

Trabajo fin de ciclo de Comercio Internacional

Hecho por:

Miguel Caro Nieves

Martico Reefer Solutions



Fuente: (Martico, 2022)

Resumen:

En este proyecto voy a hablar sobre mis prácticas del curso de Comercio Internacional y la empresa en la que las he realizado.

El objetivo será presentar la empresa y comentar en qué consisten las actividades que se realizan, además de mostrar en lo que han consistido las prácticas y qué funciones he desempeñado.

También se tratará el cómo esta empresa se presenta al público a través de su imagen corporativa. Además, se realizará un análisis de la empresa interna y externamente utilizando las herramientas DAFO y PESTEL.

En este proyecto también se realizará un plan de recursos humanos, en el que se presentará un organigrama de la empresa identificando y explicando cada puesto de trabajo y mostrando cómo funcionan y se comunican entre ellos, incluyendo el puesto en el que me he encontrado.

Otro punto que a tratar será el plan de marketing que he realizado para llegar a más público.

Por último, dejaré mi conclusión de lo que han sido estas prácticas para mí y todo lo que he aprendido de esta experiencia.

ÍNDICE

1.	ANTECEDENTES Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA EMPRESA	4
1.1.	Actividad de la empresa y su ubicación en el sector	4
1.2.	Tendencias	4
1.3.	Misión, visión y valores	5
1.4.	Cultura de la empresa: imagen corporativa	6
1.5.	Sistemas de calidad y seguridad aplicables en el sector	7
1.6.	Estructura y organización empresarial del sector	7
2.	ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL Y ESPECÍFICO	8
3.	PLAN DE RECURSOS HUMANOS	13
3.1.	Organigrama de la empresa	13
3.2.	Identificar las funciones de los puestos de trabajo	15
3.3.	Procedimientos de trabajo en el ámbito de la empresa	17
4.	PLAN DE MARKETING	19
4.1.	Estrategias de marketing	19
5.	DEFINICIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO	20
5.1.	Objetivos del puesto	20
5.2.	Descripción de tareas	20
5.3.	Relación con otros departamentos	21
5.4.	Documentación	21
5.5.	Condiciones ambientales	21
5.6.	Riesgos laborales	21
5.7.	Dedicación	22
5.8.	Integración	22
6.	CONCLUSIÓN	23
7.	BIBLIOGRAFÍA	24

1. ANTECEDENTES Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA EMPRESA

1.1. Actividad de la empresa y su ubicación en el sector

La empresa Martico se trata de una **transitaria**, es decir, una organización especializada en el transporte marítimo, y su actividad principal consiste en el transporte de alimentos refrigerados por vía marítima.

Utilizan siempre el Full Container Load, y disponen de una gran variedad de contenedores refrigerados de última tecnología.

Ofrecen a sus clientes un servicio económico para largas distancias, seguro para mercancías peligrosas y una baja contaminación en el transporte.

Además del transporte refrigerado por vía marítima, también ofrecen transportes ferroviarios, terrestre y aéreo.

Martico opera en 160 países con 18 sucursales por todo el mundo, además de contar con 40 años de experiencia ya que fue fundada en 1973 en Bilbao por Mr Peter Abraham Monsma.

Los principales productos que transportan son fruta y vegetales, carne, pescado.

1.2. Tendencias

En los últimos años hemos podido ver una gran evolución en cuanto al transporte internacional marítimo, ya sea en el ámbito tecnológico, económico o a la hora de producir. El 80% del comercio mundial se transporta por vía marítima, por lo que siempre tiene que estar a la vanguardia de todo tipo de evolución y mejora

En cuanto a las tendencias del sector podemos destacar las siguientes:

-Digitalización: una de las tendencias más notables es la tecnológica, hemos podido ver la evolución que ha tenido en muy pocos años hasta a día de hoy, que está todo digitalizado. La organización de rutas, la solicitud de bookings, la tramitación de facturas, etc, todo se hace por vía informática.

Gracias a este avance el comercio internacional funciona muy acelerado y crece a pasos agigantados.

-Ambientales: una de las tendencias que más importancia está cobrando en los últimos años y más conciencia a la gente es la ambiental. Cada vez son más los

proyectos que apuestan por un transporte marítimo cero emisiones, intentando sustituir los combustibles convencionales por combustibles alternativos cero emisiones. Por ejemplo, baterías de litio que se cargan durante la navegación.

-Económicas: la tendencia económica es una de las más importantes, ya que el comercio internacional va cada vez a más ya que se trata de un sector completamente globalizado y una gran capacidad para seguir creciendo.

Las exportaciones e importaciones aumentan, por lo que tiene un efecto notable en el crecimiento económico de los países y de la población.

Otra razón es el crecimiento del comercio online, debido a esto la población consume más, por lo que el transporte, en este caso el marítimo, aumenta. (PierNext, 2012)

1.3. **Misión, visión y valores**

• **MISIÓN**

La empresa dispone de muy buenos profesionales en su plantilla y gracias a ellos, a la experiencia de años en el sector, y a saber adaptarse y evolucionar con los cambios han podido ir creciendo y mantenerse arriba en el sector como una de las mejores transitarías.

La misión principal de la empresa Martico es poder ofrecer a sus clientes los mejores servicios de logística y transporte y brindar la mejor experiencia en el sector.

• **VISIÓN**

En el sector, Martico es reconocida por sus excelentes servicios por todo el mundo, su profesionalidad y su buen trato con el cliente. Además de contar con una plantilla de trabajadores muy preparada.

• **VALORES**

Los principales valores de esta empresa son los siguientes:

- A) Su ambición por seguir mejorando.
- B) Valores éticos de todos.
- C) Fidelidad y buen trato hacia los clientes.
- D) Trabajo en equipo de todos.
- E) Resultados superiores.
- F) Compromiso hacia los resultados positivos.
- G) Preservar las buenas condiciones a su alrededor.

1.4. Cultura de la empresa: imagen corporativa.

Al hablar de la imagen corporativa que tiene la empresa podemos diferenciar diferentes puntos:

El primero sería el **nombre de la empresa**, Martico Reefer Solutions, con el nombre ya el cliente se va haciendo una idea de lo principal que ofrece esta empresa, ya que son expertos en el transporte de congelados.

Otros factores serían los **logotipos** y las principales imágenes que ofrecen en sus propagandas como los calendarios, bolígrafos, mochilas etc. Incluso en su página web los encontramos. En su logo e imágenes podemos encontrar como destaca el color azul, ya que se relaciona con el mar, que es su principal vía de transporte. Las siguientes imágenes muestran los logotipos de la empresa.



Fuente: (Martico, 2022)

Otro canal en el que muestran su imagen corporativa es su página web, donde se puede encontrar toda la información de la empresa, desde sus orígenes, su actividad, sus principales empleados en todo el mundo, todo tipo de imágenes... (Eserp, 2022)

1.5. Sistemas de calidad y seguridad aplicables en el sector

Debido a la exigencia de los clientes de mayor calidad y seguridad de sus procedimientos, los conceptos de calidad y seguridad toman cada vez más importancia en el sector y sobre todo en la sociedad, ya que cada vez se toma más conciencia de ello.

Son cada vez más las empresas que invierten capital en nuevos sistemas informáticos y en I+D para garantizar unos procesos de máxima calidad

También al hablar de seguridad, las empresas del sector ligan este concepto a sostenibilidad, y procuran que sus procedimientos sean lo más sostenibles y respetuosos con el planeta

Gracias a mejoras tecnológicas y sostenibles, estas empresas logran fidelizar clientes, una mejor organización del trabajo, ya que los programas informáticos lo hacen todo más fácil y eficaz.

Además, en cuanto a la seguridad, la empresa Martico cuenta con la certificación AEO, lo que significa Operador Económico Autorizado, un reconocimiento que concede la UE que garantiza la seguridad de dicha empresa para sus actividades comerciales, y así el cliente tenga la confianza máxima en ellos. También es un beneficio para ellos a la hora de obtener certificados en las aduanas ya que pueden hacerlo en menor tiempo.

1.6. Estructura y organización empresarial del sector

El sector se organiza entre las navieras, las transitarias y el cliente que quiere exportar.

A la hora de exportar uno de los factores que más influye son los INCOTERMS, de esta forma se decidirán los costes y las condiciones que tiene cada uno- Otro factor que influye en los costes es el tipo de contenedor y el tamaño.

Los clientes suelen contratar a transitarias como Martico ya que es mucho más rentable, estas empresas conocen todo tipo de reglamentos y leyes sobre el transporte marítimo y las aduanas, además de tener acceso más rápido y fácil a información y contactos, contando con profesionales muy preparados.

La empresa transitaria se va encargando de la reserva de booking, la preparación de toda la documentación necesaria para despachar y cargar la mercancía. (Goodloading, 2022)

2. ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL Y ESPECÍFICO

DAFO

Internos:

Fortalezas:

1. **Publicidad y promoción de la empresa positiva:** ya que en cuanto al marketing, realizan campañas de marketing global mediante branding, ya que han construido una marca a nivel mundial. Marketing local, ya que realizan un servicio personalizado en sus propias oficinas. Marketing comercial, mediante el departamento de marketing y el departamento comercial establecen unas metas con el objetivo de cumplirlas.
2. **Gran coordinación laboral:** por mi experiencia en la empresa, he podido observar la organización laboral que tienen y está todo estructurado positivamente. La comunicación entre departamentos y distintos trabajadores es muy accesible por lo que hace que el trabajo sea más rápido y fácil.
3. **Instrumentos de trabajo muy eficaces:** toda la empresa está digitalizada, y la información llega en segundos de un lugar a otro, por lo que muchas veces no es necesario tener que estar contactando por teléfono o en persona con otras empresas, sino que puedes realizar las funciones con distintos programas o webs.
4. **Diversificación de la empresa:** la empresa se encuentra diversificada alrededor del mundo, con departamentos en diferentes países de Europa, África, América, Oriente...
5. **Positivo servicio al cliente:** la empresa se encuentra con numerosos clientes fidelizados debido a la buena planificación, tramitación y gestión del transporte de mercancías de los clientes.
6. **Empleabilidad:** una de las ventajas con las que cuenta esta empresa es la empleabilidad, ya que el trabajo nunca para, sino que crece y crece, por lo que cada vez se va necesitando más trabajadores.

Debilidades:

1. **Falta de motivación a los empleados:** en algunos departamentos la carga de trabajo es excesiva y el estrés de los trabajadores aumenta, por lo que se debería mejorar en motivar a los empleados con diferentes ideas.
2. **Fallos tecnológicos:** a pesar de estar digitalizada la empresa y esto haga que el trabajo sea infinitamente más rápido y eficaz, hay momentos en los que falla el programa que utiliza la empresa, por lo que habría que aumentar la inversión en el departamento informático.

Externos:

Oportunidades:

1. **Crecimiento del transporte marítimo:** el 80% del comercio mundial es por vía marítima, y estamos viendo cómo este sector cada vez aumenta más y más, ya que debido a la digitalización del comercio y el aumento de compras online han hecho que este sector aumente. Además, es un sector con mucha empleabilidad ya que sin transporte marítimo se paraliza el mundo.
2. **Medioambiente:** el aumento de nuevas políticas sobre el cambio climático son una gran oportunidad para la empresa para posicionarse a favor de ellas y tener una imagen muy positiva tanto para el sector como para los clientes, ya que cada vez exigen más este tipo de requisitos para trabajar con ellos.
3. **Tecnológicas:** la tecnología aumenta y mejora a pasos de gigante, por lo que es una gran oportunidad para la empresa estar a la vanguardia de estos avances, ya que hará más efectivo su trabajo y será muy positivo tanto para que los clientes quieran más trabajar con ellos como para que se facilite el trabajo de los empleados.

Amenazas:

1. **Amplia competencia:** hemos comentado que este es un sector muy importante y mayoritario, por lo que aumenta la competencia y tienes que estar atento en fidelizar tus clientes con distintas acciones e intentar destacar sobre las demás. Sólo en Valencia se encuentran más de 30 transitarías que pueden hacer la competencia. (Empresite, 2022)

2. **Nuevas leyes y normativas:** existe la amenaza constante del cambio de leyes o normativas que pueden dificultar los procesos de transporte y verte obligado a cambiar tu forma de operar para poder seguir trabajando.
3. **Amenazas climáticas:** al tratarse de transporte marítimo, se pueden experimentar distintas amenazas climáticas que puedan dificultar o imposibilitar la llegada de la carga a su puerto de destino, ya sea por lluvias o movimientos del mar, por lo que la empresa se vería afectada.
4. **Problemas de fuerza mayor:** como pueden ser guerras, huelgas o hurtos.



Fuente: (Canva, 2022)

PESTEL

Política: cambios de gobiernos, el comercio puede verse afectado por estos cambios, ya sea por decisiones políticas, cambio de leyes

Cambios en los tratados internacionales, pueden cambiar por completo los procesos de operación

Económica: cambios de ciclo en el país, del auge de la economía a una crisis mundial que pueda afectar a todo el comercio internacional, o viceversa.

Otro motivo sería la inflación económica que también afectaría al comercio internacional.

También los tipos de cambio de divisa, dependiendo de una divisa u otra si pierde o gana valor puede verse afectado el cambio

Socio- cultural: el comercio puede verse afectado si hay un cambio de consumo o de hábitos en la población, ya sea por mejorar su salud, por cultura o por enfermedades. Martico trabaja con productos cárnicos en su mayoría por lo que algo así podría afectar a la empresa al igual que beneficiar si se da al contrario

Tecnológico: inversiones en I+D para el desarrollo de nuevos programas y tecnologías para hacer el trabajo más eficaz y rápido

También inversión en nuevas formas de distribución y ahorrar en mano de obra

Ecológico: cambio climático y la escasez de recursos y materia prima para el transporte

Legales: todas las licencias y permisos para el transporte, la seguridad laboral, el cumplimiento del salario mínimo.

A su vez los incluimos los proyectos cero emisiones para el transporte marítimo

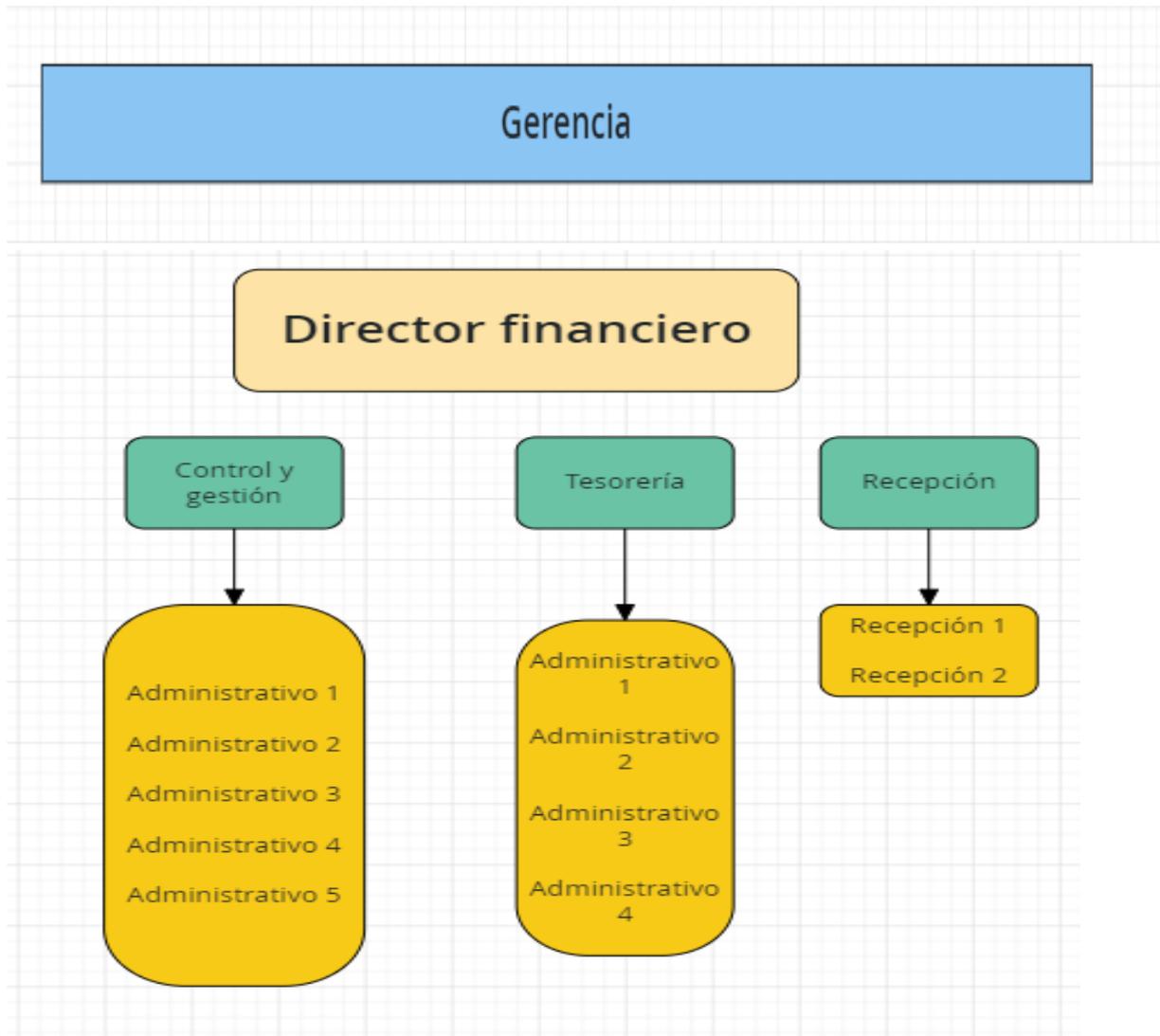
Análisis PESTEL

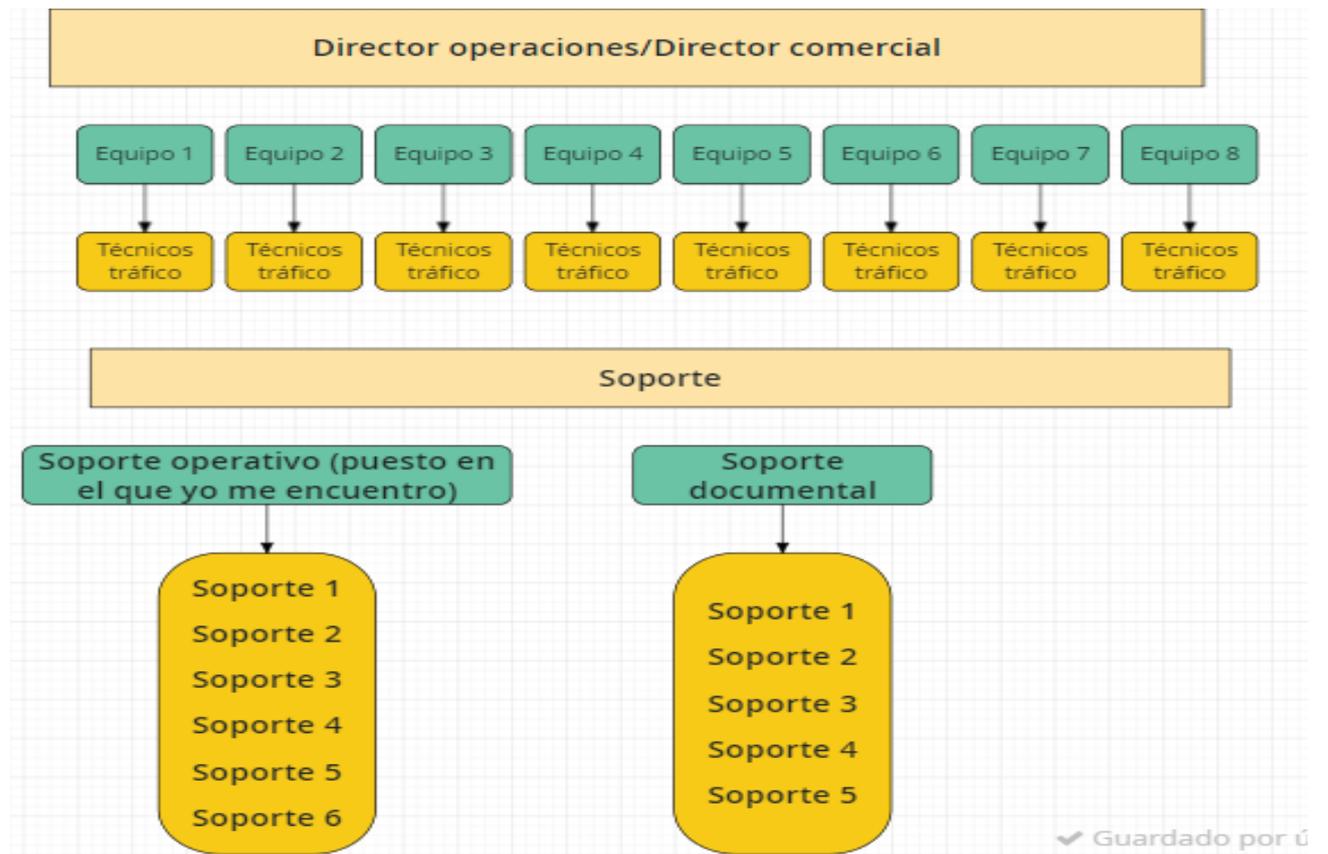
P	E	S	T	E	L
Política	Económica	Social	Tecnológico	Ecológico	Legal
<ul style="list-style-type: none">-Cambios de gobierno-Cambios en los tratados internacionales-Guerras--Modificaciones de leyes y normativas	<ul style="list-style-type: none">-Crisis económica-Inflación-Cambios de divisa-Impuestos-Empleo y desempleo	<ul style="list-style-type: none">-Cambio de hábitos de consumo-Nivel de ingresos	<ul style="list-style-type: none">-Inversiones en I+D-Nuevas formas de distribución-Digitalización de la empresa	<ul style="list-style-type: none">-Políticas medioambientales-Cambio climático-Escasez de materia prima y recursos-Contaminación-Combustibles cero emisiones	<ul style="list-style-type: none">-Licencias y permisos para el transporte-Cumplimientos del salario mínimo-Seguridad laboral

Fuente: (Canva, 2022)

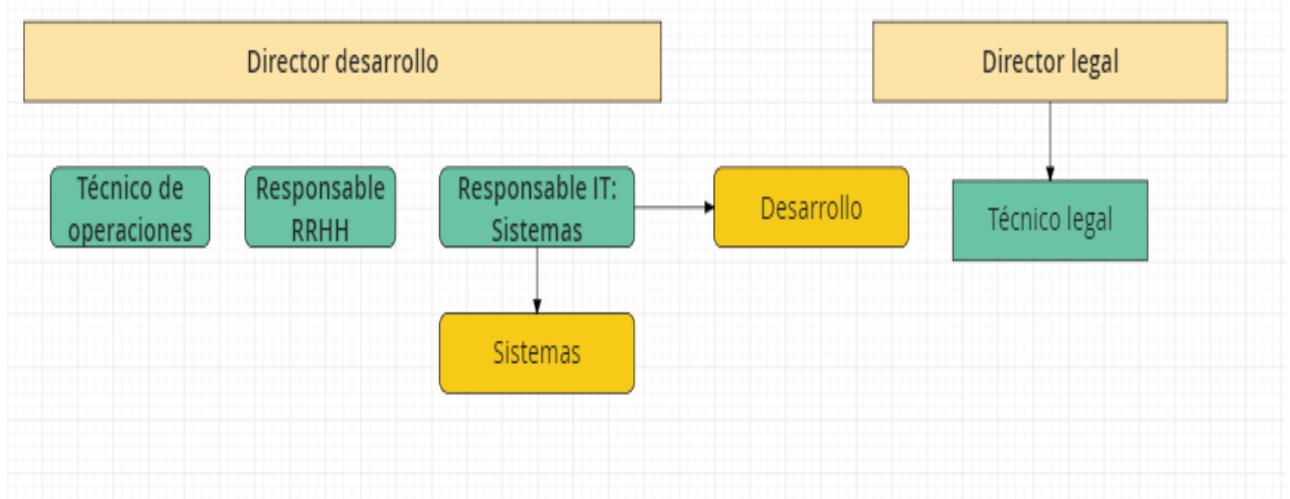
3. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

3.1. Organigrama de la empresa:





✓ Guardado por ú



Fuente: (Goconqr, 2022)

3.2. **Identificar las funciones de los puestos de trabajo:**

El organigrama de la empresa Martico se divide en distintos departamentos, todos dentro de una misma oficina

La gerencia, se trata del primero de todos, en la que se encuentra el jefe de la empresa, y sus principales funciones son la dirección y gestión del funcionamiento de la empresa. Además de ordenar las funciones a todos sus empleados.

El director financiero tiene como principal cargo la administración contable, financiera e impositiva de la empresa. Además, algunas de sus funciones son las siguientes:

- Dirigir el proceso presupuestario de la empresa.
- Tramitar los recursos financieros de la empresa.
- Tutelar y organizar los medios técnicos y humanos que estén a su cargo.
- Control de la operativa administrativa del equipo.

El director financiero tiene los siguientes equipos a su cargo:

- **Equipo de control y gestión:** encargados de controlar y supervisar los resultados de las operaciones, por lo que contabilizar facturas de los proveedores y previenen los gastos e ingresos.
- **Equipo de tesorería:** su función es la gestión bancaria, cobros y pagos.

En cuanto a la gestión de cobros, se encargan del control de vencimientos, las transferencias bancarias de clientes, los pagarés...

En cuanto a los pagos, tiene relación con el pago a proveedores y la facturación de los clientes.

El director de desarrollo: su principal cargo se trata del desarrollo e implantación de nuevos proyectos que mejoren el desarrollo de la compañía e implantar nuevas ramas de actuación.

Sus funciones principales son las siguientes:

- Gestión de recursos informáticos para la empresa.
- Liderar y controlar los medios técnicos y humanos que estén a su cargo.
- Implantación de nuevos modelos de trabajo.

Los equipos que tiene a su cargo son los siguientes:

- **Equipo IT sistemas:** controlar y mantener operativos y en buen estado los equipos informáticos.
- **Equipo IT desarrollo:** programación de los equipos informáticos.
- **Equipo de operaciones:** controlar al personal de la empresa que tengan a su cargo las herramientas para el desarrollo de la actividad.

Departamento de claims:

- Asesoría legal en materia de derecho marítimo, transporte, aduanas, etc.
- Emisión y revisión de contratos con proveedores y cliente.
- Reclamaciones a clientes.
- Gestión de siniestros.
- Gestión pólizas de seguro: de cargo y RC.
- Acciones de recobro frente al responsable efectivo del siniestro.

Director operaciones/Director comercial: sus funciones principales son la optimización de los procesos, la vigilancia y supervisión del rendimiento de la empresa, la gestión de las estrategias de mercado.

Otras funciones del director comercial serían el asesoramiento de los costes de exportación, los gastos de seguro y gestión de mercancías, la documentación necesaria para el transporte del contenedor.

Estos departamentos tienen a su cargo a 8 equipos de **técnicos de tráfico**, los cuales supervisan los procesos y rutas, realizan atención telefónica a las empresas con las que trabajan, seguimiento de la carga... Además de encargarse de todos los imprevistos que van surgiendo.

Soporte sería el siguiente departamento, como su propio nombre indica ayuda y da soporte a los operativos de tráfico, y se divide en soporte operativo y soporte documental.

El soporte operativo tiene como funciones principales:

- Solicitar bookings a las navieras: se realiza a través de sus propias páginas web, cada naviera tiene la suya, una vez que lo solicitan tienen que esperar la confirmación, el número de booking, los portics(documento necesario para poder devolver el contenedor y cargar de nuevo).
- Revisar todas las modificaciones que realicen las navieras, y avisar al operativo correspondiente y subirlo al programa que se utiliza para que se realice la modificación.
- Realizar instrucciones que requieren algunos clientes: se trata de una vez realizada la factura, introducir el número de referencia del cliente y el número de precinto en el programa.
- Enviar las órdenes de transporte.
- Envío de documentación y facturas para el despacho de aduanas: se envía toda la documentación necesaria al agente de aduanas, y esperan hasta que el operativo recibe el levante (documento que otorga el permiso para que la mercancía pueda salir del puerto).
- Solicitar pesaje de contenedores en terminal (VGM).
- Identificar las cargas requieren seguro y avisar al departamento correspondiente.

El soporte documental se encarga principalmente de recibir la documentación que viene de parte del soporte operativo y revisar y modificar cualquier error.

3.3. Procedimientos de trabajo en el ámbito de la empresa

Principalmente en la empresa se trabaja con un programa llamado Visual, en este programa se inician todas las funciones. Hay diferentes equipos de trabajadores, cada equipo se encarga de una línea de tráfico por la que pasan rutas, bookings, facturas...En cada línea se pueden ver desde este programa las cargas que necesitan solicitar un booking, una modificación, los portics, la orden de transporte o el entréguese y admítase (documentos para poder dejar o coger un contenedor).

Entre los trabajadores del mismo y de distinto equipo se comunican principalmente por el Teams o por Skype, ya que es muy rápido y puedes pedir cualquier cosa que necesites.

Cada departamento tiene su propio correo electrónico que usan todos los trabajadores del mismo equipo y por el que pueden trabajar conjuntamente unos y otros ayudándose entre sí de una manera más fácil y rápida.

4. PLAN DE MARKETING

4.1. Estrategias de marketing

En Martico el departamento de marketing es un departamento muy joven e incorporado hace poco, por lo que según la persona que lleva el departamento, todavía no existe una estrategia de marketing como tal y se va desarrollando por partes. Por lo que desarrollaré unas estrategias para mejorarlo.

Una de las estrategias más relevantes para esta empresa de servicios es el **Marketing interno**: consiste en conseguir una armonía de bienestar en los trabajadores y empresas colaboradoras para que así puedan realizar acciones de marketing hacia el exterior.

Originalidad en campañas: una mejora para las campañas de marketing de la empresa sería la originalidad a la hora de promocionarse, ya que las empresas del entorno ofrecen servicios muy similares y deberían apostar por la diferenciación de todas ellas. Esta estrategia sería buena para darte más a conocer y aumentar tus beneficios y además fortalecer la marca de Martico obteniendo la confianza del cliente hacia tus servicios.

Redes sociales: otro punto a mejorar sería la presencia en redes sociales ya que apenas hacen uso de ellas, y hoy en día son una buena forma de promoción para llegar a un gran alcance de público y aumentar la confianza en ellos.

Ferias internacionales: Una de las formas más rentables de darse a conocer en el sector son las ferias empresariales. Una feria donde la empresa debería participar es la Feria IFFA, se trata de una feria en Alemania que trata todo el proceso de la industria cárnica, desde el principio al final. Para Martico esta feria sería de gran importancia ya que ellos son expertos en el transporte refrigerado de carne y podrían darse a conocer delante de todas esas empresas.

Estas tres últimas estrategias se tratan de marketing comercial, y debe realizarse en conjunto con el departamento comercial y los team leaders, que se encargan de crear y planificar las estrategias que les permitan vender sus productos a el máximo de clientes, cumplir sus objetivos y obtener beneficio por ellos.

5. DEFINICIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO

5.1. Objetivos del puesto

El puesto de trabajo en el que me ubico es en el de soporte operativo cuyo objetivo principal es apoyar al personal operativo para ejecutar las misiones a su cargo.

Mis objetivos en este puesto son aprender a realizar el trabajo que se realiza en mi departamento y poder realizar todas las funciones de dicho puesto por mí mismo.

5.2. Descripción de tareas

Mi función principal en este puesto consiste en dos cosas:

-Envío de facturas para despacho: a través del correo común que tenemos todos los de soporte operativo en outlook, me llegan facturas de diferentes operativos y diferentes equipos. Cuando recibo las instrucciones debo meter el número de contenedor en un programa que utiliza la empresa llamado visual, una vez entro en la carga, debo modificar el destinatario, de soporte operativo a soporte documental, para que ellos la reciban y hagan una revisión. También debo meter en el programa el tipo de embalaje, el número de unidades y los distintos pesos. Una vez hecho todo esto debo imprimir las instrucciones y enviarlas al despachante que corresponda, poner en copia al operativo y en copia oculta al programa de visual y el departamento correspondiente que lo reciba.

En el correo para despacho debo incluir la factura recibida, las instrucciones y el certificado sanitario en caso de que lo tenga.

-Amendments: se trata de las modificaciones que realizan las distintas navieras con las que trabaja la empresa, cualquier cambio de fecha, discrepancia de destino, de origen o de barco, lo recibo en el correo.

Estas modificaciones debo revisarlas una por una poniendo en número de booking en el programa visual, la reviso y si todo está correcto envío la documentación a visual para que se suba al programa, en caso de ser incorrecto, debo avisar al operativo encargado de esa carga cual es la modificación para que lo solicite el cambio.

-Realizar instrucciones: algunos clientes, una vez despachada la documentación, te envían una instrucción por cada factura que has enviado a despacho, con esta

instrucción se debe meter en número de contenedor en visual, añadir la referencia de los clientes, el número del precinto y subirlo todo a visual.

-Solicitar bookings a las navieras: a través de la página web correspondiente de cada naviera, debemos meter los datos correspondientes como el contrato, el contenedor, las fechas, el barco, la temperatura...Una vez introducimos todos los datos correspondientes, entonces solicitamos el booking.

5.3. Relación con otros departamentos:

En el puesto de soporte operativo con el departamento que más relación hay es con el soporte documental, ya que se encuentra ubicado en la misma zona y es a este departamento al que enviamos casi toda la información final para revisar. Además, también hay relación con los operativos ya que es de ellos de quien el soporte operativo recibe mucha de la documentación, y cualquier cosa que necesitan lo encargan a nuestro departamento.

5.4. Documentación:

Los documentos que se reciben son la mayoría PDF de facturas o solicitudes de booking.

Los programas utilizados son Visual, Outlook, valencia portic (para las cargas que salen desde Valencia), Teams y Skype.

Toda la documentación que envío para despacho la voy guardando en una carpeta de documentos en el dispositivo.

5.5. Condiciones ambientales:

La realización del trabajo tiene lugar en una oficina grande donde se encuentran todos los departamentos juntos, sin paredes. Se trata de una oficina luminosa ya que está rodeada de cristalerías, con una temperatura ambiente y no muy ruidosa.

5.6. Riesgos laborales:

Accidentes eléctricos: uno de los riesgos laborales al estar en una oficina llena de dispositivos informáticos y se puede tener algún contacto eléctrico con ellos que

pueda ser peligroso, o que estos dispositivos en alguna ocasión se deterioren y causen algún accidente o incendio.

El desplazamiento a la oficina: este es un riesgo que tienen todos los trabajadores ya que de una forma u otra tienen que llegar hasta la ubicación de la empresa.

Fatiga física y mental: en este trabajo estás toda la jornada forzando la mente y la vista con las pantallas del ordenador, por lo que puede derivar en un gran agotamiento.

Caídas por escalera o ascensor: se trata de un quinto piso por lo que tienes que subir y bajar más de una vez al día y esto puede resultar un riesgo.

Virus o infecciones de unos trabajadores a otros: al estar todos expuestos en la misma sala pueden ser contagiados fácilmente si alguno resulta estar enfermo.

5.7. **Dedicación**

La actividad laboral tiene lugar de lunes a viernes, el horario se realiza de 9 de la mañana a 6 de la tarde, excepto los viernes que se termina la actividad a las 4.30

En mi caso no tengo distribución horaria por tareas, ya que voy haciendo todo según me va llegando la orden. Sólo hay una excepción de preferencia y es en el caso que ponga que es urgente para despacho.

Al final del día hay que dejar todo hecho y pasado por lo que tienes que ser ágil y rápido para ello.

5.8. **Integración**

La formación que se requiere en mi caso es el Ciclo Superior en Comercio Internacional, en otros casos en mi puesto disponen de títulos similares, carreras, o experiencia en el sector.

En cuanto a la integración de nuevos trabajadores, la empresa pone a un trabajador ya formado como tutor y formador de los nuevos integrantes. En principio están unos meses con el tutor a su disposición para ir preguntando cualquier cosa o problema que le vaya surgiendo, y ir aprendiendo poco a poco.

6. CONCLUSIÓN:

Tras haber realizado el proyecto final y mis prácticas en la empresa Martico, me ha ayudado a comprender el funcionamiento internamente de una transitaria, todo el trabajo que hay detrás y todas las funciones que se realizan.

También he podido comprobar la importancia del trabajo en equipo y del apoyo de unos a otros.

En estas prácticas he podido comprobar lo que es el trabajo en el sector en situaciones reales lo que hace tomártelo mucho más en serio

He desarrollado aún más habilidades informáticas, responsabilidad, disciplina y compromiso con la empresa. También he desarrollado la habilidad para tratar situaciones bajo presión y a contrarreloj.

El proceso de prácticas me ha ayudado también para saber que es lo que te gusta y lo que no, para así en el futuro intentar ir mejor encaminado.

Por último, he de decir que he tenido la oportunidad de estar en una de las empresas con más nombre en el sector y agradecer la oportunidad que me han dado de poder realizar las prácticas en ella y poder haber aprendido muchas funciones que me podrán servir en algún momento de la vida.

7. BIBLIOGRAFÍA

(2022, Mayo). From https://www.goconqr.com/es-ES/users/sign_in

Canva. (2022). From https://www.canva.com/es_es/

Empresite. (2022, Mayo). From <https://empresite.eleconomista.es/Actividad/TRANSITARIOS-MARITIMOS/provincia/VALENCIA/>

Eserp. (2022). From <https://es.eserp.com/articulos/que-es-la-imagen-corporativa-de-una-empresa/>

Goconqr. (2022). From https://www.goconqr.com/es-ES/users/sign_in

Goodloading. (2022). From <https://www.goodloading.com/es/blog/contenedores/organizacion-del-transporte-maritimo/>

Martico. (2022). From <https://martico.com/>

PierNext. (2012, Julio). From <https://piernext.portdebarcelona.cat/entorno/tendencias-y-futuro-del-transporte-maritimo-cero-emisiones/>