo en cuenta que la empresa tiene la capacidad de exportar, pero así mismo tiene falencias internas que no permiten impulsar las exportaciones de una manera constante, podría tener en cuenta el aumento de personal en pasantías que aporten y promuevan sus conocimientos, así mismo generando un beneficio mutuo con respecto a la experiencia para los estudiantes y el área administrativa o comercial.

Fortalezas

- El departamento administrativo cuenta con una alta disposición de compromiso y responsabilidad en las tareas que se realizan.
- Con respecto a las negociaciones, debido a la larga trayectoria y experiencia con las exportaciones a China, puede ser de gran utilidad para generar confianza a los nuevos clientes con los cuales se pueden establecer relaciones comerciales en diferentes países.
- Todos los funcionarios del área administrativa cuentan con el conocimiento de los procesos manejados en el área.

Amenazas:

- Se presentan retrasos en las exportaciones debido a la falta de organización de los procesos administrativos internos.
- Los procesos de exportación dependen de la regulación legislativa del país.
- Las tendencias del mercado no han sido favorables para lograr las metas administrativas propuestas.

PARTE II**PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA****Planteamiento central del informe**

La limitación de clientes por parte de la empresa no permite darse la oportunidad de expansión, teniendo en cuenta que ya dio un paso importante a nivel internacional, este puede darse la oportunidad de crecer no solo en un sector específico sino por el contrario expandir su mercado a más países donde tienen las mismas necesidades que la empresa puede satisfacer.

Importancia

Al trabajar en una empresa que tiene como enfoque la recolección y distribución de materiales reciclables con usabilidad potencial en las diferentes industrias, evidenció el impacto que la misma puede generar en la industria debido al impacto directo que tiene en el medio ambiente, puesto que cumple con las demandas actuales del mercado, ya que contribuye a la solución del problema ambiental generado por los diferentes desechos plásticos.

Limitaciones

Las limitaciones que se evidencian al sumergirse en el negocio es la recolección del material dentro del país, puesto que las empresas que generan estos desechos reutilizables no tienen en su cadena de gestión un paso donde se haga una óptima salida de los materiales que ya no son reutilizables para ellos y además de esto nuestros proveedores potenciales no son muy numerosos sin embargo he analizado diferentes opciones que podrían funcionar para recolectar materiales en países vecinos que cuentan con la disponibilidad del material para poderlo así exportar a países sin dicha capacidad (específicamente Norteamérica, Europa y Asia)

Alcances

Con una buena gestión externa con los proveedores y gestión interna se puede lograr un mayor volumen de producción al optimizar las alianzas y la logística de recolección. El impacto ambiental sería altamente favorable si logramos esa expansión a nivel internacional.

Objetivo General

Realizar procedimientos de conexión con proveedores nacionales e internacionales para lograr incrementar la recolección de los materiales a tratar, para incrementar la productividad de la compañía fomentando el mercado nacional y las exportaciones.

Objetivos específicos.

- Realizar un estudio de mercado en los países vecinos donde se permita analizar los posibles proveedores a tener en cuenta para así no depender de los pocos proveedores

nacionales, obteniendo como beneficio la posibilidad de generar más exportaciones a nivel internacional o inclusive con el mismo proveedor que la empresa tiene en China.

- Realizar un plan de recolección y transporte que contribuya a la alianza con los proveedores facilitando la logística del proceso, en el mercado interno.
- Diseñar una herramienta en el departamento xxxx que facilite la búsqueda de nuevos materiales de ingeniería así como de proveedores que le permita a la organización mejorar sus procesos

PARTE III

CONTENIDO PLAN DE MEJORA

Tabla 1

Propuesta de Mejora: Actividades plan de mejora

Objetivos	Actividades
Realizar una búsqueda de proveedores alternos a los que se tienen, tanto a nivel nacional, como a nivel internacional.	Hacer un sondeo de potenciales proveedores en industria Realizar reuniones con los proveedores para promover una alianza estratégica y realizar las respectivas negociaciones Formalizar las alianzas con los proveedores
Realizar un plan de recolección y transporte que contribuya a la alianza con los proveedores facilitando la logística del proceso, en el mercado interno	Proponer un plan logístico para realizar la recolección del material en el lugar de los proveedores Planificación del transporte y transferencia del material, teniendo en cuenta requisitos que se puedan necesitar para el mismo. Revisar posibles mejoras en el tratamiento del material, antes de ser distribuido al cliente final de nuestra cadena de negocio.
Buscar nuevos materiales de ingeniería y nuevos proveedores.	Realizar una investigación de mercado de materiales potenciales, teniendo en cuenta el volumen de producción del material, la cantidad de proveedores disponibles en el mercado, y la salida/venta del material en potencia.

4.1 Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo con sus prácticas profesionales (realizar un resumen).

Tabla 2*Ciclo de actividades*

Ciclo	Fecha	Actividades	Logros	Dificultades
I	Junio-Julio	Estudio del producto	Se obtuvo un alto conocimiento del mercado y el producto estudiado.	Ninguna
II	Agosto-Septiembre	Soporte con documentación de exportaciones	Fortalecimiento en la clasificación arancelaria,	Tramites en el criterio de origen
		Comunicación directa con el cliente para iniciar procesos de exportación	Habilidades de comunicación en inglés, facilidad en las negociaciones.	
III	Octubre- Noviembre	Aforo documental	Gestión en el proceso de revisión de documentos	Revisión documental
		Solicitud de documentos según termino de negociación	Apropiación del conocimiento	Términos de negociación internacional o Incoterms
IV	Diciembre	Acompañamiento en el proceso de inspección / Aforo físico Comunicación con el cliente para temas posteriores a la exportación.	Conocer el proceso de primera mano. Ninguna	

CONCLUSIONES

Al realizar las prácticas profesionales, evidencie que los análisis de gestión pueden ser altamente productivos ya que nos ayudan a detectar las fallas que hay en los procesos y a sí mismo se pueden buscar alternativas para optimizar toda la operación.

La experiencia que obtuve a nivel de práctica profesional fue enriquecedora porque a pesar de no tener una alta cantidad de proveedores, apliquen de manera exitosa todos los

métodos aprendidos en clase para realizar dichas exportaciones y negociaciones que me motivaron a continuar con este proceso y tener una meta de expansión con la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Acoplasticos, 2017, *Directorio colombiano de residuos plásticos, Bogotá.*
- Decreto 312 de 2006 (Agosto 15) *Por el cual se adopta el Plan Maestro para el Manejo Integral de Residuos.* Alcaldía Mayor de Bogotá
- Decreto 456 de 2010. *Por el cual se complementa el Plan Maestro para el Manejo Integral de Residuos Sólidos (Decreto Distrital 312 de 2006),* mediante la adopción de las normas urbanísticas y arquitectónicas para la implantación y regularización de bodegas privadas de reciclaje de residuos sólidos no peligrosos, no afectas al servicio público de aseo, en el Distrito Capital. Alcaldía de Bogotá. Octubre 27 de 2010
- DNP. *Política Nacional para la Gestión Integral de Residuos Sólidos;* CONPES 3874 de 2016
- *Documento Técnico de Soporte del Plan de Gestión Integral de Residuos Sólidos Para Bogotá D.C. noviembre de 2016.* Hábitat 2016.