

# PROYECTO CI

AIMPLAS

2022

---



UNIVERSIDAD EUROPEA DE VALENCIA

---

Autor: Jorge Torres

Responsable: Paco Gómez





# ÍNDICE

---

## **1. INTRODUCCIÓN**

## **2. ANTECEDENTES Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

- a. Actividad de la empresa y su ubicación en el sector
- b. Estructura y organización empresarial en el sector
- c. Tendencias del sector
- d. Misión, visión y valores
- e. Cultura de la empresa: imagen corporativa
- f. Sistemas de calidad y seguridad aplicables en el sector

## **3. ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL Y ESPECÍFICO**

- a. ANÁLISIS DAFO
- b. ANÁLISIS PESTEL
- c. ANÁLISIS PORTER

## **4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS**

- a. Organigrama de la empresa y relación interdepartamental
- b. Identificación de las funciones de los puestos de trabajo
- c. Procedimientos de trabajo en el ámbito de la empresa. sistemas y métodos de trabajo
- d. Convenio colectivo aplicable al ámbito profesional

## **5. PLAN DE MARKETING**

## **6. DEFINICIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO**

- a. Objetivos del puesto
- b. Descripción de tareas
- c. Relaciones
- d. Disponibilidad
- e. Documentación
- f. Ambiente
- g. Riesgos
- h. Dedicación
- i. Integración

## **7. CONCLUSIÓN**

## **8. BIBLOGRAFÍA**



## ● INTRODUCCIÓN

El sector del plástico es un sector en constante cambio hacia un futuro más sostenible, hacia la economía circular y hacia el uso de nuevos materiales que ofrezcan mayores prestaciones y mejores cualidades. Debido a esto las empresas que trabajan en él, tienen que adaptarse rápidamente y cambiar su modelo de negocio para no quedarse atrás y seguir siendo competitivas, pero ¿Cómo hacerlo?, ¿Hacia dónde tienen que enfocarlo?, ¿De dónde sacan la inversión?, ¿Qué ayudas poseen a nivel nacional?

En este trabajo, busco brindar una idea general de que es el sector del plástico, cuales son los cambios que están experimentando y cuáles es el panorama de estas empresas tanto a nivel nacional como a nivel internacional de la mano de uno de los centros tecnológicos dedicados al sector plástico que hay en España, AIMPLAS. El papel fundamental de esta empresa es impulsar el desarrollo y la innovación de las empresas tanto a nivel de la Comunidad Valenciana como a nivel nacional, brindar a las empresas la oportunidad de crecer ofreciendo sus servicios y el alquiler de sus instalaciones, asesorar a las empresas para guiarlas hacia nuevos objetivos y nuevas metodologías, y buscar nuevos clientes a nivel internacional.

Por otra parte, veremos un esquema general de la empresa, como ayuda y que aporta a las empresas del sector, que es trabajar en esta empresa, cuáles son sus características, sus procedimientos y como realizan cada una de sus funciones, desde el punto de vista de un estudiante de comercio internacional que realiza las prácticas en el departamento comercial, sin tener ningún tipo de formación previa en el sector. Es decir, contaré cual es mi visión sobre la empresa, cual ha sido mi experiencia y como me han guiado para conseguir introducirme tanto en la empresa como en el sector para poder ser una pieza más del engranaje y poder aportar valor dentro de ella.



# • ANTECEDENTES Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA EMPRESA

## 1. Actividad de la empresa y su ubicación en el sector

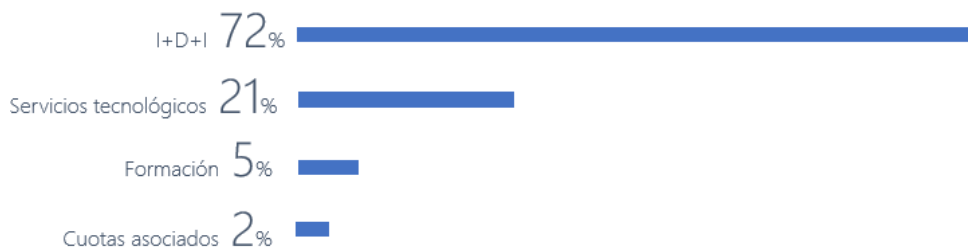
AIMPLAS fue fundada en 1990 en Paterna (Valencia), hace 32 años, como más concretamente como el Instituto Tecnológico del Plástico de Valencia. Este pertenece a la Federación Española de Centros Tecnológicos, FEDIT, y a la Red de Institutos Tecnológicos de la Comunidad Valenciana, REDIT.



1. Institutos Tecnológicos de la CV / REDIT. Imagen extraída de la web de Redit. (<https://www.redit.es/institutos-tecnologicos/>)

El instituto cuenta con algo más de 30 años de experiencia ofreciendo sus servicios en el sector del plástico tanto a clientes como a asociados un gran conocimiento, aportando soluciones a empresas pertenecientes a prácticamente todos los sectores involucrados con la industria plástica y en toda la cadena de valor, desde los fabricantes de la materia prima hasta el reciclado de estos y pasando por los transformadores y usuarios finales.

En cuanto a su actividad, AIMPLAS se dedica a ofrecer a sus clientes una amplia gama de servicios con el fin de cooperar, mejorar e innovar. Podemos resumir el catálogo de servicios de AIMPLAS en 3 grandes grupos: La participación y monitorización de proyectos I+D+i (a nivel regional, nacional, europeo e internacional), Servicios Tecnológicos (Ensayos y Asesoramientos Técnicos) y Formación



2. Ingresos por actividad. Imagen extraída de la web de AIMPLAS (<https://www.aimplas.es/aimplas/>)



En estos 30 años de experiencia, AIMPLAS ha colaborado con muchas empresas del sector, en estos 30 años el plástico ha ido siendo cada vez más importante en la vida de las personas. Hoy en día sin este no sería posible fabricar muchos de los dispositivos que hoy en día usamos habitualmente como los móviles, permitiendo facilitar nuestra vida de muchas formas, como por ejemplo prolongando la conservación de los alimentos. También hablar de las mejoras que ha permitido en muchos sectores como pueden ser el transporte o la construcción, mejorando la eficiencia energética, reduciendo el peso de los vehículos, los aislamientos, etc.

Hablando más concretamente del impacto del sector del plástico en la CV, existen cerca de mil empresas operan en esta región, esta emplea a más de 14.400 trabajadores y contribuye en aproximadamente un 2% al PIB autonómico (Plan Estratégico de la Industria Valenciana 2018-2023. Plan Sectorial del Plástico. Generalitat Valenciana. Pág.4).

Precisamente, por su amplia utilización e impacto dentro de nuestra economía, el objetivo de AIMPLAS es investigar y aplicar las nuevas tecnologías con el fin de mejorar las prestaciones de este tipo de materiales, ya que esta mejora felicitará nuestras vidas, reducirá el impacto ambiental y mejorará la competitividad de las empresas.

## **2. Estructura y organización empresarial en el sector**

El sector plástico de la CV ocupa la segunda posición en importancia en España solo superado por Cataluña. Es un sector clave como aliado para un gran abanico de sectores como pueden ser la automoción y la alimentación, que son sectores muy importantes en la CV y que experimentan un crecimiento constante tanto en su Valor Bruto Agregado como en su productividad.

En España el sector plástico representa aproximadamente un 17% del PIB en España y como ayuda a las empresas que operan en este sector existen 2 IITT (Institutos Tecnológicos): AIMPLAS y AIJU.

Aunque si hablamos de los mismos datos en la UE, en él se encuentran activas 55.000 empresas, posee más de 1,56 millones de puestos de trabajo y genera más de 350.000 millones de euros. En 2020 la industria de los plásticos generó en Europa una balanza comercial positiva de 13.100 millones de euros (2020). (Plásticos – Situación 2020. Plastics Europe. Págs. 12/13. 21/05/2022).

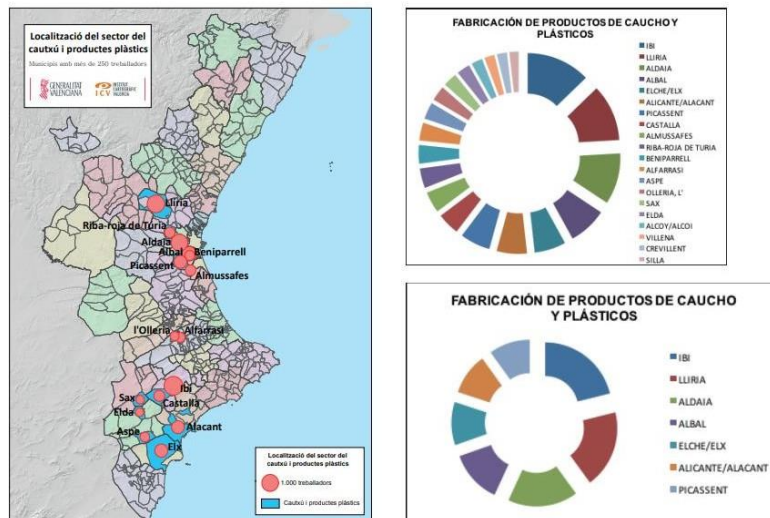
El sector del plástico evoluciona constantemente sobre todo hacia cambios en la composición para hacer frente a cambios que surgen en sus industrias clave (plásticos más ligeros, envases con más funcionalidades, bioplásticos, etc.). Hoy en día la evolución del plástico avanza hacia una tendencia clara hacia el mayor uso de plástico reciclado, con énfasis en la economía circular.

En lo que respecta a los puntos clave del sector para poder ser más competitivo y definir la empresa competitiva del futuro, destacan los siguientes puntos:

- El fomento de la digitalización, automatización e introducción de la industria 4.0.

- El fomento de la economía circular con un mayor uso y reutilización de plásticos reciclados.
- Refuerzo de la formación básica de técnicos especializados.
- Potenciar la internacionalización.
- Mejorar e integrar la normativa y la legislación para homogeneizar y facilitar el cumplimiento por parte de las empresas.

Según datos de la Seguridad Social, el sector Plástico en la C. Valenciana se estructura básicamente en 4 áreas, si bien hay dos polos claramente visibles. Así, destaca la zona del Camp de Turia (Llíria, Ribarroja, etc.) y las comarcas de l’Horta (sobre todo Aldaia, Paterna y alrededores) por el norte. (Plan Sectorial del Plástico. Generalitat Valenciana. Pág.5).



3. Actividad por zonas del sector plástico en la CV. Fuente: Plan Estratégico de la Industria Valenciana 2018-2023. Plan Sectorial del Plástico. Generalitat Valenciana. (<https://portalindustria.gva.es/documents/161328133/164106546/Plan+Sectorial+PLAST>)

### 3. Tendencias del sector

Referente al futuro que seguirán las empresas del sector plástico, los estudios e investigaciones realizadas (Conselleria d’Economía Sostenible, Sectors Productius, Comerç y Treball de la Generalitat Valenciana) apuntan hacia una serie de tendencias de futuro:

#### 1. Tendencia hacia los productos verdes (reciclados), la economía circular y la eficiencia energética:

- Innovación en cuanto a la composición del plástico, del propio producto, con el propósito de hacerlo cada vez más ligero, flexible y funcional.
- Promoción de la adopción integral de certificaciones ISO 14001:2015 sobre Medioambiente.
- Fomento de la economía circular.
- Producción más eficiente en términos energéticos.
- Mayor uso de productos reciclados.

#### 2. Tendencia hacia los productos verdes (reciclados), la economía circular y la eficiencia energética:

- Innovación en cuanto a la composición del plástico.



### **3. Tendencia hacia los productos verdes (reciclados), la economía circular y la eficiencia energética:**

- Innovación en cuanto a la composición del plástico, del propio producto, con el propósito de hacerlo cada vez más ligero, flexible y funcional.
- Promoción de la adopción integral de certificaciones ISO 14001:2015 sobre Medioambiente.
- Fomento de la economía circular.
- Producción más eficiente en términos energéticos.
- Mayor uso de productos reciclados.

### **4. Formación:**

- Mejorar la formación en temas específicos de técnicos cualificados en las tecnologías de plástico.
- Incorporación de personal más cualificado, políticas de promoción, retención y mejora del clima laboral.
- Más formación en todos los ámbitos y niveles.

### **5. Normativa:**

- Legislación más clara y aplicable en el sector, alineada a las normas técnicas (normalización).

### **6. Innovación:**

- Fomento de la industria 4.0.
- Empresa abierta a información para la innovación: detección de tendencias y oportunidades de mercado que originen nuevos productos/procesos para innovar.
- Más innovación en producto.
- Facilitación y participación en consorcios/colaboraciones para innovar.
- Más innovación en producto reciclado.
- Actuar con estructura de clúster para fomentar cooperación en la innovación.

### **7. Internacionalización:**

- Énfasis en desarrollar y mejorar “business plan” para internacionalizar, mejorando el acceso y el posicionamiento en mercados exteriores, siguiendo el cumplimiento normativo en destino.
- Apoyados en una mejor imagen del sector plástico español en foros internacionales.

### **8. Formación:**

- Mejorar la formación en temas específicos de técnicos cualificados en las tecnologías de plástico.
- Incorporación de personal más cualificado, políticas de promoción, retención y mejora del clima laboral.
- Más formación en todos los ámbitos y niveles.

### **9. Normativa:**

- Legislación más clara y aplicable en el sector, alineada a las normas técnicas (normalización).

### **10. Innovación:**

- Fomento de la industria 4.0, tanto en automatización como en digitalización, buscando mayor productividad y eficiencia.



- Más y mejor orientación al cliente, buscando soluciones integrales y a medida.
- Empresa abierta a información para la innovación: detección de tendencias y oportunidades de mercado que originen nuevos productos/procesos para innovar.
- Más innovación en producto.
- Facilitación y participación en consorcios/colaboraciones para innovar.
- Más innovación en producto reciclado.
- Actuar con estructura de clúster para fomentar cooperación en la innovación.

#### **11. Internacionalización:**

- Énfasis en desarrollar y mejorar “business plan” para internacionalizar, mejorando el acceso y el posicionamiento en mercados exteriores, siguiendo el cumplimiento normativo en destino.
- Apoyados en una mejor imagen del sector plástico español en foros internacionales: potenciación de la marca España en plástico.
- Mejorar conocimiento de información especializada (canales, productos y normativa) de mercados exteriores.

### **4. Misión, Visión y Valores**

AIMPLAS es un Centro Tecnológico especializado en el sector plástico, cuya misión general es aportar valor a las empresas del sector plástico en toda la cadena de valor, desde los fabricantes de materia prima a transformadores y usuarios finales, con la finalidad de que generen riqueza y empleo a través de la innovación, así como contribuir a resolver los retos que se plantea la sociedad para mejorar la calidad de vida y asegurar la sostenibilidad medioambiental. Para ello se compromete con todos sus grupos de interés.

La misión del centro podría separarse en dos ramas:

- Aportar conocimientos, servicios y instalaciones para ayudarles a crear riqueza y general empleo.
- A través de apostar en la I+D+i, contribuir a resolver los retos sociales que se plantean con relación al plástico, con el fin de mejorar la calidad de vida de las personas y asegurar la sostenibilidad medioambiental.

Por otra parte, la visión general de AIMPLAS es convertirse en un Centro Tecnológico de Innovación referente a nivel regional, nacional e internacional, que colabora con un gran número de empresas y entidades, con conocimientos plenos sobre el sector del plástico y sus usos en todos los sectores y estar presente en todos los proyectos de innovación referentes con este sector.



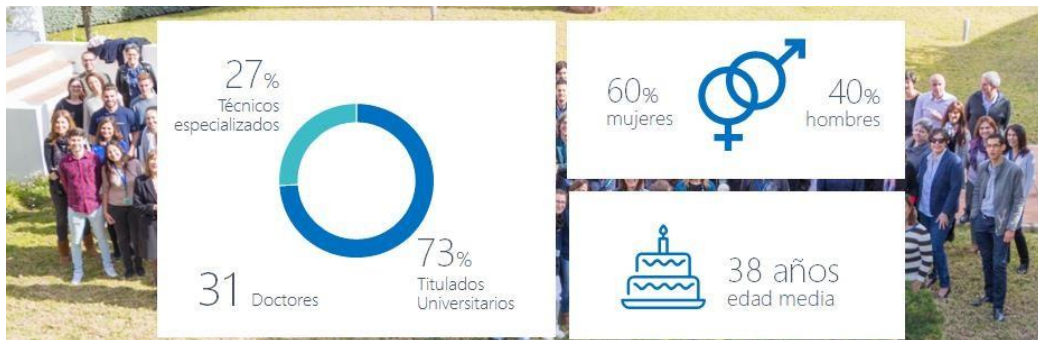


Los valores de AIMPLAS se resumen en ayudar y cooperar siempre con sus clientes, conociendo sus necesidades y ofreciéndoles soluciones tecnológicas innovadoras, fiables y útiles, así como todos sus servicios a su alcance para solucionar los problemas de este. Generar valor de forma sostenible, impulsando todos los proyectos de innovación dentro del sector, favoreciendo la transparencia de la información, la colaboración y el impulso de nuevos modelos productivos más innovadores.

## 5. Cultura de la empresa: imagen corporativa

AIMPLAS es un Centro tecnológico de innovación y por ello apuesta constantemente por modelos de empresa modernos.

Entre su plantilla de unos 220 profesionales, cuentan con un gran expertise, trabajadores muy cualificados y con mucha experiencia en el sector, pero también apuestan por la gente joven y los nuevos talentos. En su personalidad de empresa moderna, también apuestan por la igualdad de género entre sus integrantes y fomentan un buen ambiente entre sus departamentos, ya que todos juntos colaboran en armonía para dar el mejor servicio a sus clientes.



4. Características de la plantilla de AIMPLAS. Imagen extraída de la web de AIMPLAS (<https://www.aimplas.es/aimplas/>)

Dentro del sector, AIMPLAS da una imagen corporativa de compromiso, profesionalidad y calidad en sus servicios. Como Centro Tecnológico se reconoce su gran labor en el sector plástico, siempre siendo un referente en cuando a innovación en nuevos productos, tecnologías, procesos, normas, leyes, etc. y cuenta con mucha fiabilidad por parte de un gran número de empresas que colaboran con ellos o son asociadas.

## 6. Sistemas de calidad y seguridad aplicables en el sector

La salud y la seguridad son lo primero para la Unión Europea y por eso establece una serie de regulaciones para comprometer lo mínimo posible la salud de los consumidores. Antes de que los productos lleguen al consumidor, se garantiza que cumple todas las regulaciones relativas a las sustancias y productos químicos que lo componen.

Los plásticos forman parte de nuestras vidas y contribuyen a aumentar nuestra esperanza y calidad de vida en una gran variedad ámbitos diferentes. De hecho, la pandemia ha puesto de manifiesto la necesidad de los plásticos desde las aplicaciones médicas hasta otros sectores como la alimentación.



### Seguridad en los plásticos

Las características de los plásticos facilitan las actividades que se realizan día a día: mantienen la frescura de los alimentos, mantienen la higiene del medioambiente y aportan a la sostenibilidad y la economía circular.

### Contacto con alimentos

Dado a sus usos, hay ciertos plásticos que se utilizan para fabricar artículos que estarán en contacto alimenticio (envases, recipientes, utensilios, electrodomésticos, etc.). Los envases y recipientes usados con este fin deben tener el objetivo de impedir que se estropeen los alimentos, garantizar cierta temperatura, fecha de caducidad y garantizar la seguridad del consumidor.

### Agua potable

El agua es un elemento indispensable para nuestras vidas y como ya sabemos el plástico es un material muy asiduo en la venta y transporte del agua. Por ello el plástico debe evolucionar para facilitar a las personas agua más limpia, segura y sostenible. El uso de ciertos elementos como por ejemplo las tuberías de plástico y otras innovaciones en la purificación del agua permiten prevenir la transmisión de enfermedades por transición hídrica.

### Normativa

Las normas garantizan que los productos sean adecuados y que cumplan una serie de requisitos para el uso que está destinado y podemos confiar que sean seguros para nosotros. Sin embargo, el plástico posee un gran número de aplicaciones y cada una está sujeta a una serie de normas.

### Microplásticos

Los microplásticos son un gran problema dentro de la industria del plástico. Estos trozos de plástico que han sido añadidos intencionadamente o se han producido por la misma degradación del producto terminan en el medio ambiente y tienen un gran impacto. Desde el sector, se colabora con empresas que actúan como socios clave para realizar campañas, controles y aportar soluciones para intentar mitigar de la mejor forma posible el impacto negativo que tienen sobre el medioambiente.

En cuanto a los sistemas de calidad y seguridad dentro de AIMPLAS, la empresa cuenta con un Comité de Seguridad y Salud que vela por la integridad física y mental de los trabajadores.

El modelo de prevención que AIMPLAS a elegido por ser la que más se amolda a sus necesidades y requisitos es el Servicio de Prevención Ajeno con QUIRON PREVENCIÓN y dentro de este ha sido contratado en sus 4 modalidades: Seguridad, Higiene, Ergonomía/Psicología y Vigilancia de la salud.

Hay una serie de protocolos en los cuales se contemplan todos los tipos de accidentes laborales posibles y se indica cómo prevenirlos.

Además, hay una serie de inputs que todo empleado debe cumplir:

- Utilización y mantenimiento correcto de EPI's.
- Respetar las recomendaciones de la Evaluación de Riesgos según el puesto.
- Acudir a los cursos de formación en prevención.
- Mantenimiento del orden y limpieza.



- Comunicar situaciones de riesgo.
- Cumplir los métodos y normas de trabajo establecidos.

En lo que refiere a sistemas de calidad, comentaré los más importantes para AIMPLAS.

Empezando por la acreditación N° 56/LE156 conforme a la norma UNE-EN ISO/IEC 17025 proporcionada por la ENAC (Entidad Nacional de Acreditación), que certifica y acredita los diferentes ensayos que se realizan en los Laboratorios. Así, se obtiene una diferencia frente a la competencia, reforzando la imagen de la empresa.

Por otro lado, la empresa también cuenta con el sello EFQM 500+, que es la única certificación internacional que reconoce la gestión excelente, innovadora y sostenible de las organizaciones. Siendo así el único centro tecnológico de Europa que cuenta con este sello, ayudando a la organización a tener una visión completa de su gestión.

Por último, está en marcha un proyecto estratégico llamado SIG 360 cuyo objetivo es obtener las certificaciones:

- ISO 9001 (Referente al control y gestión de la calidad)
- ISO 14001 (Estándar internacional de gestión ambiental)
- ISO 45001 (Sistemas de gestión de salud y seguridad en el trabajo)
- UNE 166002 (Requisitos que debe cumplir un sistema de gestión de la I+D+i)

## • ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL Y ESPECÍFICO

### 1. ANÁLISIS DAFO

DAFO es una herramienta que permite analizar la realidad de una empresa, marca o producto para poder tomar decisiones de futuro y que se compone de un Análisis interno (Fortalezas y Debilidades) y externo (Amenazas y Oportunidades).

#### ➤ DEBILIDADES

- **Ofrece servicios, no es fabricante.** AIMPLAS pone a disposición de sus asociados y sus clientes una gran variedad de tecnología de última generación para realizar pruebas y ensayos para sus productos, y un gran expertise para guiarlos y conducirles a los objetivos que poseen, pero no fabrica ni posee la capacidad de producir a nivel industrial y vender productos en esa línea de negocio.
- **Imagen afectada (sector plástico).** Como ya sabemos cada vez más el plástico está en el punto de mira como uno de los productos que más afecta al medioambiente y que más contamina, y esto tiene un impacto negativo en las empresas que realizan su actividad en este sector.
- **Proceso de internacionalización.** AIMPLAS es una empresa que hoy en día se encuentra en el inicio de su proceso de internacionalización y que, aunque trabaja con empresas de una gran variedad de países y varios proyectos europeos, aún le queda mucho que crecer a nivel internacional.
- **Certificaciones a nivel internacional.** De la mano del anterior punto, vienen las certificaciones a nivel internacional. AIMPLAS como Centro Tecnológico es una entidad certificadora y aporta varias normas y garantías asociadas a la composición de los productos y de la forma de



fabricarlos. Cada vez las empresas y los gobiernos son más exigentes y con el aumento de la interacción con empresas de otros países, que deben conseguir mayor número de certificaciones reconocidas a nivel mundial.

- **Precio de los servicios que ofrece.** AIMPLAS es un centro que posee a su disposición tecnología punta en el mercado y maquinaria innovadora, y además cuenta con un gran conocimiento y expertos en su plantilla, por eso y por la calidad de sus servicios sus precios suelen estar por encima de la media, lo cual no interesa a muchas empresas que solo buscan una certificación para poder vender y no la marca de calidad que ofrece AIMPLAS.

#### ➤ **AMENAZAS**

- **Medio Ambiente.** La sociedad y los gobiernos están cada vez más involucrados en la reducción de la contaminación en el medioambiente y con el fin de frenarla, están imponiendo impuestos, barreras y requisitos que afectan directamente a las empresas que tienen la necesidad de cambiar para adaptarse.
- **Subida de impuestos.** La subida de los impuestos impuesta por el gobierno a los productores de plástico también afecta negativamente a AIMPLAS ya que muchas de las empresas clientes se ven muy afectadas, teniendo que reducir costes, prescindir de ciertos servicios e incluso a veces cerrar la empresa.
- **Competencia/Productos Sustitutivos.** A raíz del movimiento mencionado anteriormente y las barreras impuestas a las empresas dentro del sector plástico, los productos sustitutivos como el papel o el cartón están ganando cada vez más fuerza dentro del mercado por ser productos más naturales y que afectan menos a la naturaleza.

**Empresas más exigentes.** También a raíz de los requisitos impuestos por los gobiernos, las empresas necesitan cada vez más pruebas y certificaciones para sus productos si quieren venderlos tanto a nivel nacional como internacional y eso hace que empresas como AIMPLAS necesiten estar renovando y actualizando constantemente sus conocimientos y sus instalaciones para poder ofrecer estos servicios que les exigen.

- **Necesidad de internacionalización.** AIMPLAS tiene una necesidad constante de internacionalizarse si quiere seguir creciendo ya que las empresas que trabajan en el sector plástico a nivel nacional son finitas y cada vez cuesta más encontrar posibles clientes con los que realizar sinergias dentro del mercado nacional.



### ➤ FORTALEZAS

- **Gran expertise dentro de la empresa.** Uno de los puntos más fuertes de la empresa es el conocimiento y la gran cantidad de profesionales y expertos en este sector, que cuentan con estudios y gran experiencia dentro del sector, y son capaces de brindar a los clientes soluciones y procesos que se amolden perfectamente a sus requisitos.
- **Conocimiento amplio del sector.** De la mano del anterior punto, AIMPLAS tiene una gran experiencia dentro del sector plástico, ya que ha trabajado con empresas que se dedican a un gran abanico de sectores (automoción, aeronáutica, construcción, materias primas, reciclado, textil, juguetería, etc.) y gracias a esto posee más conocimientos y mejores habilidades de detección y solución de problemas que otros centros.
- **Apuesta por la innovación.** AIMPLAS no deja de ser un Centro Tecnológico de Innovación, y por ello apuesta fuertemente por la innovación y la participación en proyectos, con el fin de brindar y aportar nuevos conocimientos, procesos, maquinarias, etc. a las empresas del sector y con el bien conjunto de crecer y hacerse más competitivos.
- **Abarca todos los sectores.** Como ya he mencionado anteriormente es una gran ventaja que el plástico se encuentre presente en prácticamente todos los sectores del mercado, ya que las posibilidades con este material son muy grandes, por ello AIMPLAS puede trabajar con una gran variedad de empresas desde la salud a la automoción y posee un gran abanico de empresas con las que colaborar.

### ➤ OPORTUNIDADES

- **Apuesta por la innovación.** AIMPLAS no deja de ser un Centro Tecnológico de Innovación, y por ello apuesta fuertemente por la innovación y la participación en proyectos, con el fin de brindar y aportar nuevos conocimientos, procesos, maquinarias, etc. a las empresas del sector y con el bien conjunto de crecer y hacerse más competitivos.
- **Capacidad de mejora y crecimiento.** Al ser AIMPLAS una empresa en pleno proceso de internacionalización posee un número muy grande de posibilidades de nuevos mercados que alcanzar y empresas con las que colaborar. También tiene muchas posibilidades de mejora, ya que es una empresa que apuesta por la innovación y trata siempre de poseer la tecnología más puntera del mercado.
- **Fuerte demanda de sus servicios.** El sector del plástico es un sector en constante cambio desde hace unos años, ya que la transformación de los plásticos y su composición hacia una menos contaminante y más respetuosa con el medio ambiente, supone un gran esfuerzo para las empresas. Esto hace que muchas veces las empresas al no tener los conocimientos o habilidades para realizar este tipo de cambios acudan a centros como AIMPLAS para que les guíen y orienten.
- **Partners estratégicos.** La colaboración cada vez más fuerte e importante con empresas y entidades con gran impacto a nivel internacional, permite a AIMPLAS crecer de la mano de la imagen y confianza impregnada por



estas empresas en otros mercados de forma internacional.

- **Cambios en el sector.** Como he mencionado en uno de los puntos anteriores, los cambios constantes en el sector y la incapacidad de algunas empresas para adaptarse aumentan la demanda de los servicios de centros como AIMPLAS.

## 2. ANÁLISIS PESTEL

El análisis PESTEL es un instrumento de planificación estratégica para definir el contexto de una campaña. Analiza factores externos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y jurídicos que pueden influir en la campaña.

### ➤ FACTOR POLÍTICO

En España estamos pasando por un momento de crispación debido a la corrupción y a la falta de actuación de nuestros políticos que nos ha hecho pasar por votaciones tres veces en un año. Además, hoy en día después de la pandemia por la que hemos pasado, podemos observar que las actuaciones para controlar y apoyar a empresarios y trabajadores no han sido las suficientes y mucha gente ha sufrido las consecuencias, mermando su confianza. Todo esto hace que la situación política en España no sea muy estable.

Por otro lado, en cuanto al bienestar social, el gobierno ha tomado medidas urgentes en periodo de pandemia para proteger a la población y ha brindado ayudas a las personas para tratar de reducir el impacto del parón en la actividad económica. Estas medidas produjeron un impacto positivo para las personas que sufrieron pérdidas que no se podían revocar, pero no fueron las suficientes para volver a ganar la confianza del pueblo.

Podríamos decir que el factor político en España se encuentra en una situación negativa y afecta a todas las empresas. Aunque esta se la situación, no se considera una amenaza de gran tamaño para las empresas, ya que los cambios de gobiernos no afectan directamente a sus ventas.

### ➤ FACTOR ECONÓMICO

La economía en España está sufriendo las consecuencias de la pandemia del covid-19 y esto lo podemos observar en factores como la Tendencia del PIB y el Desempleo.

En cuanto al PIB, los meses de confinamiento y la situación posterior han provocado un descenso en este, registrado la caída más grande en Europa, 12.6%. Por otra parte, aunque cada vez crecemos más, recuperando las cifras anteriores, debemos tener en cuenta la situación actual y la guerra entre Rusia y Ucrania y cuanto nos puede llegar a afectar.

El desempleo en España sufrió un aumento alarmante, ya que el confinamiento obligó a muchas empresas a realizar ERTES y incluso en muchos casos a cerrar permanentemente. Esto conllevó que el último año se registrara una tasa de desempleo del 15.4% (INE, 2021).

### ➤ FACTOR SOCIOCULTURAL

Según la OMS, la pandemia ha aumentado la demanda de servicios de salud mental (OMS, 2020) y en 2021 hemos podido observar cómo tener una buena salud mental se ha convertido en una preocupación real para los españoles. UN estudio de IPSOS para el Foro Económico Mundial nos dice que “más de



la mitad de los españoles afirman que su estado emocional y su salud mental han empeorado desde el inicio de la pandemia, y más de un tercio confiesa que en 2021 ha empeorado”, con lo que podemos decir que la salud mental en España aún está en proceso de recuperación.

Por otra parte, últimamente se puede apreciar un cambio en los hábitos de consumo de la sociedad española, en la que se consumen más productos provenientes del propio país por un bien común. Esto es un factor muy positivo para empresas fabricantes en nuestro país ya que, aunque no podemos medir en que porcentaje, aumentarán sus ventas.

#### ➤ **FACTOR TECNOLÓGICO**

La empresa de telecomunicaciones Cisco, en su estudio sobre la infraestructura tecnológica de 141 países Digital Readiness Index 2019, ha evaluado que España se sitúa en el puesto número 29. En este factor, España se encuentra en una buena situación y podemos analizarlo como una oportunidad con mucho potencial para las empresas del mercado.

Actualmente la inversión en I+D+i es un factor clave para las empresas y después de la pandemia se ha consolidado que la importancia de este. Según el Gobierno de España, el porcentaje de inversión en esta materia se encuentra en el punto más alto, aproximadamente un 60% del presupuesto del Ministerio de Ciencia e Innovación.

#### ➤ **FACTOR ECOLÓGICO**

La detención del cambio climático se ha convertido en uno de los focos más importantes en llevarse a cabo en los próximos años. El Gobierno español está promoviendo medidas para llevar a cabo estos objetivos, aunque seguimos siendo uno de los países miembros de la UE con menor porcentaje de impuestos medioambientales.

En cuanto al tratamiento de residuos, nos encontramos en una posición desfavorable respecto a otros países europeos en cuanto a la cantidad de reciclado. Según datos de Ecolec, España, reciclamos un 18.2% de los desechos y tiramos al vertedero un 56.7%.

#### ➤ **FACTOR LEGAL**

España posee algunos agentes de regularización, cuyo fin es controlar y sancionar la competencia desleal, como el Tribunal de Defensa de la Competencia o la CNMC. Por otro lado, en España se han implementado una serie de normas que regulan las diferentes situaciones laborales, como la regularización del teletrabajo.

### **3. ANÁLISIS PORTER**

El modelo de las cinco fuerzas de Porter constituye una metodología de análisis para investigar acerca de las oportunidades y amenazas en una industria determinada.

1. Barreras de entrada:
  - a. Requiere una inversión de capital muy elevada.
  - b. Acceso a los materiales limitado.
  - c. Necesidad de conocimientos.
  - d. Muchos requisitos y políticas.
  - e. Economías de escala, gran volumen mayor rentabilidad.



2. Competidores potenciales:
  - a. Necesidad de diferenciación.
  - b. Dificultad para competir en costes.
  - c. El valor agregado es un factor determinante.
  - d. Cada vez más competidores.
3. Productos sustitutos:
  - a. Poca fidelización.
  - b. Costes volátiles.
  - c. Mucha competición en los precios y los intereses.
  - d. Necesidad de actualizarse para no ser sustituido.
4. Poder de negociación de los proveedores:
  - a. Mucha importancia al volumen de compra.
  - b. Gran abanico de clientes.
  - c. Costes relativos en el sector.
  - d. Gran cantidad de distribuidores.
5. Poder de negociación de los clientes:
  - a. Gran abanico de proveedores.
  - b. Requerimiento de normas y estándares de calidad cada vez más altos.
  - c. Importancia de la imagen corporativa.
  - d. Dificultad para transmitir confianza.

## ● PLAN DE RECURSOS HUMANOS

### 1. Organigrama de la empresa y relación interdepartamental

AIMPLAS es una Asociación Privada y por lo tanto la gobernanza de esta la llevan desde las empresas asociadas. Como podemos observar en la Figura 5 (Modelo de Gobernanza), las empresas asociadas forman una Asamblea en la que se elige quien va a formar parte del Consejo Rector. Este se compone de un presidente, dos vicepresidentes, un secretario, un director y un presidente de honor. Además de los mencionados anteriormente, forman parte del consejo diecinueve vocales, que representan cada uno a una empresa, las cuales son todas asociadas.



5. Modelo de gobernanza. Imagen extraída de la web de AIMPLAS (<https://www.aimplas.es/aimplas/>)

A continuación, podemos observar en la Figura 6 (Consejo Rector 2022) quienes son las principales personas que componen el Consejo Rector este año, excluyendo a los vocales.



**Consejo rector****Presidencia**

*José Luis Yusá Irlés*  
PLÁSTICOS YUSÁ, S.A.

**Secretario**

*Salvador Benedito Gómez*  
AVEP (ASOCIACIÓN VALENCIANA DE  
EMPRESARIOS DE PLÁSTICOS)

**Vicepresidencia primera**

*M<sup>a</sup> Empar Martínez Bonafé*  
Directora General d' Indústria i Energia  
Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors  
Productius, Comerç i Treball

**Director**

*José Antonio Costa Mocholí*  
AIMPLAS

**Vicepresidencia segunda**

*José Vicente Company Hernández*  
PLASTIRE, S.A.

**Presidente de Honor**

*Jaime Pujol Palés*

**6. Consejo Rector 2022. Imagen extraída de la web de AIMPLAS (<https://www.aimplas.es/aimplas/>)**

APELLIDOS Y NOMBRE	CARGO
Badenas Gil De Reboleño, Fernando	Director de Personas y Formación
Costa Mocholí, José Antonio	Dirección
Crespo Soler, Ana Isabel	Directora de Tecnologías
Giménez Bueno, Sergio	Director de Negocio y Desarrollo de Mercados
Guerra Tornero, Rosalía	Directora de Laboratorios
Latorre Zacarés, Jesús	Director de Proyectos
Martí Ferrer, Ferran	Director de I+D+I
Reol Olano, Rocio	Directora de Servicios de Gestión
Sanz Box, Concepción	Subdirección

Por debajo del consejo rector, se encuentran los jefes de cada uno de los diferentes departamentos que componen AIMPLAS y que poseen a su cargo distintos equipos de trabajo los cuales coordinan y controlan.

En cuanto a la organización de mi departamento, el departamento comercial, en él nos encontramos 6 personas: Pepe Gómez (jefe de equipo), José Fortea, Desamparados Embuena, Isabel Gonçalves, Luis Roca, Pau Soler.

**8. Jefatura de los diferentes departamentos AIMPLAS-2022. Imagen extraída de la web de AIMPLAS (<https://www.aimplas.es/aimplas/>)**

## 2. Identificación de las funciones de los puestos de trabajo

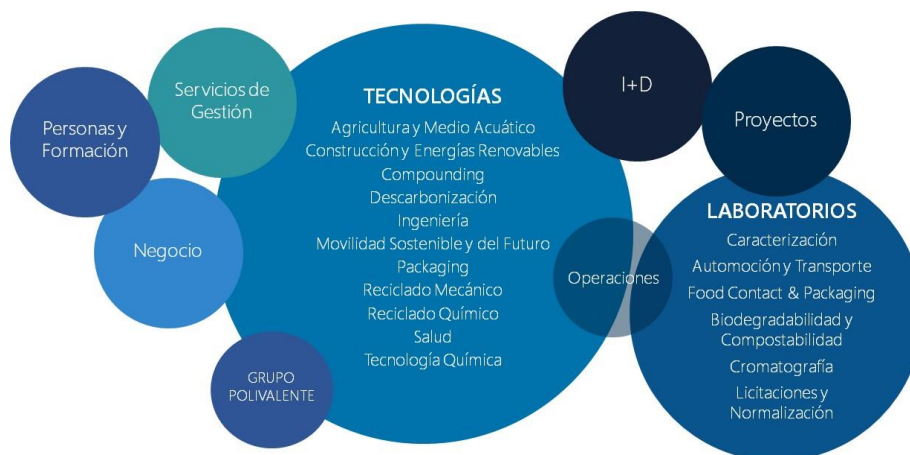
En AIMPLAS podemos diferenciar 2 grandes grupos de trabajo:

- **Los grupos principales:**
  - **Tecnologías:** Este departamento trabaja junto a laboratorios y en el se llevan a cabo las actividades referentes al I+D a través de maquinaria para obtener pruebas de prototipado o productos finales.
  - **Laboratorios:** En este departamento se llevan a cabo una gran variedad de análisis y ensayos para dar certificaciones, procesos de homologación, comprobar características, eficiencia, compostabilidad, etc.
- **Grupos Auxiliares o de Apoyo:**
  - **Servicios de Gestión:** Este se compone del departamento de administración, servicio técnico (TIC), el mantenimiento y el encargado



de controlar la estabilidad económica de la empresa (Controller).

- **Personas y Formación:** Departamento en el que se encuentran los servicios de Recursos Humanos y los alumnos que están cursando cualquier tipo de formación dentro de la empresa, que pueden ser tanto ajenos a la empresa como propios.
- **Negocio (Comercial, DICES y Marketing):** Este departamento se divide en tres departamentos más: el comercial, que se encarga de la prospección y búsqueda de nuevas empresas, proponer y realizar visitas, etc; el departamento de DICES (Departamento de Inteligencia Competitiva y Estratégica), en el que se gestiona y sintetiza la información para dar una ventaja competitiva a la empresa y de Marketing, que se encarga de dar visualización a la empresa, promover campañas de marketing, etc.
- **Grupo Polivalente:** que se encarga de servir de apoyo al resto de departamentos, sobre todo a tecnologías y ensayos.
- **Proyectos:** En este departamento se llevan a cabo todas las operaciones relacionadas con la gestión, organización, control y estudio de los diferentes proyectos de I+D en los que se encuentra la empresa, además de promover nuevos proyectos en los que embarcarse.
- **Operaciones:** Este es el área que se encarga de recibir pedidos de maquinaria, material de oficina, materias primas, correos postales, paquetería, recepción de clientes, etc.



*7. Células / Departamentos. Imagen extraída de la web de AIMPLAS (<https://www.aimplas.es/aimplas/>)*

### 3. Procedimientos de trabajo en el ámbito de la empresa. Sistemas y métodos de trabajo

Para los procedimientos de trabajo, AIMPLAS cuenta con un manual donde los recopila en la plataforma Office 365. Estos procedimientos son redactados por trabajadores de la empresa y aprobados por el responsable del departamento en cuestión.

Los procedimientos principalmente usados son:

- T03 Investigación accidentes
- T04 Plan de prevención
- T05 Medidas de emergencia
- T06 Prevención riesgos trabajo con nanomateriales
- T07 Manual de Seguridad y Salud



- T08 Política de Prevención Riesgos Laborales
- T09 - T13. Evaluación Riesgos por puestos
- T17 EPIs
- T25 Mujeres embarazadas y lactancia

También hay procedimientos que actúan como instrucciones para realizar ciertas tareas. Por ejemplo, el procedimiento de las encuestas de satisfacción, actualizado personalmente por mí a petición de mi tutor de prácticas. En este otro tipo de procedimientos se detalla con imágenes y texto todo lo que hay que hacer relativo a esa tarea.

#### 4. Convenio colectivo aplicable al ámbito profesional

El pasado 19 de Julio se publicó en el BOE el XX Convenio General de la Industria Química (XX CGIQ), firmado el 10 de mayo de 2021 por Feique (Federación Empresarial de la Industria Química), los sindicatos CC.OO de la Industria y UGT FICA después de varios meses de negociaciones ([https://www.boe.es/eli/es/res/2021/07/07/\(7\)](https://www.boe.es/eli/es/res/2021/07/07/(7))).

Este afecta a los sectores incluidos en las actividades de Industria Química (CNAE 20), Farmacéutica (CNAE 21) y Caucho y Plástico (CNAE 22). El convenio refleja la apuesta por la industria química y por establecer un buen empleo y de calidad, un compromiso con la igualdad en las oportunidades que se brindan a cada persona, el fomento del trabajo a distancia, la seguridad y la salud de los trabajadores, con el fin o objetivo de facilitar el crecimiento de la industria.

De este convenio quiero destacar los siguientes puntos:

El trabajo a distancia:

- La compensación económica y los medios brindados se pactarán entre acuerdos.
- Si no se llega a un acuerdo, la compensación económica será de +35€/mes para personas que se encuentren trabajando a jornada completa y tengan un 100% de trabajo a distancia. Y para otros casos será asignará la proporción acorde.

Los incrementos Salariales:

- 2021 - 1% (este incremento se aplicó a partir de Julio).
- 2022 - 2 % (se aplicó el 1 de Enero).
- 2023 - 2 % (se aplicará el 1 de Enero del año correspondiente).

#### ● PLAN DE MARKETING

En cuanto al plan de marketing para la empresa, buscaré diferentes alternativas que generen un beneficio para la empresa, con el fin y objetivo principal de fortalecer su plan de internacionalización y conseguir tener más presencia en mercados europeos y mundiales.

Para este plan de marketing hay que tener en cuenta que, aunque la internacionalización de la empresa aún esté en sus inicios, ya poseen bastante colaboración con empresas en el marco europeo, de hecho, hemos trabajado en varios proyectos en este ámbito. Por otra parte, el sector del plástico es un sector definido y aunque podamos colaborar con empresas de muchos sectores ya que el plástico se encuentra disponible en muchos productos, las empresas a prospectar a nivel nacional cada vez son más reducidas y surge la necesidad



de expandirse a nivel internacional.

Teniendo esto en cuenta voy a desarrollar dos ideas que he pensado con la finalidad de captar más clientes para la empresa a nivel internacional y permitir que la empresa siga creciendo.

### ➤ **Oficinas de comerciales en otros países**

Una de las ideas que ofrezco es la posibilidad de abrir una serie de oficinas y formar equipos de comerciales con cierto nivel por los países del marco europeo que más trabajamos con el fin de poder ofrecer un servicio más estrecho al cliente y aumentar las posibilidades de que trabajen con nosotros, su seguridad y su satisfacción.

Esta idea surge ya que en el departamento comercial ya hay una persona llamada Isabel Gonçalves que se encarga única y exclusivamente de la zona de Portugal, gestionando a los clientes de allí, prospectando, cerrando visitas y captando nuevos clientes y por los datos que conozco desde que ella se encuentra en la empresa la facturación en este país ha aumentado considerablemente.

Por eso considero que el formar equipos con una oficina en otros países podría reportar muchos resultados dentro de la empresa. Este proyecto solo reportaría a la empresa el alquiler/compra de unas oficinas en el/los países en los que se quieran integrar y el salario de los comerciales que se asignen a dichas zonas. Sería un punto clave que los comerciales que trabajen en dichas oficinas posean un nivel avanzado del idioma que se hable en el país donde vayan a trabajar, ya que el hecho de hablar ese idioma crea un lazo entre el cliente y nosotros, y también que pasen por aquí un periodo de formación en el que puedan empaparse bien de cuáles son los valores de la empresa y que servicios ofrecemos.

### ➤ **Visita virtual**

Otra de las ideas que he pensado que puede ser interesante para la empresa es la idea de crear una visita con realidad virtual por nuestras instalaciones, ya que de este modo favorecemos el hecho de que clientes que estén en otros países puedan hacerse una idea de cuáles son las máquinas que poseemos, de que servicios podemos ofrecer y de cuál es el entorno en el que trabajamos.

Esta idea reportaría una serie de costes en la creación de ese video interactivo en el que se pueda pasear libremente por las instalaciones a través del escaneado 3D de la empresa y sus diferentes instalaciones, y la compra de varios dispositivos para que los posibles clientes puedan realizar la visita.

Ambas ideas van de la mano ya que son los comerciales de las oficinas situadas en otros países los que poseerían estos dispositivos y los llevarían a las reuniones para poder explicar a los clientes cada una de las zonas y máquinas que verán en el video.

### ➤ **Producto/Servicio**

Lo que ofrece AIMPLAS son todo servicios a los clientes: pruebas en plantas piloto, ensayos, certificaciones, asesoramientos técnicos, legales y colaboración en proyectos.



➤ **Precio**

El precio de dichos servicios es totalmente personalizado no hay un precio general ya que depende en su plenitud del tiempo invertido, de los servicios que se deseen, etc.

➤ **Promoción**

La forma en la que nos damos a conocer es muy variada ya que estamos presentes en linkedn, página web, seminarios, conferencias, blogs, asociaciones, entidades certificadoras, etc.

## ● **DEFINICIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO**

### **1. Objetivos del puesto**

Los objetivos generales de mis prácticas en el departamento comercial son los siguientes:

- 1.- Obtener una visión general de AIMPLAS.
- 2.- Conocer el funcionamiento del departamento comercial desde dentro.
- 3.- Llevar a cabo labores de telemarketing y contacto con clientes.
- 4.- Llevar a cabo labores de prospección nacional e internacional con herramientas como Kompas, Hubspot, QlikSense, etc.
- 5.- Llevar a cabo labores de mantenimiento del PVC 2022 y de agenda de visitas nacionales e internacionales.

### **2. Descripción de tareas**

Una de las primeras tareas que realicé fue la introducción de empresas en una hoja de Excel llamada Plan de Visitas General de 2022, que consiste en una tabla en la que el departamento incluye empresas que tienen intención de visitar tanto ellos como los demás departamentos y en la que se lleva un control de las que ya se han visitado y quien las ha visitado. Este control tiene dos objetivos: el primero es añadir y favorecer a la captación de nuevos clientes, y el segundo es llevar a cabo para saber si se están cumpliendo los objetivos de visitas que se asignan a cada departamento.

Esta tarea se ha repetido durante todas mis prácticas y a ella se han añadido otras tareas como pueden ser la prospección de empresas tanto nacionales como internacionales y el seguimiento de ofertas.

En cuanto a la prospección, Pepe Gómez, mi tutor de en las prácticas, me iba proponiendo búsquedas de empresas correspondientes a diferentes sectores y a diferentes países, para que encontrara empresas que no conociéramos con anterioridad y que fueran potenciales clientes o colaboradores en proyectos.

Por otra parte, el seguimiento de ofertas consistía en mirar a través de la herramienta Navision ofertas que hayan sido emitidas por parte de los laboratorios u otros departamentos, pero aún no se han remitido al cliente. Yo me encargaba de revisar la oferta y elaborar un correo para enviarle la oferta adjunta al cliente y esperar su respuesta para coordinarla con el técnico asignado y anotar si hubiera objeciones en Navision.

En general esas han sido mis principales tareas, pero he tenido muchas otras de forma más esporádica, como la realización de diferentes DAFOs para estudiar la viabilidad de trabajar con empresas de ciertos mercados como Korea del Sur; asistir a reuniones telemáticas con clientes nuevos, clientes con los que ya trabajamos, colaboradores en proyectos, clientes nacionales,



internacionales, etc, incluyendo la previa búsqueda de información para preparar la reunión y la síntesis de información posterior; también he asistido a diferentes visitas que se realizaban a clientes, seminarios, conferencias, etc.

### **3. Relaciones**

En cuanto a las relaciones con otros departamentos, compartíamos oficina con los departamentos de DICES y Marketing, con lo que he podido interaccionar con ellos tanto para realizar y coordinar trabajos conjuntos como en interacciones más personales.

Por otra parte, también he tenido relación con cada uno de los grupos de técnicos diferentes dentro de la empresa, ya que ellos me enviaban las empresas que querían que añadiera al PVC y con algunos técnicos concretos con los que he colaborado en los seguimientos de ofertas.

### **4. Disponibilidad**

La disponibilidad en mi departamento es muy importante, ya que una de sus funciones es asistir tanto a ferias como congresos, nacionales e internacionales, y por ello hay muchas veces en las que tienes que estar fuera de casa incluso fines de semana ya que la feria coincide con esos días. Aunque de forma extraordinaria se varíe el horario de trabajo, siempre se respetan los tiempos de descanso y las horas invertidas en trabajar, vuelos, viajes, etc.

### **5. Ambiente**

En cuanto a las relaciones con otros departamentos, compartíamos oficina con los departamentos de DICES y Marketing, con lo que he podido interaccionar con ellos tanto para realizar y coordinar trabajos conjuntos como en interacciones más personales.

### **6. Riesgos**

En AIMPLAS existen una serie de riesgos derivados de trabajar con productos químicos (derrame, intoxicación, gases, etc) y con maquinaria (lesiones, incendios, etc), por eso mismo cuenta con un plan de procedimientos y actuaciones de seguridad, que se elaboró en 2016 y se analizó por la Mutua con la que colabora la empresa. En este plan se recogen las tareas, reglamentos, señalización y actuación de cada uno de los grupos de trabajo y salas en caso de que pase cualquiera de los accidentes que pueden suceder.

### **7. Dedicación**

A todos los trabajadores de AIMPLAS se les presenta la opción de una flexibilidad a la hora de entrar a trabajar, ya que tienen la opción de entrar a la empresa de 7 am a 9.30 am. Otro de los puntos que aportan comodidad a sus empleados son la cantidad de instalaciones dedicadas a aportar tranquilidad y bienestar, para que la estancia allí sea lo más cómoda posible y para promover la interacción y la buena relación entre sus trabajadores.

### **8. Integración**

En cuanto a la integración, desde el primer momento se me ha brindado la información y las tareas suficientes para que no sea una carga muy grande y hacerlo de forma sistemática hasta que ya pude hacer todas las tareas que se precisaba. La predisposición a enseñarme, formarme y tratar que mi estancia allí sea lo más cómoda posible ha sido perfecta.



## • CONCLUSIÓN

Hemos conseguido brindar una imagen detallada de cuál es el panorama y la situación del sector plástico actualmente en España a la vez que mostrábamos otra imagen de una empresa concreta que se encuentra dentro del sector AIMPLAS.

Por otra parte hemos podido comprobar cuáles han sido mis experiencias, funciones, sensaciones y opiniones trabajando dentro de esta empresa, enfocado en unas prácticas cuya finalidad era mi aprendizaje. Toda esta experiencia ha sido muy enriquecedora para mí y en ella he aprendido una infinidad de nuevos conceptos, nuevas habilidades y madurez a la hora saber que es formar parte de una empresa.

He podido observar desde dentro la gran labor de la empresa por impulsar el sector y ofrecer soluciones e innovación a las empresas, tratando de conseguir sinergias y poder crecer juntos, teniendo más impacto en el ámbito internacional. También he podido observar, que es formar parte de un departamento, colaborar con las distintas partes de una empresa para conseguir una serie de objetivos, tener unas funciones y esforzarte por hacerlas lo más rápido y eficiente posible, y el esfuerzo que se requiere dentro de una organización si se quiere lograr algo.

Para finalizar este trabajo, me gustaría agradecer a la empresa por darme la oportunidad de aprender y por confiar en que pudiera ser una pieza que aportara valor dentro de ella; al departamento comercial por guiarme, enseñarme, apoyarme y hacer que me sienta como uno más de ellos, brindándome siempre su ayuda y su conocimiento para que mi estancia allí sea lo más cómoda posible y para poder aportarme cosas que me sean útiles en un futuro, y por último, agradecer a los demás departamentos, sobre todo al de Marketing y al de Personas, por transmitirme el bien estar, por tratarme desde siempre como uno más de ellos y ayudarme en todo lo que ha hecho falta.

En conclusión, me gustaría decir que definitivamente AIMPLAS es una gran empresa en la que se aprenden muchas cosas, en la que el ambiente de trabajo es idóneo para formarte, aprender y crecer como persona, y es una empresa que cuenta con gran multitud de profesionales que te darán siempre su mano para todo lo que necesites.



## • BILIOGRAFÍA

[https://plasticseurope.org/es/wp-content/uploads/sites/4/2021/11/ES\\_Plastics\\_the\\_facts-WEB-2020\\_May21\\_final\\_updatedJuly2021.pdf](https://plasticseurope.org/es/wp-content/uploads/sites/4/2021/11/ES_Plastics_the_facts-WEB-2020_May21_final_updatedJuly2021.pdf)

<https://portalindustria.gva.es/documents/161328133/164106546/Plan+Sectorial+PLASTICO+2018.pdf/e1763f35-ac0b-4354-94e1-25e1d8d1cac2>

<https://www.aimplas.es/aimplas/>

<https://www.feique.org/publicado-en-el-boe-el-xx-convenio-general-de-la-industria-quimica/>

<https://www.feique.org/wp-content/uploads/2021/07/BOE-XX-CGIQ.pdf>