

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA  
UNITEC**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES**

**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL**

**KOSMO PARTNERS**

**SUSTENTADO POR:**

**KAROLD DANIELA NOLASCO PADILLA  
21841313**

**PRREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE  
NEGOCIOS**

**SAN PEDRO SULA, CORTÉS**

**HONDURAS, C.A.**

**SEPTIEMBRE, 2021**

## Índice de contenido

<b>ÍNDICE DE CONTENIDO .....</b>	<b>I</b>
<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>III</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>IV</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>V</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>VII</b>
<b>1. CAPÍTULO 1.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 OBJETIVOS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL.....</b>	<b>1</b>
1.1.1 Objetivo General .....	1
1.1.2 Objetivos Específicos .....	1
<b>1.2 Datos Generales de la Empresa.....</b>	<b>1</b>
1.2.1 Reseña histórica .....	1
1.2.2 Misión.....	2
1.2.3 Visión.....	2
1.2.4 Valores.....	2
1.2.5 Organigrama Kosmo Partnes.....	3
<b>2 CAPÍTULO II.....</b>	<b>4</b>
<b>2.1 Actividades realizadas en la empresa .....</b>	<b>4</b>
2.1.1 Creación de presentaciones de productos ya existentes para el mercado de Italia y España. ....	4
2.1.2 Ideas de desarrollo de nuevos productos. ....	6
2.1.3 Ayudar con el área de logística.....	8
2.1.4 Desempeque y revisión de los productos de ejemplo que llegan a la empresa + reporte .....	9
2.1.5 Realizar el proceso de los pedidos.....	10
2.1.6 Traducción de todas las presentaciones de los productos. ....	13
<b>3 CAPÍTULO III.....</b>	<b>14</b>
<b>3.1 Propuesta de mejora .....</b>	<b>14</b>
3.1.1 Propuesta 1: Crear una página web.....	14
3.1.2 Descripción de la propuesta.....	14
3.1.3 Impacto de la propuesta.....	15
<b>3.2 Propuesta 2: Uso de aplicación Trello.....</b>	<b>15</b>
3.2.1 Antecedentes.....	15
3.2.2 Descripción de la propuesta.....	15
3.2.2.1 Impacto de la propuesta.....	17
<b>4 CAPÍTULO IV .....</b>	<b>18</b>
<b>4.1 Conclusiones.....</b>	<b>18</b>
<b>4.2 Recomendaciones.....</b>	<b>19</b>
4.2.1 Recomendaciones para la empresa .....	19
4.2.2 Recomendaciones para la institución .....	19
4.2.3 Recomendaciones para los estudiantes.....	19
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>21</b>
<b>GLOSARIO DE TÉRMINOS.....</b>	<b>23</b>

## Índice de ilustraciones

Ilustración 1: Organigrama de Kosmo Partners .....	3
Ilustración 2: Presentación de producto 1 .....	5
Ilustración 3: Presentación de producto 2 .....	5
Ilustración 4: Idea de desarrollo de nuevo producto.....	8
Ilustración 5: Página Excel, precios y envíos.....	9
Ilustración 6: Reporte de productos revisados .....	10
Ilustración 7: Calendario de productos ordenados .....	11
Ilustración 8: Proceso de pedidos.....	13

## Índice de tablas

Tabla 1: Costo Página Web.....	15
Tabla 2: Costo Aplicación Trello .....	16

## **Dedicatoria**

Este título va dedicado primeramente a Dios, por haber provisto a mi familia y por haberme dado protección, fuerza, paciencia y sabiduría necesaria para poder culminar esta etapa tan importante.

A mis padres, por su inmenso sacrificio, trabajo, amor, sus buenos valores inculcados y el temor a Dios y la importancia de pedir su dirección antes de empezar un nuevo plan. Esta meta alcanzada refleja el esfuerzo y dedicación que han invertido en mí. Gracias por su confianza y apoyo incondicional. Gracias a Dios y a ustedes, llegamos a la meta.

A mis hermanos, por su apoyo moral y por inspirarme a dar lo mejor de mí. Mi Pa siempre me dijo que ellos son los que están en primera fila viendo todo lo que hago para luego ellos hacerlo, por lo tanto, tenía que ser un buen ejemplo. Siempre tuve claro lo importante que era para mí hacerlos sentir orgullosos y demostrarles que con la ayuda de Dios y mucho esfuerzo, todos los sueños se cumplen.

## **Agradecimiento**

No tengo palabras para expresar mi amor y gratitud a cada una de las personas que colocó un granito de arena para poder llegar a la meta, sin ellos esto no hubiera sido posible.

Carolina, mi familia y yo siempre estaremos agradecidos con usted por haberme abierto las puertas de su casa para poder realizar mis estudios. Gracias por haberme dado el espacio de hablar durante horas, desde temas profundos hasta cómo eran mis días en la universidad. Siempre recuerdo cada uno de sus consejos y palabras de motivación.

A mi mejor amiga Léa y su familia, por haberme abierto las puertas de su casa. Gracias por haberme hecho sentir tan especial con todo el amor y cariño que me dieron. Mejor amiga, gracias por haberme apoyado desde el inicio con en esta idea de realizar mi práctica profesional en la ciudad de mis sueños. Te amo.

A Frédéric Gautreau y Marc Stawski, por haberme dado la inmensa oportunidad de realizar mi práctica profesional en su empresa, Kosmo Partners. Gracias por todos los conocimientos que me brindaron y por la confianza al momento de compartirme sus consejos de vida y trabajo. Los admiro mucho no solo por su increíble manera de trabajar, sino también por sus valores.

Amigos, gracias por haber hecho de mis días en la universidad los más únicos e inolvidables. Desde estudiar por horas hasta llorar juntos por alguna clase, son cosas que nunca olvidaré. Gracias por todo el apoyo y las buenas risas que nunca faltaron.

## Resumen ejecutivo

Las estrategias de desarrollo de mercado son las acciones de marketing que se encargan de crear las condiciones necesarias para que una empresa pueda expandirse en un mercado nuevo, ya sea creando un producto diferente o adaptando el que ya tiene, para cumplir las necesidades del público. Planear una estrategia de desarrollo de mercado implica investigar, analizar a la competencia, tener presentes las tendencias y conocer las necesidades de los clientes. De esta manera se ofrece un producto en el mercado con mayor certeza y se consolida la posición como un competidor fuerte. (Lenis, 2021)

Kosmo Partners es una empresa la cual está especializada en el desarrollo de productos electrodomésticos y audiovisuales, siendo su modelo de negocio B2B. Por esa razón continuamente desarrollan investigación de mercado, para tomar decisiones acertadas, ya que incluye la recopilación de datos y descripción del público objetivo. En este caso, el estudio no solo es a la empresa, sino también un estudio general al consumidor final.

Todo el trabajo en la empresa es realizado en francés y en inglés, puesto que sus proveedores son asiáticos y sus clientes no solo son los franceses, sino también alemanes, italianos y españoles. En la última década la importancia del inglés en el mundo laboral se ha acentuado cada vez más. Difícilmente no serlo cuando es considerado el idioma universal y un requisito obligatorio para triunfar en el mundo de los negocios. Según la sociedad y portal de empleo temporal Ransdtad, más del 70% de los trabajadores tienen como requisito obligatorio el dominio, al menos básico, del inglés. (vdanny, 2019)

El puesto asignado en la empresa fue en el área de ventas, más sin embargo se desarrollaron muchas actividades que no formaban parte de esta área, pero que son fundamentales en el día a día de la empresa. Cumpliendo con las funciones de creación y traducción de presentación, ideas de desarrollo de nuevos productos, cálculo de precio final de los productos, precio de transporte, cantidad de contenedores, fechas de salida y llegada, realización del proceso de los pedidos, desempaque y revisión de los productos de ejemplo que llegan a la empresa para posteriormente realizar el reporte el cual incluya de forma detallada cómo funciona el producto, si hay ciertos detalles que se deberían de cambiar o agregarse; teniendo a mano el diseño del producto realizado por el diseñador gráfico para poder confirmar si el proveedor cumplió con todo lo que se pidió que tuviera el producto. Ulteriormente si la empresa decide quedarse el producto, se realiza una verdad inspección.

Las inspecciones de productos son un elemento clave de calidad que permite verificar la calidad del producto en el sitio en diferentes etapas del proceso de producción y de forma previa a su expedición. Inspeccionar un producto antes de que salga de las instalaciones del fabricante es una forma efectiva de prevenir problemas de calidad e interrupciones de la cadena de suministros en pasos posteriores. Los exhaustivos criterios de prueba de los procedimientos de inspección abarcan la función, el rendimiento, la apariencia general y las dimensiones de los productos. (QIMA, 2020)

Como áreas de oportunidad encontradas dentro de la organización se realiza la propuesta de crear una página web en la cual puedan exhibir todas sus marcas y productos que están a la oferta para los consumidores. La página web de la empresa puede ser un gran instrumento para dar visibilidad online a la marca e informar correctamente sobre los productos que cuenta, aumentando de una manera significativa sus ventas. (Mónica Ráez, 2018)

Por otra parte, también se realiza la propuesta de hacer uso de la herramienta Trello, puesto a que ayuda a la gestión de proyectos, de organización y tareas y también a planificarlas con una fácil visibilidad de cuales se necesitan realizar de inmediato. Con esta herramienta muy rápidamente se optimiza el flujo de trabajo.

## **Introducción**

En el presente informe se desarrolla el trabajo realizado durante el proceso de práctica profesional de la carrera de Licenciatura en Administración Industrial y de Negocios, realizada en la Empresa Kosmo Partners ubicada en la ciudad de París, la cual tiene una duración de un período académico que consta de diez semanas.

El cargo desempeñado en la empresa de Kosmo Partners fue en el área de ventas, en el cual se realizaron infinidad de actividades no solo de esa área, sino también de marketing y logística. Realizando presentaciones en las cuales se presentan cada uno de los productos de las empresas, brindando detalles específicos y precios, ideas de desarrollo de nuevos productos, realización del proceso de pedidos, desempaque y revisión de los ejemplos de productos que se recibieron en la empresa de parte de los proveedores de Hong Kong y un estudio de mercado de Italia y España puesto que para el otro año se exportaran productos totalmente nuevos.

Kosmo Partners con sede en París y Hong Kong es una empresa la cual se especializa en el desarrollo de productos electrodomésticos y audiovisuales siendo la mayoría muy innovadores y contando con más de una función. Su tipo de negocio es B2B, ya que sus consumidores son grandes empresas las cuales otorgan los productos realizados por Kosmo Partners a sus consumidores finales como un regalo por su compra grande o ya sea para fidelizarlos.

El informe de práctica profesional se compone de cuatro capítulos donde el primer capítulo se presenta los objetivos de la práctica profesional, los datos generales de la empresa, su visión, misión y valores. En el segundo capítulo se brinda la información de cada una de las actividades que se realizaron en el transcurso de las diez semanas, siendo puestas en el orden de más importante a menos importante. En el tercer capítulo se brindan las propuestas de mejora para la empresa con costo-beneficio. En el último capítulo se abarcan las conclusiones a cada uno de los objetivos planteados anteriormente y también las recomendaciones para la universidad, los alumnos y la empresa.

## 1. CAPÍTULO 1

### 1.1 OBJETIVOS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

#### 1.1.1 Objetivo General

- Realizar selección de productos para el nuevo mercado de Italia y España, junto con las ofertas.

#### 1.1.2 Objetivos Específicos

- Crear contenido que describa cada uno de los productos desarrollados por Kosmo Partners y así mismo promoverlos.
- Brindar ideas innovadoras para formar parte del desarrollo de nuevos productos de la empresa.
- Aprender a trabajar en equipo en un medio laboral.
- Aplicar los conocimientos, las habilidades y las destrezas aprendidas a lo largo de la carrera universitaria.

### 1.2 Datos Generales de la Empresa

#### 1.2.1 Reseña histórica

Kosmo Partners se creó en febrero de 2019. Esta creación es el resultado de la voluntad común de los 2 accionistas, Frédéric Gautreau y Marc Stawski, cada uno con más de 20 años de experiencia en este tipo de actividad, de trabajar de forma independiente con una estructura ligera particularmente adaptada a las exigencias y expectativas de sus clientes.

Por último, es el resultado de una larga relación y de una asociación impecable con los clientes, grandes actores del mercado, con los que los fundadores de Kosmo Partners colaboran desde hace varios años.

El modelo de negocio es sencillo: Kosmo Partners coordina los servicios (marketing, técnicos, logísticos), suministra productos en grandes cantidades, sin cargar con el peso del stock o incluso con los activos financieros.

El origen de los productos propuestos como regalos se estructura en dos ejes principales. El primero, el establecimiento de acuerdos comerciales con grandes marcas francesas y/o europeas, otorgando a Kosmo un papel de agente de representación. Kosmo Partners es remunerado aquí exclusivamente por su acción comercial, quedando la gestión logística a cargo de la marca distribuidora. La gran importancia es el segundo origen posible de los productos propuestos. La acción de Kosmo Partners es aquí más compleja: reúne el abastecimiento de los productos en Asia, el control de calidad, el proceso global de importación y la entrega.

Con una estructura de 4 personas en Francia, y una oficina de representación en Hong-Kong, Kosmo Partners ha alcanzado una facturación de 1,4 M€ en 2019, con una duplicación de esta cifra en 2020 acercándose a los 3 millones de euros.

### 1.2.2 Misión

Kosmo Partners está especializada en la gestión y organización de operaciones promocionales, en el sector exclusivo de la venta a distancia. Nos encargamos de la búsqueda de productos adaptados a las comunicaciones de marketing que realizamos para nuestros clientes. Estos productos se distribuyen exclusivamente como regalos enviados a los clientes finales, además de los artículos que han pedido por catálogo o por Internet.

### 1.2.3 Visión

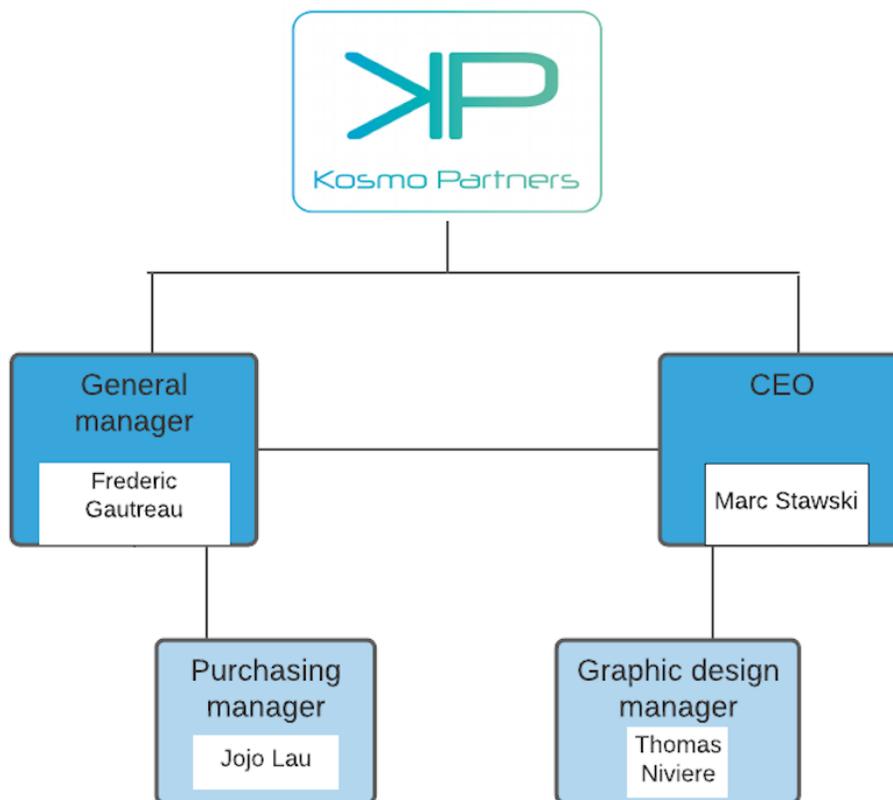
La estrategia consiste en reforzar su oferta de servicios mediante el desarrollo de propuestas de diseño de productos. Desarrollar su oferta de regalos trabajando con productores/mayoristas locales (productos alimentarios, vinos y champán). Construyendo gamas de productos específicos que limiten el gasto de energía en investigación y abastecimiento.

### 1.2.4 Valores

Es natural evocar aquí los valores tradicionales pero fundamentales que toda empresa debe respetar: honestidad, respeto, rigor, transparencia, reactividad. Pero no hay que olvidar la adaptabilidad, a las expectativas de los clientes, a los medios de comunicación, al respeto del medio ambiente, mediante la elección de productos, de materiales reciclables, mediante el uso de la red en lugar del papel, mediante la prohibición de los embalajes

de plástico, mediante la priorización de los circuitos cortos.

### 1.2.5 Organigrama Kosmo Partnes



Fuente: (CEO: Mark Stawski)

*Ilustración 1: Organigrama de Kosmo Partners*

## 2 CAPÍTULO II

### 2.1 Actividades realizadas en la empresa

#### 2.1.1 Creación de presentaciones de productos ya existentes para el mercado de Italia y España.

Esta actividad fue todo un reto, en la cual se colocó cada uno de los conocimientos adquiridos en las clases con relación a la mercadotecnia. Antes de asignar la actividad, mostraron la forma en la que la empresa presenta sus productos a las compañías a las que quieren vender. La forma en que la empresa presenta estos productos es por medio de presentaciones de PowerPoint, en la cual solamente se coloca una breve información del producto, las ventajas de dicho producto y la cantidad de piezas por encargar con su respectivo precio. Es importante mencionar que la empresa Kosmo Partners brinda tres ofertas de cada producto a las compañías en las cuales lo único que cambia es la cantidad de piezas que quieren encargar y el precio, que por cierto, entre más piezas encarguen, menor es el precio por producto. Técnica para que las compañías se decidan por encargar la mayor cantidad de piezas.

Se menciona que esta actividad fue todo un reto ya que, lo único que se brindó a mi persona para desarrollar dicha actividad fue el nombre del producto, diversas imágenes del producto, el número de referencia y los materiales que posee cada producto. Dado eso, prosiguió por cuenta propia buscar información de productos similares en internet para poder tener un mejor respaldo de las funciones de cada producto. Se realizó una presentación por cada producto siendo en inglés para el mercado de Italia y en español para el mercado de España. Las presentaciones tenían que ser elaboradas de una forma en la que las compañías quisieran comprarlos y que también tuvieran presente que este tipo de productos pondrá felices y satisfechos a sus clientes finales. Es por ello que cada una de las ventajas escritas tenían que ser llamativas y obviamente adaptarlas al enfoque del comprador final.

Las presentaciones comerciales son una forma de mostrar productos, servicios o una marca digital que ha comenzado a tener relevancia desde hace unos pocos años. Puede estar destinada a proveedores o clientes y realizarse mediante diversos soportes como Canva, Power Point, Prezi, entre otros. Lo más importantes es que sea capaz de generar interés en el lector y expresar claramente las ventajas competitivas de la marca. (AcademiaGrandi. S.f.).

## OFFICE AIR PURIFIER F001

Kosmo Partners



**CYCLONIA**

The CYCLONIA air purifier is designed to purify indoor air. Small but powerful, the air purifier purifies the air in spaces with a capacity of nearly 80m<sup>3</sup> per hour.

The F001 model is very quiet (less than 35 db) during the filtration process. The purifier can therefore be used in baby's rooms and bedrooms as well as in other areas where no disturbance or distraction is required.

The contaminated air is drawn into the unit, passes through the filtration system, consisting of 3 different filters and once cleaned, is returned to the room. The process is continuous until the air is 100% free of contaminants and pollutants.

The filter technology built into the unit also removes allergens and irritants.

The CYCLONIA purifier reduces odors and gives the air in the room a fresh feeling.

Quantity	Price in €
1 000 pcs	€ 18,54
3 000 pcs	€ 16,95
5 160 pcs	€ 15,80
Public price	€ 59,90
Rate price	1€ = 1.18\$

Ilustración 2: Presentación de producto 1

## LUZ NATURAL con cargador de inducción 10W H0062

Kosmo Partners



**LENSWOOD**



Con su emotivo diseño, inspirado en un hermoso, tranquilo y relajante paisaje, esta lámpara de mesa le acerca a la naturaleza.

Su diseño moderno y elegante permite que la lámpara con cargador inalámbrico se adapte a una amplia gama de estilos de hogar y decoración, prácticos y estéticos.

Un cargador inalámbrico de 10 W de potencia está integrado en la bandeja de esta lámpara.

3 niveles de brillo, se controlan mediante un botón sensible. Puede cambiar el nivel de brillo y encender y apagar fácilmente. La luz suave evita el cansancio de los ojos y puede utilizarse como luz nocturna junto a la cama para ofrecerle una iluminación ideal por la noche o en la oscuridad, perfecta para su dormitorio y la habitación de los niños.

Cantidad	Precio en €
1 000 pcs	€ 25,82
3 000 pcs	€ 21,91
4 090 pcs	€ 21,00
Precio público	€ 69,90
Precio de la tarifa	1€ = 1.18\$

Ilustración 3: Presentación de producto 2

### 2.1.2 Ideas de desarrollo de nuevos productos.

Antes de que esta actividad fuera asignada, se dio una explicación muy profunda de la forma en que la empresa Kosmo Partners trabaja al momento de desarrollar sus productos. Es de suma importancia mencionar que la empresa cuenta con sus propias marcas, las cuales son CuisiCook, Cyclonia, Lenswood, entre otras. La empresa se especializa en productos electrodomésticos y audiovisuales, ya que han confirmado que son los más rentables en el mercado de Francia y es por esa razón que están por experimentarlo en el mercado de Italia y España. Cada uno de los productos que ha desarrollado Kosmo Partners cuenta con un valor agregado de utilidad, con algo mejor y diferente a los demás productos. Para ellos es de mucha importancia que sus productos tengan algo diferente (ya sea el color, diseño o un producto totalmente innovador) para de esta manera ofrecer ese plus para superar a la competencia.

Para desarrollar esta actividad, se tuvo que trabajar con el diseñador gráfico. Él fue quien brindó los formatos y ejemplos de cómo se presenta la idea de un nuevo producto al gerente general y CEO de la empresa, ya que son ellos quienes deciden si el desarrollo del producto se llevará a cabo o no. Algunas de las instrucciones que fueron dadas antes de empezar a plantear las ideas, fueron que siempre se tenía que basar en el área de productos electrodomésticos y audiovisuales, que los productos no fueran de tamaño muy grande y también que si era posible, que cada producto tuviera más de una función, en otras palabras, dos en un solo producto. El diseñador gráfico mostró y enseñó como funciona una de las famosas páginas web de la cual mencionó que él toma inspiración y es mucho más fácil ordenar todas las ideas al momento de ver tantos productos diferentes. Es por ello que se hizo uso de esa herramienta al momento de trabajar en esta actividad. En un documento Word se colocó la idea del producto, con imágenes, materiales principales que se tendrían que utilizar, colores, formas, propósito del producto, y detallar el mercado meta.

El desarrollo de nuevos productos se refiere a productos originales, mejoras de productos, modificaciones de los productos, y marcas nuevas que la compañía desarrolla a través de sus propias actividades de investigación y desarrollo. La generación de ideas es la búsqueda sistemática de ideas para nuevos productos. Las fuentes pueden ser internas y externas. Las fuentes internas se componen de la investigación y desarrollo formales de la compañía, como programas empresariales. Las fuentes externas son las fuentes ajenas a la empresa, como los clientes, competidores, distribuidores, proveedores y empresas de diseño externas.

(Pearson Educación, 2012).

“Tener una idea de un producto no garantiza que sea exitoso, pero una mala idea de un producto es un fracaso seguro.” (QuestionPro. s.f.).

Sin duda alguna, fue todo un reto. Si bien es cierto, en varias asignaturas de la universidad se llevó a cabo la realización de un nuevo producto como proyecto de clase, por lo tanto, ya estaba familiarizada con el proceso y con los puntos más importantes que se tenían que tomar en cuenta para el desarrollo de un producto innovador.

#### SUNGLASSES + CALORIE COUNTER

The goal of this product is to have cycling sunglasses with view mirror plus a track of calories burned.

- Women/Men
- Like cycling
- Teenagers and adults



(Instead of jumps, kilometers)

**Benefits:**

- The mirror has flexible control of the angle up, down, left, and right.
- The mirror can be tilted in any direction for convenient viewing.
- A calorie counter, which can be easily put on and take off.

**Colors/shapes:**

- Green/black
- Pink/purple
- Orange

**Materials:**

- Impact resistance
- Scratch resistance
- Calorie counter device

*Ilustración 4: Idea de desarrollo de nuevo producto*

### 2.1.3 Ayudar con el área de logística.

Calcular el precio final de los productos, los precios del transporte, fecha de salida, fecha de llegada, entre otros. En esta actividad se brindaron cada uno de los pedidos realizados por las compañías para que en un documento de Excel se pudiera detallar la cantidad de cada uno de los productos pedidos y de esta forma enviarlo a Hong Kong y poder empezar el proceso de los productos. Esta actividad fue un gran reto, ya que la información de los productos y precios se encontraban en pdf y por ello se tuvo que empezar un documento Excel desde cero, con un diseño bonito y organizado. Es importante mencionar que antes de realizar el documento final, se tuvo que trabajar en otros documentos por aparte para poder sacar el precio de cada producto con el precio del transporte agregado. Esto se tiene que cambiar y mejorar.

La logística busca gestionar estratégicamente la adquisición de bienes, productos, y materias primas, con diferentes niveles de transformación, para que sean transformadas en productos finales a vender en el mercado. (Colocación, A. 2021).

Las actividades que se engloban dentro de la función logística empresarial son muchas, aunque, entre las más importantes destacan las siguientes:

**Servicio al cliente:** Tiene lugar en el departamento de ventas mediante la determinación de las necesidades de los consumidores en relación con el servicio logístico.

**Transporte:** Planificación y establecimiento de las rutas de transporte más adecuadas y eficaces, el modo y el medio por el cual se distribuirán los productos.

**Gestión de inventarios:** Gestión de almacenamiento tanto de las materias primas como de los

productos finales. Es importante llevar el control de entrada y de salida de productos del almacén para conocer en todo momento la cantidad de mercancías de las que se dispone.

Procesamiento de pedidos: Interacción entre la función de gestión de pedidos y la de inventarios mediante la transmisión de información para confeccionar los pedidos y satisfacer las solicitudes de los demandantes y consumidores.

Gestión de información: Análisis de la información extraída de los procedimientos de control de cada uno de los procesos para optimizar el rendimiento. (EAE, 2021)

Products selected FOR KALAMAZOO SPAIN													
Name/identification	Code EAN	Packing	Pieces / pallet layer	Layers / pallet	Pieces / pallet	1000	nbr PALLE	100.00 €	price/pallet	7/26/2021	Product price	trucking	Final cost
AFOMA Cocotte 24 cm (4.8 L) Fonte d'aluminium Induction E2157014	EAN ST : 3168430279544 EAN UC : 3168430279544	2	14	3	84	11.9	12	1,200 €			27.83 €	1.20 €	29.03 €
we have it													
SUCCESS Set 2 pièces : Plat à grain 24 x 36 cm, Plat à four 19 x 25 cm J1609002	EAN ST : 3168430330825 EAN UC : 3168430330825	4	20	3	240	4.2	5	500 €			11.89 €	0.50 €	12.39 €
we have it													
NGENIO ICE FORCE Set 4 couteaux à steak 11 cm K232S414	EAN ST : 3168430274501 EAN UC : 3168430274501	6	72	5	2160	0.5	1	100 €			16.48 €	0.10 €	16.58 €
we have it													
INGENIO EMOTION Batterie de cuisine 4 pièces Casserole 16/19/20 cm (1.92.13 L) + 1 poignée L9254S14	EAN ST : 3168430285392 EAN UC : 3168430285392	1	12	8	96	10.4	11	1,100 €			27.83 €	1.10 €	28.93 €
we have it													
INGENIO AUTHENTIC NOIR MOUTONNET Lot de 2 poêles 23/26 cm + 1 poignée amovible L6719112	EAN ST : 3168430286704 EAN UC : 3168430286704	4	32	3	384	2.6	3	300 €			31.73 €	0.30 €	32.03 €
we have it													
BLENDEO+ 450 W HACHOIR + BRUYEUR BLENDER LM2C3110	EAN ST : 3016667243558 EAN UC : 3016667243558	3	9	3	81	12.3	13	1,300 €			23.12 €	1.30 €	24.42 €
we have it													
MULTICUISEUR TRADITIONNEL NOIR MK705811	3.04539E+12	2	6	3	36	27.8	28	2,800 €			38.35 €	2.80 €	41.15 €
we have it													

Ilustración 5: Página Excel, precios y envíos

### 2.1.4 Desempaque y revisión de los productos de ejemplo que llegan a la empresa + reporte

En esta actividad se dio la tarea de revisar cada uno de los productos que llegan a la empresa. Al crear un nuevo producto, este es enviado a la oficina de Hong Kong, ya que allí se encuentran la mayoría de proveedores. El producto con cada uno de sus detalles es entregado a los proveedores para que ellos puedan realizarlo y después enviar un ejemplo a la oficina de Francia y finalmente decidan si el producto será seleccionado o no.

Al momento de que las cajas fueron entregadas en las puertas de la empresa, se desempacaron para poder revisar y probar cada uno de los productos y proseguir a hacer el reporte. Se necesita

confirmar si están trabajando bien, si se quiere cambiar o agregar algo y también decidir en qué parte del producto se colocará el nombre de la marca. Después de haber probado los productos se tuvo que colocar un sticker el cual contiene el logo de la empresa para poder escribir el número de referencia del producto. Estos productos de ejemplos que llegan a la empresa, también son utilizados para mostrarles a los clientes al momento de que quieran realizar un pedido. Es por esa razón que se coloca el número de referencia, para poder tener un mejor orden.

Al momento de realizar el reporte, se tuvo que colocar los puntos más importantes y también algunas observaciones, ya que los representantes de ventas se guiaran con ellos siendo de forma más sencilla poder exponer y vender los productos a sus clientes.

Product comments			
Reference #	Product Name	Comments	Pictures
BLJ 111	<u>LED Projector</u>	Easy to move because of small size.	
		Fast to connect.	
		Image size adjusts to your liking.	
		It has a control that is easy to use (the same functions/buttons that the control has, the projector has them too).	
		To have the best picture of the projector it needs to be dark.	
		Good sound. But it would be a good idea to get some speakers in addition to have a louder sound.	
		It has the option to change the language.	
H0062	<u>Fast Wireless Charging Tree Desk Lamp.</u>	Easy to adjust the brightness of the main light. Just have to tap the brightness adjusting switch.	
		Changes the color light (red, orange, yellow, green, blue, purple) just by tapping the color-changing switch.	
		When placing the phone in the wireless charging area, it starts to charge immediately.	
		The brightness of the color lights (red, orange, yellow, green, blue, purple) can't be changed. The main light is the only one that can change the brightness.	

*Ilustración 6: Reporte de productos revisados*

### 2.1.5 Realizar el proceso de los pedidos

Al momento de que los pedidos fueron confirmados a la empresa, por protocolo se deben de llenar nueve documentos, los cuales son: descripción, precio y horario, hoja de instrucciones, impresión en el producto, etiqueta de clasificación, embalaje en caja de regalo, caja de cartón para la exportación, lista de control de calidad y por último el PO (orden de compra). A continuación se dará una explicación de cada uno de los documentos.

1. Descripción: Se colocan cada una de las características del producto, la marca del producto, foto del producto y de la marca.
2. Precio y horario: Se coloca el precio por unidad, la cantidad de piezas encargadas y luego en el total la multiplicación del precio por la cantidad piezas pedidas. En el horario se coloca ETD: Estimated Time of Delivery, ETA: stands for Estimated Time of Arrival y el Puerto de salida y llegada. Un punto importante de mencionar es que en vez de colocar la fecha normal de salida y llegada, se coloca el número de semana. Siempre se guían con calendarios fáciles de entender que ya muestran el número de semana.

**SCHEDULE**

ETD week 50, ETA: week 02

FOB SHENZHEN

*Ilustración 7: Calendario de productos ordenados*

3. Hoja de instrucciones: En esta documento se detalla en que color será impresa la hoja de instrucciones y especificar en cuántos y cuáles idiomas tendrá que ser impresa.
4. Impresión en el producto: El trabajo de la impresión en el producto lo realiza el diseñador gráfico. Una vez terminado, se coloca en el servidor para poder tomarlo y colocar la foto del diseño en el folder de los pedidos.
5. Etiqueta de clasificación: Este documento también es hecho por el diseñador. Lo que este documento contiene es el número de serie y etiqueta de calificación. En el cual se detallan las medidas del documento, el color y el lugar donde será colocado. Es importante mencionar que en todas las etiquetas de clasificación de los productos se detalla el número de serie, según la cantidad. Por ejemplo: Progresivo a partir de 0001 hasta 4152 (siendo este el número para seguir la cantidad total pedida por pedido).
6. Embalaje en caja de regalo: En este documento se detalla el embalaje del interior, los materiales que obtendrá y en que irán envueltos. Por ejemplo, bolsas transparentes, papel foami, papel de burbujas para protegerlo, entre otros. También se coloca el Diecut el cual es creado por el diseñador.
7. Caja de cartón para la exportación: En este documento se coloca la simulación con la imagen de una caja y la información, la cual contiene las marcas de envío. Especificando

si irá cerrado con cinta, sin grapas ni correas y con las marcas de envío en los lados más grandes. Un ejemplo de lo que va por encima de la caja es: Importador: Kosmo Partners. Número de pedido: KP 2291. SEC 22.01.037. Unidades/Caja: 40. Peso neto: 17 kg Peso bruto. Medidas y N° de caja.

8. Lista de control de calidad: Cada vez que se saca un nuevo producto, por regla tiene que pasar por una empresa la cual se dedique a la revisión de productos. Ésta de una evaluación de respaldo a la empresa sobre el producto en el cual confirma o deniega las funciones y materiales del producto. Este documento se tiene que tener ya que si se presenta algún inconveniente en futuro, Kosmo Partners cuenta con el respaldo de la confirmación de que el producto estaba bajo buenas condiciones. Se explicó que en este proceso muchas veces hay problemas ya que la empresa que revisa los productos dice que no son aptos para venderlos. Esto por el temor de si algo sale mal en el futuro, la multa sería para la empresa que dijo que el producto si estaba bien. Es por esa razón que muchas veces se necesita cambiar algo en los productos para que sean aceptados.
9. PO: En este documento final se realizan ocho cuadros, los cuales contienen la información en forma resumida de cada uno de los ocho documentos que fueron mencionados anteriormente. Este documento nunca sobre pasa una página, ya que solo contiene los detalles más importantes.

También se realiza lo que es la front page, con un resumen de la información más importante y con una foto del producto. Este documento es realizado para imprimirlo y colocarlo al frente de un folder el cual contiene solamente el PO y el acuerdo entre las dos empresas. Todos esos documentos se encuentran en el servidor pero la empresa prefiere tenerlos en físico también.

A la hora de guardar los documentos se tiene que colocar el número del producto y el número de documento, siendo la descripción el primer documento y el PO el último. Esto se realiza para tener un mayor orden, mejor visualización y más sencillo al momento de buscar un documento.

 KP 2291- front page	9/1/2021 12:19 PM	Feuille de calcul Micr...	13
 KP2291-Add01 description	9/1/2021 10:27 AM	Document Microsoft ...	
 KP2291-Add02 Price and schedule	9/1/2021 11:43 AM	Document Microsoft ...	
 KP2291-Add03 ISheet	9/1/2021 11:44 AM	Document Microsoft ...	
 KP2291-Add04 Printing on product	9/1/2021 10:39 AM	Document Microsoft ...	
 KP2291-Add05 Rating Label	9/1/2021 10:42 AM	Document Microsoft ...	
 KP2291-Add06 GiftBox packing	9/1/2021 11:01 AM	Document Microsoft ...	
 KP2291-Add07 Export carton	9/1/2021 11:46 AM	Document Microsoft ...	
 KP2291-Add08-QC check list	9/1/2021 11:14 AM	Document Microsoft ...	
 KP2291-PO	9/1/2021 11:49 AM	Document Microsoft ...	
 quotation to Jo Jo from Judy ShinyDay-202108...	9/1/2021 9:37 AM	Feuille de calcul Micr...	
 SEC 22.01.037-OFFER-KOSMO PARTNERS-2021...	9/1/2021 10:11 AM	Feuille de calcul Micr...	

*Ilustración 8: Proceso de pedidos.*

### 2.1.6 Traducción de todas las presentaciones de los productos.

Esta fue la primera actividad asignada, la cual consistió en traducir cada una de las presentaciones de los productos a inglés y español, incluyendo los documentos de Excel, los cuales contienen información más detallada de cada producto. Para poder realizar esta actividad, se dio acceso al servidor de la empresa y se explicó cómo se utiliza y las ventajas que tiene, siendo una de ellas que no es necesario enviar archivos/documentos por correo electrónico, ya que teniendo este servidor cada quien coloca de forma ordenada su trabajo y de esa manera todos tienen acceso rápidamente. Al momento de realizar esta actividad, se hizo uso de la herramienta de DeepL, ya que las presentaciones de los productos actuales solo las tenían en francés. Se tuvo que comprobar si la traducción tenía sentido y no se encontraban errores. Primero se tradujeron las presentaciones en inglés ya que fueron las que se enviaron a la oficina de Hong Kong. Al momento que confirmaron que estaba correcto, se prosiguió con las presentaciones y documentos Excel en español. Evidentemente, esta parte de la actividad se realizó más rápido, ya que recientemente se habían realizado todos los mismos documentos en el idioma inglés. Se considera que esta actividad fue un buen comienzo, ya que fue como una introducción más profunda de los productos que Kosmo Partners se dedica a desarrollar. Desarrollando esta actividad se pudo familiarizar con la mayoría de productos que ofrecen, como los presentan, y las marcas y logos que poseen.

Actualmente se puede llegar a mercado internacionales de muchísimos tipos de servicios de una forma bastante eficaz. Para eso se necesita el trabajo de traducción. (Pulido, A. 2019).

## 3 CAPÍTULO III

### 3.1 Propuesta de mejora

#### 3.1.1 Propuesta 1: Crear una página web

Actualmente la empresa no cuenta con ningún tipo de página web y al crear una no solo ahorrarían tiempo sino que también otras empresas grandes podrían estar interesadas en sus productos. La empresa cuenta con muchos productos propios los cuales tienen sus propias marcas y al momento de presentarlos a sus clientes lo hacen por medio de presentaciones las cuales tienen el nombre del producto, número de referencia, imágenes y una pequeña descripción.

Antes de enviar las presentaciones, el cliente da una idea a Kosmo Partners de lo que les gustaría dar de regalo a sus clientes. Luego prosigue las opciones que muestra la empresa con las presentaciones de los productos. Eso significa que no todos sus productos son enviados a la empresa, ya que simplemente están mostrando algo similar a lo que el cliente les pidió.

#### 3.1.2 Descripción de la propuesta

Crear una página web la cual contenga todos los productos de la empresa con una pequeña descripción. Esta página web podría ser creada por el diseñador gráfico de la empresa, para ahorrar tiempo y dinero. Con la ayuda que brinda el internet no se necesita contratar un diseñador web, ya que hay muchas opciones fáciles para crearla de una manera rápida y eficiente.

Primeramente la página web puede contener la historia de la empresa, con su misión, visión y valores. De esta manera los clientes podrán conocerles mejor. Luego pueden colocar el nombre de todas sus marcas dando la opción que al momento de dar clic al nombre de la marca se despliegue una foto de cada uno de los productos de esa marca con una pequeña descripción del producto. En este caso no se puede colocar precio, ni ningún tipo de oferta.

El mismo diseño para las marcas de las empresas con las que actualmente trabajan y los productos con una breve descripción. Un punto importante es que al momento de crear la página web la empresa tiene que asegurarse en especificar correctamente cuáles son los productos creados por ellos y cuáles son los productos de otras empresas, para evitar confusiones.

También se podría agregar un espacio en el cual se explique el método en el que se trabaja al momento de hacer un orden. Y por último pero no menos importante, un espacio en el cual se

puede enviar un correo directamente a la empresa, para que el proceso pueda comenzar.

*Tabla 1: Costo Página Web*

Descripción	Costo
Diseño Web	€ 200
Mantenimiento	€ 600
<b>Total</b>	€ 800 Anuales

### 3.1.3 Impacto de la propuesta

Básicamente la página web funcionaría para presentar todos los productos a los clientes de una mejor forma. De esta manera es más probable que la empresa encargue más productos a Kosmo Partners. También mejoraría el posicionamiento de la empresa, puesto que con una página web es más probable que sean conocidos por más empresas, y sus productos sean compartidos más fácil y rápidamente. Sin duda alguna, al implementar esta propuesta se ahorraría el tiempo de estar enviando presentaciones para que el cliente vea el producto y después esperar su respuesta si hará el pedido o no. Siempre se haría el uso de las presentaciones para establecer los precios y cantidad de piezas.

## 3.2 Propuesta 2: Uso de aplicación Trello

### 3.2.1 Antecedentes

Actualmente en la empresa cuando alguien necesita o pide algo a un compañero de trabajo, se da una sticky note para no olvidarlo, ya que son tantos los productos que muy fácil se olvida o se comete una confusión. En realidad, las sticky notes para recordatorios se usan a diario, y no solo una, sino muchas.

También sucede que el diseñador gráfico varias veces hace los trabajos que no se necesitan para el momento y los que si se necesitan, quedan hasta el final.

### 3.2.2 Descripción de la propuesta

Por esas razones se propone que la empresa haga uso de la aplicación Trello. Trello es una aplicación basada en el método Kanban y sirve para gestionar tareas permitiendo organizar el trabajo en grupo de forma colaborativa mediante tableros virtuales compuestos de listas de tareas

de formas de columna. Es perfecta para la gestión de proyectos ya que se pueden representar distintos estados y compartirlas con diferentes personas que formen el proyecto. Con ella se intenta mejorar las rutinas de trabajo de un equipo generando prioridades, tiempos, avisos y otras opciones perfectas para organizar un proyecto en el que colaboran varias personas. En esta aplicación se utilizan tres columnas según el estado del trabajo: Por hacer, Haciéndose y Hecho.

La aplicación cuenta con versión gratuita, la cual es muy útil y dispone de todas las funciones necesarias para un uso amplio. Por lo tanto, si en todo caso la empresa no desea pagar la versión de trello para empresas, podrían utilizarla la versión gratuita.

Trello es editable y compartida en tiempo real, simple e intuitiva donde no se necesita formación ni aprendizaje de los usuarios. Así mismo, cuenta con el sistema de notificaciones que hará saber cuándo se hacen los cambios en los tableros y cuenta con la opción de recibirlas por correo electrónico.

Se impartió una presentación explicando lo que es la aplicación, cómo se utiliza y las ventajas. Con esta presentación la empresa podrá tener una idea más clara y podrán tomar la decisión de si harán uso de ella o no.

*Tabla 2: Costo Aplicación Trello*

Descripción	Costo
Para organizaciones que necesiten conectar el trabajo entre equipos con más seguridad y controles.	\$ 89.44 anual por usuario (8 usuarios)
<b>Total</b>	\$715.52 Anuales

Al pagar Trello para empresa, se obtendrá:

- Permisos de toda la organización
- Organización tableros visibles
- Gestión de la junta pública
- Invitador de varias tablas
- Permisos de archivos adjuntos
- Funciones de administración y seguridad

### 3.2.2.1 Impacto de la propuesta

Si la empresa implementa la propuesta de mejora obtendría varios beneficios. Primero, muy fácilmente estarían haciendo uso del método Kanban, el cual tiene su origen en Japón, en la empresa Toyota y nació para aplicarse a los procesos de fabricación de coches. En este caso será para todos los productos que Kosmo Partners desarrolla. Con esta aplicación podrían controlar los trabajos a través de la división por fases hasta su finalización, ya que está basada en el método Kanban.

Todos los trabajos serían realizados en el orden que se necesitan, sin cometer el error de que primero se realizan los que son para una fecha más lejana.

No se necesitarían más sticky notes al momento de pedir la realización de una tarea, ya que muy fácil y rápidamente se podrían colocar en la aplicación y en forma instantánea los demás lo podrán ver, ya que la aplicación es compartida en tiempo real por todos los componentes del proyecto.

El CEO no se encuentra todos los días en la oficina, por consiguiente, está haciendo llamadas para asegurarse que se está trabajando en los proyectos que tienen que estar terminados en una fecha cercana. Al hacer uso de Trello, rápidamente podría visualizarlo en las columnas, sin necesidad de llamadas o correos.

Al hacer uso de la tecnología, planificar, priorizar y organizar las actividades, se logra una máxima optimización del tiempo laboral.

## 4 Capítulo IV

En este capítulo se presentan las conclusiones obtenidas a través de cada una de las actividades realizadas durante el periodo de práctica profesional, y así mismo las recomendaciones a la empresa, institución y estudiantes, con el objetivo de mejorar la experiencia al momento de realizar su práctica profesional.

### 4.1 Conclusiones

La empresa Kosmo Partners ya cuenta con los productos seleccionados y ofertas para el nuevo mercado de Italia y España. Durante la pasantía se logró obtener pedidos de grandes cantidades de piezas de diferentes productos de empresas de Italia y por consiguiente se trabajó en el proceso que se realiza al momento de obtener la confirmación de un pedido.

En el transcurso de la práctica profesional se creó contenido en presentaciones para los productos que saldrán a final del año 2021 y principios del año 2022. Cada presentación contando con una descripción del producto, imágenes y así mismo con tres opciones de cantidad de piezas que el consumidor puede elegir.

Se brindaron alrededor de diez ideas innovadoras de nuevos productos, de las cuales dos fueron elegidas por la empresa. Por lo que están en espera del ejemplo que brindarán los proveedores de Hong Kong y por consiguiente si les parece bien y cumple sus expectativas, se realizarán las ofertas a sus consumidores.

Durante toda la estancia se logró el objetivo de trabajar en equipo, no solo de manera presencial con el personal que se encuentra en la oficina de Francia, sino también de manera virtual con el personal de la oficina de Hong Kong. Estar en el mundo de negocios con personas que no hablan mi lengua natal fue un reto increíble y lleno de aprendizaje.

Concluida con éxito la práctica profesional, se logró aplicar todos los conocimientos, habilidades y destrezas aprendidas a lo largo de la carrera Administración Industrial y de Negocios, la cual con mucha seguridad se puede expresar que fue de mucho provecho y brindó conocimiento enriquecedor.

## 4.2 Recomendaciones

### 4.2.1 Recomendaciones para la empresa

Se recomienda que la empresa abra una página web, con el fin de dar a conocer cada uno de sus productos y marcas. Así mismo, para que sus consumidores tengan la oportunidad y facilidad de observar los productos que están disponibles en el momento que lo deseen. La empresa evitaría perder el tiempo de enviar las presentaciones solamente de los productos que son pedidos.

Se recomienda que la empresa haga uso de la herramienta Trello, con el fin de optimizar tiempo y realizar todos los trabajos en el tiempo deseado, evitando confusiones de fechas y productos. Ya que al tener una visibilidad fácil y rápida de todas las tareas y proyectos que se deben hacer, se trabaja de una manera más organizada.

### 4.2.2 Recomendaciones para la institución

Se recomienda incentivar al estudiante a realizar pasantías o voluntariados mientras estén cursando su carrera universitaria. De esta manera al momento de hacer la práctica profesional, el estudiante ya tiene una idea más clara y está familiarizado con lo que es el entorno laboral, sabiendo cuáles son sus fortalezas y debilidades que tiene que mejorar.

Se recomienda a la institución dar una pequeña capacitación a los estudiantes antes de realizar su práctica profesional, puesto que son muchos los que no cuentan con experiencia laboral y desconocen este entorno.

### 4.2.3 Recomendaciones para los estudiantes

Se recomienda tener presente la importancia del networking, con el propósito de que un futuro sean muchas las oportunidades laborales. Tener en cuenta que interactuar y generar vínculos ayuda a desarrollar esta red de compartir conocimientos, experiencias, ayudar y ser ayudado.

Se recomienda motivarse y soñar en grande al momento de buscar la empresa en donde realizar la práctica, ya que es una gran oportunidad para poner en práctica todo lo aprendido durante la carrera universitaria. Así mismo estar preparado para aprender lo máximo posible en

el transcurso de su práctica profesional y siempre estar dispuesto a dar lo mejor, puesto a que es una puerta que en un futuro se puede abrir si la empresa está realmente satisfecha con el trabajo realizado por el estudiante.

## Referencias

Stawski, M. (2021, agosto 4). Información enviada mediante correo electrónico.

AcademiaGrandi. (s.f.). Presentación Comercial. *¿Cuál es la Importancia de Realizar una Buena?* Obtenido el 11 de agosto de 2021 de: <https://academia.crandi.com/negocios-digitales/presentacion-comercial/>

Pearson Educación. (2012). *Desarrollo de nuevos productos y estrategias del ciclo de vida de los productos*. Obtenido el 9 de agosto de 2021 de: [http://www.fadu.edu.uy/marketing/files/2013/08/Producto-Desarrollo\\_de\\_nuevos\\_productos.pdf](http://www.fadu.edu.uy/marketing/files/2013/08/Producto-Desarrollo_de_nuevos_productos.pdf)

**QuestionPro.** (s.f.). *7 pasos para el desarrollo de nuevos productos*. Obtenido el 12 agosto de 2021, de: <https://www.questionpro.com/blog/es/pasos-para-el-desarrollo-de-nuevos-productos/>

COLOCACIÓN, A. (2021). *La importancia de la logística en la empresa*. Obtenido el 13 agosto de 2021, de: <https://www.coeba.es/3.X/46-plan-de-empleo-de-extremadura-2016-2017/4114-la-importancia-de-la-logistica-en-la-empresa>

EAE. (25 mayo, 2021). *Funciones clave de la logística empresarial*. Obtenido el 13 agosto de 2021, de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/funciones-clave-de-la-logistica-empresarial-que-no-puedes-perder-de-vista/>

Pulido, A. (15 julio, 2019). *La importancia de la traducción para la internacionalización de empresas*. Obtenido el 14 de agosto de 2021, de: <https://intertradoc.com/la-importancia-de-la-traduccion-para-la-internacionalizacion-de-empresas/>

RevistaDigital. (s.f.). *Que es Kanban, el 21 método de moda para desarrollar proyectos de éxito*. Obtenido el 08 de septiembre de 2021, de: <https://revistadigital.inesem.es/gestion-empresarial/kanban-el-metodo-para-desarrollar-proyectos-de-exito/>

Lenis, A. (2021, agosto 30). *Los 8 mejores ejemplos de estrategias de desarrollo de mercado*.

Hubspot.es. <https://blog.hubspot.es/marketing/desarrollo-de-mercado>

vdanny. (2019, abril). *La importancia del inglés en el mundo laboral - IdiomasSeif*.

IdiomasSeif. <https://idiomasseif.com/2019/04/01/importancia-ingles-mundo-laboral/>

*Inspección del producto - Control de calidad en el proceso de fabricación | QIMA - Servicios de control de calidad.* (2020). Qima.es; <https://www.qima.es/quality-control-services/product-and-manufacturing-inspections>

Mónica Ráez. (2018, enero 26). *La importancia del sitio web para una empresa*. MARATUM; Maratum. <https://maratum.com/importancia-pagina-web-para-empresa/>

Economipedia. (2015, noviembre 16). *Business to business*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/business-to-business.html>

¿Qué es un estudio de mercado? | QuestionPro. (2021). Questionpro.com. <https://www.questionpro.com/es/estudio-de-mercado.html>

Vanesa Garcia Barahona. (2018, June 19). *¿Qué es el Networking y para qué sirve esta estrategia de marketing?* Webescuela; Webescuela Barcelona - Marketing Digital & Business School. <https://webescuela.com/que-es-el-networking/>

¿Qué es la etiqueta de un producto? Tipos, Características - Adhesivos SC. (2020, December 3). Etiquetas Adhesivas SC. <https://www.etiquetasadhesivassc.es/que-es-la-etiqueta-de-un-producto/>

¿Qué es una Lista de Control de Calidad? - [www.calidad.pucp.edu.pe](http://www.calidad.pucp.edu.pe). (2014). 16.4.26. <http://200.16.4.26/wiki-calidad/que-es-una-lista-de-control-de-calidad#sthash.miRFapCF.Eo60niz8.dpbs>

Definición Orden de compra - ¿Qué es Orden de compra? (2020). Shopify. <https://es.shopify.com/enciclopedia/orden-de-compra>

## Glosario de términos

- B2B: Significa negocio a negocio, es un modelo de transmisión de información en la red relacionado con las transacciones comerciales que las empresas realizan. Supone la realización de operaciones comerciales de manera más rápida y segura, esto se debe a que se desarrollan entre los sistemas electrónicos de las correspondientes empresas.
- Inspección de productos: Son un elemento clave del control de calidad que le permiten verificar la calidad del producto en el sitio en diferentes etapas del proceso de producción y de forma previa a su expedición.
- Estudio de mercado: Es una investigación utilizada por diversos ramos de la industria para garantizar la toma de decisiones y entender mejor el panorama comercial al que se enfrentan al momento de realizar sus operaciones.
- Networking: Es una técnica de adquisición de contactos y, en general, de una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses comunes a los nuestros, que nos permitan crear sinergias y oportunidades laborales o de negocio a corto, medio o largo plazo.
- ETD: (Estimated time of departure). Hora estimada de salida.
- ETA: (Estimated time of arrival). Se refiere al lapso de tiempo en que se espera llegar a su destino.
- Hoja de instrucciones: También llamado manual de un producto, es el documento que define los pasos a seguir para llevar a cabo una función, operación o actividad específica. Así, los manuales permiten comprender mejor el funcionamiento del producto.

- Etiqueta de clasificación: Es una parte fundamental del producto donde se incluye la información más importante del producto para identificarlo, diferenciarlos, describirlo y para cumplir con la legislación vigente en lo referido a cada sector.
- Lista de control de calidad: Es una herramienta de evaluación usada para medir el valor de un producto. El estructurado cuestionario facilita la recolección y análisis de la información necesaria para determinar las fortalezas y debilidades en la calidad del trabajo.
- PO: Orden de compra: Es un documento el cual tiene un número único asociado que ayuda tanto al comprador como al vendedor a rastrear el envío y el pago. Algunos de los puntos que siempre hay en un PO es la cantidad comprada, producto comprado, el nombre específico de la marca o su número de modelo, precio por unidad, fecha y locación de envío y dirección de cobro.