



BOLLORE LOGISTICS

**CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR EN COMERCIO
INTERNACIONAL**

**PROYECTO FINAL
COMERCIO INTERNACIONAL**

Presentado por:
Alexandra Lema

Tutor de prácticas:
Carles Coy

31 de mayo de 2023

Resumen

La realización del presente trabajo responde a la acción de finalizar el Ciclo Formativo de Comercio Internacional en la Universidad de Valencia. Este proyecto se encamina a cumplir el objetivo de brindar un análisis interno y externo del funcionamiento de Bolloré Logistics, empresa de transporte y logística en la cual se realizó las prácticas profesionales.

El trabajo inicia con una contextualización completa de la empresa desde sus inicios, la intervención en España y su posición actual. Prosigue con un análisis del entorno general y específico, con ayuda de herramientas claves de estudio. A continuación, se hace hincapié en las principales actividades, funciones de la empresa y sus trabajadores. Por otro lado, se examina el Plan de Marketing que puede llegar a definir a la empresa con una evaluación específica de sus herramientas de mercadeo, servicios que oferta y su presencia mundial mediante ferias en las que participa. Antes de finalizar se realiza una descripción de las tareas que se imparte en el período de prácticas de modo que permita esclarecer el puesto de trabajo.

Por último, se añade la reflexión final sobre una grata experiencia en la empresa y como fue la evolución profesional dentro de ella.

Índice

1. Introducción	1
2. Antecedentes y Contextualización de la Empresa.	2
2.1. Actividad de la empresa y su ubicación en el sector.....	2
2.2. Estructura y organización empresarial del sector.....	3
2.3. Tendencias del sector	3
2.3.1. Tendencias productivas	3
2.3.2. Tendencias económicas.....	4
2.4. Misión, Visión Valores	4
2.5. Cultura de la empresa: Imagen corporativa.....	5
2.6. Sistemas de calidad y seguridad aplicables en el sector.....	6
3. Análisis del Entorno General y Específico y Análisis DAFO.....	6
3.1. Análisis Pestel	6
3.2. Las 5 fuerzas de Porter.....	8
3.3. Análisis DAFO	10
4. Plan de recursos humanos	11
4.1. Organigrama de la empresa	11
4.2. Identificación de las funciones de los puestos de trabajo.....	11
4.3. Procedimientos de Trabajo	13
4.4. Convenio Colectivo Aplicable	14
5. Plan de Marketing	14
5.1. Estrategias de Marketing.....	14
5.2. Herramientas de Marketing Operativo.....	15
5.2.1. Productos y Servicios	16
5.2.1.1. Mercado	16
5.2.1.2. Servicios	16
5.2.1.3. Clientes	17
5.2.2. Ferias	18
5.3. Canales de Distribución	19
6. Definición del Puesto de Trabajo.	19
6.1. Objetivos del puesto	19
6.2. Descripción de tareas	19
6.3. Relaciones	20
6.4. Documentación	20
6.5. Ambiente.....	20

6.6. Dedicación	20
6.7. Riesgos	21
6.8. Integración.....	21
7. Reflexión Final	21
8. Bibliografía	22
Índice de Ilustraciones.....	23
Índice de Tablas.....	23

1. Introducción

Desde hace siglos el comercio ha sido una de las actividades más utilizadas por el ser humano y con el pasar del tiempo esta acción ha ido tomando fuerza hasta convertirse en una actividad realmente importante que acaba con las barreras entre países y forma alianzas en el mundo. Un intercambio tanto de productos como de servicios, permitiendo la creación de relaciones comerciales entre naciones. La adopción de este sistema ha involucrado la creación de múltiples ventajas, reglas, aprovechamiento de recursos, acceso a variedad de bienes y servicios, creación de empleos y aumento de la economía mundial.

Con referencia a la creación de empleos, hacemos una puntualización de todas las empresas que se han creado para que los productos o servicios puedan viajar desde el punto más lejano del mundo hasta el más cercano. Alrededor de los años se han instituido navieras, transitarias, empresas de logística y todas las que tengan como objetivo principal el mover mercancías por el mundo.

En virtud de la importancia que tiene el Comercio Internacional y sus empresas que responden por esta actividad, este trabajo va encaminado al análisis de una empresa de Transporte y Logística.

La experiencia en el sector y la magnitud de servicios que oferta Bolloré Logistics alrededor del mundo, hizo que viera en ella un ejemplo del Comercio Internacional actual e innovador que avanza a la par de los tiempos. Debido a esto, este presente trabajo comprende del análisis general de la compañía en el ámbito del territorio español

2. Antecedentes y Contextualización de la Empresa.

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

Bolloré Logistics es una reconocida empresa de transporte y logística, propiedad del Grupo Bolloré. Sus inicios se encaminan a los años 1986 en el país de Francia cumpliendo la función principal y única de agente de carga con rutas específicas entre África y la sede central de ese momento, con el pasar de los años ha logrado consolidarse como una compañía líder en el sector de comercio internacional. Actualmente su servicio está presente en alrededor de 146 países.

Ilustración 1. Bolloré Logistics Global. Elaboración propia



Fuente: Información extraída de (Bolloré Logistics).

Las principales actividades que desempeña Bolloré Logistics se encaminan a los servicios de transporte multimodal con cadena de suministro global, la creación de proyectos industriales, comercio cruzado además de su propio departamento de aduanas.

En el año 2014 Bolloré ve en España un país en donde crear su propia filial como una importante puerta a países de América Latina. La sede central de esta dependencia se encuentra actualmente en Valencia, ciudad desde donde se rigen las actividades para localidades de Madrid, Barcelona, Vigo, Bilbao y Sevilla; cubriendo todo el país español.

Desde un punto más actual, la situación de la empresa ha ido gestionando diversos cambios en los recientes años. En el año 2022 se puntualiza la venta de Bolloré África Logistics con todas sus actividades al reconocido Grupo MSC, una de las navieras más importantes en el sector del comercio Internacional. Y en este presente año se notificó de la venta oficial y completa de Bolloré Logistic a la naviera CMA CGM, una noticia realmente importante para quienes conforman la empresa, esto se considera una apertura al nuevo destino que Bolloré asumirá a través de una nueva dirección a la cabeza.

2.2. Estructura y organización empresarial del sector.

De forma general Bolloré Logistics está determinada como una “estructura empresarial de tipo Matricial que responde a una forma de distribución combinada entre funcional y por división” (Asana, 2022). Debido a que los diferentes departamentos y puestos de trabajo se coordinan a través de las funciones que desempeña cada área además de que estas mismas son clasificadas normalmente por la zona geográfica en la que operan, tanto por países como por proyectos, trabajo en red y un líder responsable al frente de cada equipo.

2.3. Tendencias del sector

El sector del transporte internacional y logística son sectores que se encuentran en auge debido al incremento de nuevas tendencias que se implementan en el mercado y la importancia que tiene la tecnología, pues permite optimizar varios procesos de la cadena de suministro y distribución, que deberán responder a un desarrollo sostenible en los ámbitos en la que las empresas operan. Desde esta perspectiva podemos identificar tendencias tanto productivas como económicas.

2.3.1. Tendencias productivas

Transporte sostenible

En 2023 la preocupación por el medio ambiente ha llevado a crear conciencia en generar nuevos cambios y soluciones además de un aumento en la demanda de la utilización de un transporte completamente sostenible que ayude a disminuir la contaminación, pues según los últimos datos registrados a nivel España. El informe de inventario nacional de gases de efecto invernadero “en el año 2021 el sector con mayor nivel de emisiones fue el transporte con un 29%” (Ecológica, 2023, pág. 23).

Optimización de la cadena de suministros

Los retos ambientales son cada vez más trascendentales, pues la reducción de carbono se integra dentro de la acción de agilizar la cadena de suministro y relacionarla con el tiempo y costo que se invierte en ella. Mediante estos desafíos es necesario discurrir en cuanto a una reformada cadena de suministro y por supuesto en su conjunto a la situación de plataformas de almacenamiento, elección de los tipos de transporte adecuados, manipulación de contenedores, gestión en cuanto a la última milla y los procesos de devoluciones de producto y embalaje.

2.3.2. Tendencias económicas

Las operaciones tanto de exportaciones e importaciones aumentan con el avance de la globalización, por lo que genera un resultado favorable en cuanto al crecimiento económico de los países, pero a su vez genera cierta inestabilidad cuando se presentan distintas problemáticas, dentro del sector del transporte y la logística.

Dentro de esta propensión se vislumbra el alza de precios de transporte, estimulados por los altos costes ya sea de los tipos de interés o la energía que se han presentado desde estos últimos años Y como índice primordial el precio del combustible, que es uno de los aspectos más relevantes que compromete el escenario tanto de las cadenas de suministro como el de la falta de materias primas, provocando una fuerte brecha a la sostenibilidad económica del sector.

2.4. Misión, Visión Valores

Dentro de este apartado se encuentran las directrices estratégicas que guían el modo en el que Bolloré Logistics gestiona sus operaciones y su posición en el mercado.

Ilustración 2. Misión-Visión. Elaboración propia



Fuente: Información extraída de (Bolloré Logistics).

Ilustración 3. Valores. Elaboración propia



Fuente: Extraído de (Bolloré Logistics).

2.5. Cultura de la empresa: Imagen corporativa.

Dentro de la dimensión de cultura empresarial e imagen corporativa de una empresa, estamos enlazando esto a la presencia y el impacto que posee dicha empresa con su público objetivo. Según Rafa Ramos (2020) define estos conceptos como “la forma en la que una marca o empresa se proyecta ante el público y la manera en cómo éste percibe a la misma” (Ramos, 2020).

De esta manera podemos definir la cultura de empresaria de Bolloré como una empresa que busca la eficacia de todos sus servicios encaminados a sectores de bienes de lujo, como los son de fragancias, cosméticos, salud, aeroespacial y defensa. Continuando este lineamiento de servicios, la imagen corporativa de la empresa es sobria y va en la línea estética de la modernidad y profesionalismo.

Ilustración 4. Logo de la empresa



Fuente: Extraído de (Bolloré Logistics).

2.6. Sistemas de calidad y seguridad aplicables en el sector.

La exigencia de calidad y seguridad con el tiempo se han convertido en conceptos de mayor exigencia e importancia en el sector y de forma más gradual en los clientes, pues ellos requieren servicios con este tipo de particularidades. Debido a esto es que cada vez existen más empresas que invierten su capital en nuevos sistemas informáticos y en I+D para certificar procesos de máxima eficacia. Así también las empresas del sector ligan este concepto a cumplir estándares con reconocimiento internacional y así establecer niveles de uniformidad en relación con la gestión de sus operaciones. Por eso las certificaciones de calidad en el sector logístico y de transporte son exigencias cada vez más demandantes para convertirse en un operador económico internacional de total confianza para sus clientes.

Certificaciones:

Bolloré Logistic responde a varias certificaciones de calidad que lo posicionan como un operador garantizado y que genera fiabilidad en cuanto a todas sus gestiones de comercio internacional a través de todos sus centros de operación.

Tabla 1. Certificaciones de Bolloré Logistics.

Certificación	Denominación
ISO 14001	Medioambiental
ISO 9001	Calidad
OHSAS 18001	Gestión de seguridad y salud ocupacional.
OEA	Operador Económico Autorizado

Nota. Esta tabla muestra algunas de las certificaciones que Bolloré posee para el cumplimiento de sus funciones. Información obtenida de www.bolloré-logistics.com.

3. Análisis del Entorno General y Específico y Análisis DAFO.

3.1. Análisis Pestel

El manejo de la herramienta Pestel como forma de proyección estratégica de la empresa es realmente importante. Según Milagros Ruiz (2020) este instrumento nos ayuda a comprender e identificar los factores generales que influyen en la empresa, de esta manera permite evaluar el camino a seguir de la compañía en los factores económicos, políticos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales.

Ilustración 5. PESTEL. Elaboración propia.

Situación política de Europa, en particular se analiza el gran factor de la guerra actual entre Rusia contra Ucrania. Ocasionado varias fisuras políticas no solo en el sector país, sino que trasciende hasta el nivel europeo. Y por lo que se toma a esta situación como un factor imprescindible a evaluar dentro del posible desempeño empresarial.



A nivel país se analiza las elecciones electorales, terminando así un período parlamentario 2019-2023. Lo que va a generar una nueva era política y por ende un nuevo periodo de funcionamiento del país, que acogerá distintas políticas en el sector de transporte y logística y todas las operaciones relacionadas en este ámbito.

Desde una perspectiva económica globalizada el Fondo Monetario Internacional (FMI) se pronuncia respecto al año 2023 y afirma que “la economía mundial solo crecerá el 2,8% cifra muy baja de la esperada pero que de ninguna manera se podría hablar de un periodo de recesión en el panorama global” (swissinfo.ch, 2023).



Toda esta baja cifra económica son derivaciones de países que aun enfrentan crisis como la del COVID-19 y la presente guerra entre Rusia y Ucrania. En cuanto al factor económico del país el FMI señala que la zona euro ascenderá solo el 0,8 % este año. En gran parte de las escalas economías europeas, España se encuentra en total crecimiento con un valor del 1,5 % este año.



Dentro de las afecciones de forma social se puede examinar los cambios de hábitos de consumo de la población ya sea que estén condicionados en aspectos de salud, cultura o poder adquisitivo. Y así este factor se ve totalmente comprometido con la proyección que requiere Bolloré.

El uso de inversiones en el sector que responden a proyectos de I+D se han expandido cada vez más ya que ayuda a la estructuración de procesos sistemáticos en el ámbito logístico y una nueva era en el sentido de cadenas de abastecimiento y distribución.

El uso de tecnología en el transporte es cada vez más frecuente y de suma importancia para responder a un servicio totalmente eficiente, debido a esto es que más empresas del sector implementan un ITS (Sistema Inteligente de Transporte) con esta serie de adaptaciones en el sector las compañías garantizan un sistema completamente innovador y actual.



Dentro de este parámetro, se identifica el impacto de la adopción de un transporte sostenible, por el cual las empresas intentan comprometerse con la reducción de emisiones de gases. Y manteniendo este lineamiento se aplica aportar a la sociedad con el cumplimiento de las ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible), objetivos aprobados por la ONU.

Debido a los servicios que ofrece Bolloré es realmente importante el tomar en cuenta el factor legal de su entorno general. Como todas las licencias y permisos para la ejecución de las operaciones de transporte y logística.



3.2. Las 5 fuerzas de Porter

Podemos definir este apartado como una forma de estudio que va desde “la estructura competitiva en el que se analizan el poder de negociación de los clientes, el poder de negociación de los proveedores, la amenaza procedente de los productos sustitutos, la amenaza que representan los productos entrantes y la rivalidad entre los competidores” (Alonso, 2022).

Ilustración 6. Las 5 fuerzas Porter. Elaboración propia.

1

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES

Desde las diversas industrias que acapara Bolloré como el transporte y logística; de sus acciones principales. Existe una competencia realmente significativa. Pero a pesar de ello su experiencia en el sector, su capacidad de resolución de operaciones complejas y su diversificación ha podido sobrellevar la competencia de manera correcta y seguir posicionándose como compañía referencia de su sector a nivel mundial.

2

AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES

Dentro de la industria del comercio internacional, continuamente se va adherido la proyección de nuevos competidores o nuevas alianzas que se forman, para así crear una competencia mas resistente. Por ende la compañía se ve en la necesidad de evaluar barreras de entradas significativas que respondan al mejoramiento de servicios o la inclusión de infraestructura costosa para estar siempre a la vanguardia.

3

AMENAZA DE PRODUCTOS O SERVICIOS SUSTITUTIVOS

Como amenaza de productos o servicios sustitutos se puede analizar en especial el servicio de transporte, en el cual Bolloré ha logrado diversificar sus traslados habituales e imponer soluciones integrales, para evitar ser absorbidos. Por ejemplo en el sector marítimo se maneja una opción de transporte con propulsión eólica entre Europa y EEUU. Desde este punto plasma nuevos servicios innovadores como respuesta a los sustitutos.

4

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES

En conceptos generales, Bolloré cuenta con una cartera de clientes diversificados en diferentes industrias repartidas en distintos puntos geográficos. A partir de esto las exigencias con los clientes crecen debido a la disponibilidad e importancia del servicio ofertado es por esto que el poder de negociación es clave. Debido a esto la compañía trabaja para mantener los requerimientos de sus clientes como algo crucial y así mantener relaciones sólidas y a largo plazo.

5

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

La gama de proveedores que dispone Bolloré Logistics se ve condicionado por la industria a la que corresponda. Sin embargo se ha creado alianzas estratégicas para poder llevar a cabo con éxito las funciones que realiza, y manejar de forma adecuada una relación a largo plazo con sus proveedores.

3.3. Análisis DAFO

Cuando hablamos de un análisis de la situación empresarial hacemos referencia a una observación de los puntos fuertes, débiles, de las amenazas y las posibles oportunidades que tiene la empresa en su ámbito de gestión. Según Roberto Espinosa, experto en marketing manifiesta que “el principal objetivo de aplicar la matriz DAFO en una organización, es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar en el futuro” (2017).

Dentro de este apartado vamos a analizar la matriz DAFO de Bolloré Logistics.

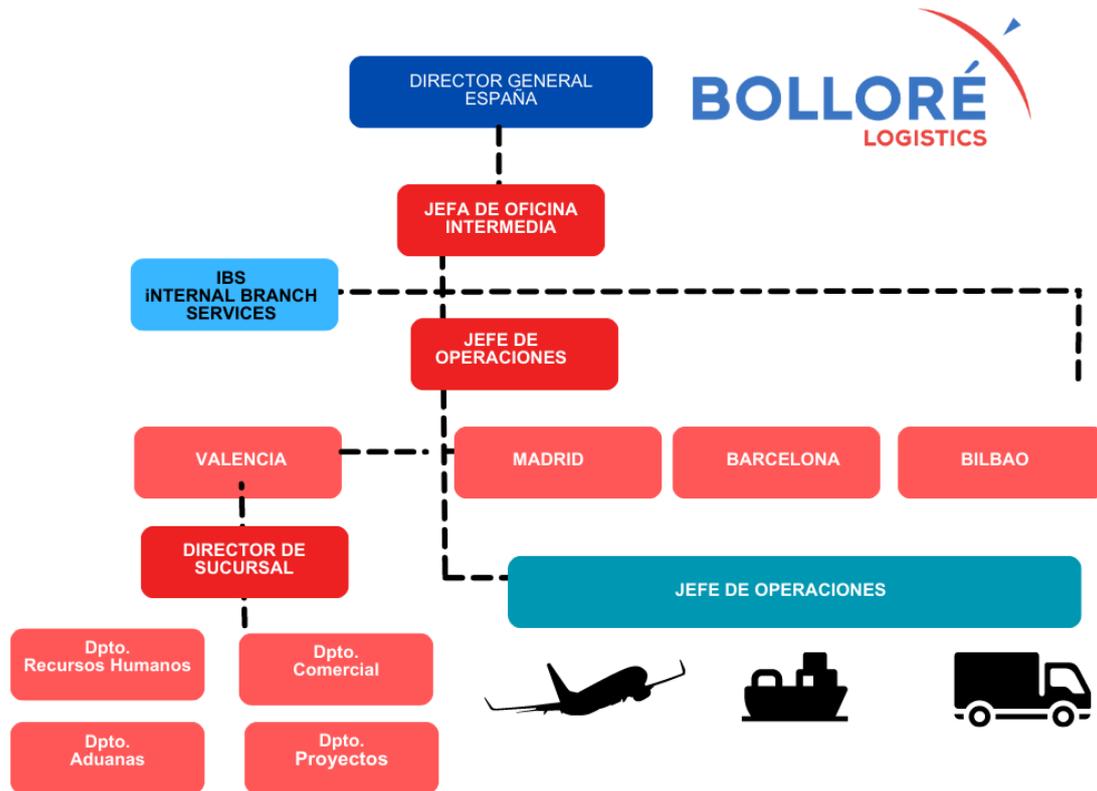
Ilustración 7. Análisis DAFO. Elaboración propia.



4. Plan de recursos humanos

4.1. Organigrama de la empresa

Ilustración 8. Organigrama de Bolloré España. Elaboración propia.



Fuente: Extracción de documentación interna de Bolloré

El departamento de IBS (Internal Branch Services) expuesto en el anterior organigrama, es el sector en el cual se realizan las prácticas profesionales correspondientes. Y como refleja la ilustración IBS se enlaza con todas las sucursales de Bolloré España.

4.2. Identificación de las funciones de los puestos de trabajo.

Director General

Jefa de Oficina Intermedia

Dentro de estas denominaciones se encuentra las personas que están a cargo de dirigir, gestionar y supervisar todas las actividades que se operan dentro de Bolloré España.

Jefe de Operaciones

Dentro de cada sucursal de Bolloré España existen jefes de control de tráfico, quienes supervisan las operaciones de los campos de aéreo y marítimo.

Director de Sucursal Valencia

En este cargo se dirige, evalúa y supervisa todos los departamentos que componen la sede central en Valencia.

Dpto. Recursos Humanos

Desde este departamento se realiza las funciones de administración de personal, que comprende tanto la organización de los trabajadores, sus planes de formación y el reclutamiento de nuevo personal.

Dpto. Comercial

En el departamento comercial se desempeñan las actividades dirigidas tanto a las relaciones con clientes, la ejecución de estrategias de ventas y la gestión de negocios.

Dpto. Aduanas

Dentro de este espacio se formaliza los trámites correspondientes de embarque y recepción. De forma que se despache los pagos correspondientes de aranceles e impuestos de las operaciones que gestiona Bolloré.

Dpto. Proyectos

Este departamento es el encargado de sobrellevar la planificación precisa de todas las operaciones que comprenden a proyectos industriales, un servicio especializado que mantiene Bolloré en su cartera de servicios.

IBS

Dentro de Bolloré Logistics Valencia existe un departamento que se creó hace 2 años y se encuentra fuera de la sede central de Valencia situada en Av. d'Aragó, 30, 5º A, 46021. Esta jurisdicción se encuentra en Dr. Lluch cercano al puerto de Valencia. En esta oficina se encuentra operada por un departamento de BPO, de contabilidad e IBS (International Branch Services).

IBS se traduce como una oficina que da soporte al resto de equipos de Operativos de tráfico de España.

El soporte operativo tiene como funciones principales:

- Seguimiento de embarques
- Facturación
- Apertura de expedientes
- Gestión de eventos

4.3. Procedimientos de Trabajo

El procedimiento de trabajo que compete al personal de Bolloré Logistics y específicamente al departamento de IBS (International Branch Services) es el siguiente:

1. Fichar su horario de entrada dentro del portal de personal de Bolloré.
2. Apertura de correo electrónico (Outlook) y Microsoft Teams. Dentro de estas plataformas se reciben las tareas diarias a desempeñar.
3. Inicio de sesión en Mercure, la plataforma logística que utiliza Bolloré.

Ilustración 9. Pantalla Inicial de Mercure.

The screenshot shows the Mercure software interface. At the top, there's a navigation bar with 'JobFile : M2/?', 'Mercure', 'My tabs', and 'Process'. Below this is a menu with options like 'MyJobs', 'Photos', 'A-M2/2', 'Session B', 'Session C', 'Session D', 'Desk', 'Mail', 'Dispatching', 'Search', 'Stats', 'MyData', and 'Process'. The main area is divided into two panes. The left pane contains a tree view of site/departament selection options, including '10 Mercure Standard...', '20 Mercure Airfreight...', '30 Related Parties...', '40 Customs', '50 Warehouse...', '60 Job Costing...', '70 Tariffs...', '80 Statistics & bulk invoicing...', '90 Tracing...', '100 POOrders and follow-up...', '110 Exchanges...', '130 General static data...', '150 Printing management...', and '160 Specific Queries...'. The right pane displays a summary for 'D1266A MERCURE - BOLLORE SPAIN-- MAD AIR - (68200/M2)' dated '26/05/23'. It includes fields for 'BFRRMBKKA', 'Search multi-department job file', 'Sites...', and 'User: A. LEMA'. Below this is a table of shipment details:

Op	Dep	agt.	Final agt.	Ori	bra	UC Nr	Tracking number	Car	TF	D	Weight	Inv.Nbr
											gros	K
	EA	01	26/05/23	FCA		0724-70977292	JNB MAD	1	PK		2	
	ES	20	26/05/23	FOB		MEDUCB702023	TAO VLC				12660	
	ES	20	26/05/23	DAP		CHN0297692	SHA BCN				28301	
	ER	01	26/05/23	PPD			MAD FSC	13	PK		10725	
	ES	20	26/05/23	DAP		ONEYMAAD11592	MAA PED				102243	
	ES	20	26/05/23	CIF		MEDUK2101013	PUS VLC				13196	
	ES	20	26/05/23	EXW		AYN1035488	TPP BCN				4112	
	ES	20	26/05/23	FC1		KHHBCN2305036	KHH BCN				1220	
	ES	20	26/05/23	FC1		KHHBCN2304067	KHH BCN				1734	
	EA	01	26/05/23	DAP		0020-98312546	LHR MAD	1	PI		4	

Fuente: Extraído de datos internos de Bolloré Logistics

4.4. Convenio Colectivo Aplicable

Bolloré Logistics está adscrita al convenio colectivo del Boletín oficial de la provincia de Valencia Nº 192 anunciado por la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo (2022). Que se enlaza al trabajo del sector de empresas transitorias de Valencia con código 46005825012000. Este convenio cuenta con un total de 6 capítulos y 51 artículos. Los que se encontrarán en vigor dentro del periodo 2022-2024.

Tabla 2. Salarios expuestos en el Convenio de Transitarios.

GRUPO PROFESIONAL	CATEGORÍA	SALARIO MES
		AÑO 2022
GRUPO 1 -NIVEL 1	TITULADO/A SUPERIOR	2.128,88
GRUPO 1 -NIVEL 1	JEFE/A DE SECCIÓN	2.128,88
GRUPO 2 -NIVEL 1	TITULADO/A MEDIO A	1.898,90
GRUPO 2 -NIVEL 2	JEFE/A DE NEGOCIADO	1.898,90
GRUPO 2 -NIVEL 2	TITULADO/A MEDIO B	1.782,73
GRUPO 2 -NIVEL 3	ENCARGADO/A DE SECCIÓN	1.739,18
GRUPO 2 -NIVEL 3	ENCARGADO/A DE ALMACÉN	1.739,18
GRUPO 3 -NIVEL 1	EL/LA OFICIAL ADMINISTRATIVO/A A	1.696,76
GRUPO 3 -NIVEL 1	EL/LA OFICIAL/A (SERVICIOS VARIOS)	1.696,76
GRUPO 3 -NIVEL 2	ESPECIALISTA ALMACENERO/A	1.554,05
GRUPO 3 -NIVEL 3	EL/LA OFICIAL/A ADMINISTRATIVO/A B	1.519,24
GRUPO 4 -NIVEL 1	EL/LA CONSERJE	1.439,75
GRUPO 4 -NIVEL 2	AUXILIAR ADMINISTRATIVO/A A	1.411,40
GRUPO 4 -NIVEL 2	EL/LA TELEFONISTA, PEÓN VARIOS	1.411,40
GRUPO 4 -NIVEL 2	PERSONAL LIMPIEZA, COBRADOR	1.411,40
GRUPO 4 -NIVEL 2	ORDENANZA	1.411,40
GRUPO 4 -NIVEL 3	AUXILIAR ADMINISTRATIVO/A B	1.139,43
GRUPO 5 -NIVEL 1	EL/LA TELEFONISTA (MENOR 18 AÑOS)	1.185,50
GRUPO 5 -NIVEL 2	ASPIRANTE ADMINISTRATIVO/A (16/17 AÑOS)	923,48
GRUPO 5 -NIVEL 2	BOTONES (16/17 AÑOS)	923,48

Nota. Esta tabla muestra el salario estipulado de acuerdo del grupo profesional y categoría correspondiente. Información obtenida del Boletín oficial de la provincia de Valencia Nº 192.

5. Plan de Marketing

5.1. Estrategias de Marketing

Si bien es cierto Bolloré Logistics no tiene una estrategia de marketing centrada, pese tras un análisis se pudo llegar a la conclusión que implementa una estrategia que responde al posicionamiento de marca, la cual hace referencia a “diseñar la oferta comercial de tal forma que ocupe un lugar preciado en la mente de los consumidores” (Corrales, 2021).

Se posiciona en el mercado como una empresa que ofrece soluciones efectivas dentro de sus servicios, pero a la vez que cumple eso, también se compromete con las cuestiones climáticas y los recursos naturales. La compañía está totalmente comprometida con todo el proceso de transformación de su cadena

de suministro implementando la eficiencia del CO2, involucrando a sus clientes y a todos los representantes de la cadena de suministro.

5.2. Herramientas de Marketing Operativo

Se define a Marketing Operativo como una serie de acciones comerciales que “la empresa utiliza día a día y que generalmente se está refiriendo a una herramienta de actuación (publicidad, promoción, mailing,) y no es una herramienta estratégica de marketing” (Foromarketing, 2022). Estas herramientas son utilizadas de forma a que respondan como una rentabilidad a corto plazo.

Una de las herramientas de Marketing Operativo innovadora que plasma Bolloré Logistics es la implementación de un Boletín en Vivo, en el que reflejan la experiencia de su cadena de suministro, los retos y soluciones que enfrentan como empresa en el ámbito del transporte y la logística.

Toda esta información la proyectan en su página web oficial.

Ilustración 10. Ejemplo de Boletín Oficial.



EN VIVO #9

Transporte aéreo y marítimo : Mercados globales de transporte marítimo y aéreo: se están realizando correcciones

Últimas noticias:

- Nuevo servicio de vuelos chárter entre Singapur y Hainan
- Proyecto de ampliación del metro de Oporto en Portugal
- celebración del día internacional de la mujer

RSC: Diseñar una cadena de suministro más sostenible.

Oferta en el punto de mira: comercio electrónico

Fuente: Extraído de (Bolloré Logistics).

5.2.1. Productos y Servicios

5.2.1.1. Mercado

Uno de los servicios más importantes de Bolloré Logistics desempeña es el transporte multimodal pues su asistencia va desde la consolidación hasta el fletamento a través de soluciones eficientes respondiendo al costo, tiempo y la sostenibilidad. De esta manera se asegura la gestión de sus operaciones con soluciones alternativas y una total trazabilidad dinámica de los flujos en los transportes designados.

5.2.1.2. Servicios

La gama de servicios multimodales que Bolloré implementa:

Ilustración 11. Servicios Bolloré Logistics.

AÉREO



MARÍTIMO





Con respecto al servicio por carretera Bolloré plantea la asistencia en recogida/entrega, transporte de contenedores, carga completa de camión y transporte fluvial. Cumpliendo el sistema de la última milla.

CARRETERA



Operaciones de manejo de transporte experto en cargas pesadas con gran precisión y de alto nivel. En los cuales desempeña actividades como:

- Levantamiento vial
- Obras civiles
- Instalación de los cimientos estructurales

PROYECTOS



Dentro de este servicio, el que la empresa disponga de plataformas logísticas de alta calidad y tecnología ayuda para optimizar y solucionar el almacenamiento y distribución, creando alto valor agregado adaptado a las necesidades específicas de los sectores industriales en los que opera. Dispone en sus centros logísticos internacionales almacenes automatizados acompañados de sistemas multi-shuttles o vehículos autoguiados.

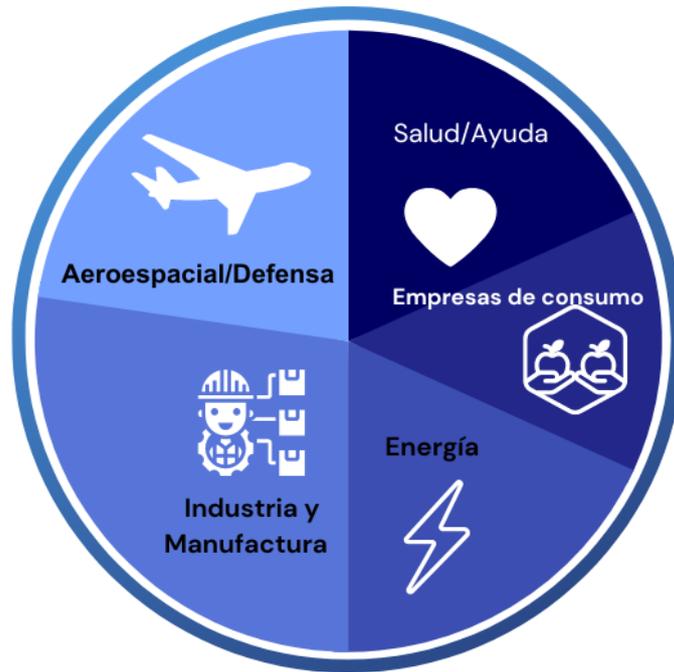
LOGISTICA DE CONTRATOS

Fuente: Extraído de (Bolloré Logistics).

5.2.1.3. Clientes

La cartera de clientes de Bolloré Logistics se distribuye por los sectores en los que opera:

Ilustración 12. Servicios de Bolloré Logistics. Elaboración propia.



5.2.2. Ferias

Como forma de promoción empresarial, Bolloré Logistics participa en varias ferias y exposiciones alrededor del mundo con el objetivo primordial de promocionar sus soluciones de transporte y logística. Colabora en varias exhibiciones atendiendo a cada sector en el cual imparte sus servicios.

Tabla 3. Ferias en las que asiste Bolloré Logistics.

SNEC PV Power Expo 2023(Shanghai)	FAMEX 2023(México)	3ra Exposición Internacional HAINAN 2023(China)
Feria comercial internacional que atrae a las empresas sumergidas en el sector fotovoltaico.	Este evento de talla internacional reúne a todas las empresas de sectores aeronáuticos.	Evento que acoge a empresas del sector de consumo y las posibles mejoras para impartir en el proceso de la cadena de suministro.

Nota: Noticias de la Sala de Prensa de la página oficial de Bolloré Logistics.

5.3. Canales de Distribución

Bolloré Logistics se identifica como una empresa que ejecuta su actividad por medio de la prestación de servicios. Por ende, sus canales de distribución están focalizados a la distribución de estos.

El canal que se acopla a la compañía es canal indirecto que se gestiona desde el Productor-Agente-Consumidor. Y así dentro de este contexto las empresas productoras de servicios puedan llegar a “su público objetivo de la manera más accesible, con la mayor disponibilidad y a un precio conveniente; lo cual, es un factor clave en el mercado de servicios” (Thompson, 2022).

6. Definición del Puesto de Trabajo.

6.1. Objetivos del puesto

Como objetivo primordial del puesto de trabajo que se desempeña en estas prácticas es aprender a operar todas las funciones que realiza en el departamento de IBS, el que compone de 5 personas las cuales cumplen distintos soportes en operaciones tanto de marítimo como aéreo. Otro de los objetivos que es llegar a manejar toda la parte de facturación ya que son las funciones que se llevarán a cabo en el periodo de formación profesional.

6.2. Descripción de tareas

Dentro de las tareas que se realiza día a día dentro del departamento de IBS se pueden recalcar las siguientes:

1. Facturación de previsión BAPs.

En esta actividad lo que se realiza es insertar en cada expediente la BAP correspondiente para después realizar la facturación.

2. Seguimiento de embarques de exportación e importación de marítimo de Barcelona.

Esta tarea se realiza todos los días y consiste en verificar si los barcos han llegado (importación) y si han partido (exportación). Se efectúa desde la plataforma de Mercure web y con el apoyo de las páginas oficiales de las navieras para confirmar la fecha de la operación. Y se genera un documento de previsión ya sea de llegada o salida dependiendo la naturaleza del expediente.

3. Facturación de operaciones aéreas a países de Estados Unidos-Canadá, Francia, Alemania, África, Asia y Arabia Saudí.

Esta labor es una de las más importantes que se realiza en el día, debido a que pertenece a uno de los clientes especiales que tiene Bolloré en el sector aéreo. Se factura todas las operaciones de Airbus, compañía perteneciente al sector de

Defensa Aeronáutica y Espacial. En este proceso se sigue instrucciones dependiendo del origen de la mercancía.

4. Facturación de operaciones marítimas a destinos de Estados Unidos y Asia.

Al igual que la actividad descrita anteriormente, la facturación de marítimo es esencial en el desempeño de las actividades del departamento de IBS. Se factura operaciones del cliente L'oreal, empresa del sector de cosméticos y belleza. Y en este tipo de operación marítima las instrucciones dependen

5. Creación de ECR (Extra Cost Request)

Esta acción se hace mediante la plataforma Control Pay y corresponde a la realización de crear cotizaciones de operaciones que se han registrado fuera de tender, es decir que se salen de los precios ya anteriormente pactados. Se cotizan operaciones de marítimo y aéreo.

6.3. Relaciones

El departamento de IBS, como es un departamento de apoyo a los operativos se relaciona de manera habitual con operadores de tráfico marítimo y aéreo de toda España.

6.4. Documentación

Todas las tareas descritas anteriormente se realizan en un software llamado Mercure web en el cual se gestiona todas las actividades de tráfico de España. No se genera ningún documento en papel, todo es mediante el software de la empresa.

6.5. Ambiente

El trabajo se realiza en una oficina muy cómoda que cuenta con la iluminación adecuada, temperatura y humedad entre 23°C y 25°C en verano y entre 21°C y 23°C en invierno. Además, los 3 monitores se encuentran en un buen estado y sobre todo a la altura de la vista con la intención de evitar futuros problemas de cuello y espalda.

6.6. Dedicación

Las prácticas formativas se desempeñan bajo horario parcial, de 8:30 a 17:00 de lunes a viernes, con dos descansos, el primero de 30 minutos entre 10:30 y 11:00, el segundo entre las 13:30 y 14:30 teniendo siempre en cuenta la incorporación puntual al puesto de trabajo, respetando los descansos permitidos.

6.7. Riesgos

Con referencia a los riesgos laborales que corresponden a las respectivas funciones que se desempeñan en la oficina. Se resaltan los riesgos de tipo ergonómicos, que tratan sobre los trastornos musculoesqueléticos en personas que realizan posturas forzadas o movimientos demasiado repetitivos.

6.8. Integración

En cuanto a la formación inicial requerida para cubrir las exigencias del puesto de trabajo, de forma general, Bolloré Logistics y el departamento de IBS intenta familiarizar a las nuevas incorporaciones con su sistema Mercure web, ya que presenta algo de complejidad y es realmente necesario para llevar a cabo todas las tareas que se realiza día a día. Como norma general, cada persona debe conocer todas las funciones del equipo para poder sustituir a cualquier miembro cuando no se encuentren disponibles. Además, los procesos de las funciones se encuentran escritos por lo que al entrar a la empresa se deben de estudiar y evaluar para luego ponerlos en práctica.

7. Reflexión Final

Tras el análisis empresarial expuesto anteriormente, se puede denotar la excelencia que presenta la empresa Bolloré Logistics; no solo en el territorio español sino su presencia en todo el mundo. Sus servicios, instalaciones, formas de operar, clientes fidelizados y sus muchos años de experiencia, hacen de ella una compañía interesante de evaluar en el campo del comercio internacional. Es debido a esto que tener la oportunidad de formar parte de su equipo se considera un gran desafío que te permite formar tu criterio tanto educativo como profesional.

Mi paso por la empresa ha significado un gran logro tanto académico, profesional y sobre todo personal. El enfrentar responsabilidades en el campo de trabajo ha sido uno de mis mayores desafíos, es decir ser consiente de que todos mis conocimientos adquiridos durante mi formación debían ser puestos en práctica y que tenía que lograr no cometer errores que comprometan a la empresa ha significado una de mis mayores experiencias. Pero con el acompañamiento del equipo de IBS he logrado tener un buen desempeño. Por lo que concluyo que Bolloré Logistics a parte de brindar servicios eficientes, se comprometen totalmente con sus trabajadores ya que los forman de manera que se conviertan en profesionales del sector; creen en el potencial de los estudiantes y les brinda todas las pautas necesarias para crecer en el entorno.

Es de vital importancia recalcar que el buen desempeño en la empresa se debe también a la excelente formación que recibí por parte de mis profesores de ciclo formativo, pues me han preparado para enfrentarme en el mundo profesional de forma exitosa.

8. Bibliografía

- Alonso, M. (18 de noviembre de 2022). *Asana*. Obtenido de <https://asana.com/es/resources/porters-five-forces>
- Asana. (17 de agosto de 2022). *Asana*. Obtenido de <https://asana.com/es/resources/team-structure>
- Barroeta, M. R. (26 de julio de 2020). *Ruiz Barroeta Consulting*. Obtenido de <https://milagrosruizbarroeta.com/analisis-pestel/>
- Bolloré Logistics*. (s.f.). Obtenido de <https://www.bolloré-logistics.com/en/country/spain/>
- Consellería de Economía Sostenible, S. P. (2022). *Boletín oficial de la provincia de Valencia*. Obtenido de <https://thedigitallaw.com/convenios-colectivos-provinciales/convenios-colectivos-valencia-convenios-colectivos-provinciales/convenio-de-empresas-transitarias-de-valencia-2022-2024/#h-ambito-de-aplicacion-y-duracion>
- Corrales, J. A. (3 de febrero de 2021). *Rockcontent*. Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/posicionamiento-de-marca/>
- Ecológica, M. p. (2023). *Informe de Inventario Nacional de Emisiones de Gases de Efecto Invernadero*. Obtenido de https://www.miteco.gob.es/es/calidad-y-evaluacion-ambiental/temas/sistema-espanol-de-inventario-sei-es_nir_edicion2023_tcm30-560374.pdf
- Espinosa, R. (2017). *Roberto Espinosa. es*. Obtenido de <https://robertoespinosa.es/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>
- Foromarketing*. (4 de marzo de 2022). Obtenido de <https://www.foromarketing.com/que-es-marketing-estrategico-vs-operativo/>
- Ramos, R. (2020). *Rafa Ramos*. Obtenido de <https://soyrafamos.com/que-es-la-imagen-corporativa/>
- swissinfo.ch. (11 de abril de 2023). *swissinfo.ch*. Obtenido de https://www.swissinfo.ch/spa/fmi-perspectivas-mundo_la-econom%C3%ADa-global-sigue-fren%C3%A1ndose-y-s%C3%B3lo-crecer%C3%A1-el-2-8--en-2023--seg%C3%BAAn-fmi/48427806
- Thompson, I. (2022). *Promonegocios*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/distribucion/distribucion-de-servicios.html>

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Bolloré Logistics Global. Elaboración propia.....	2
Ilustración 2. Misión-Visión. Elaboración propia.....	4
Ilustración 3. Valores. Elaboración propia	5
Ilustración 4. Logo de la empresa.....	5
Ilustración 5. PESTEL. Elaboración propia.	7
Ilustración 6. Las 5 fuerzas Porter. Elaboración propia.	9
Ilustración 7. Análisis DAFO. Elaboración propia.	10
Ilustración 8. Organigrama de Bolloré España. Elaboración propia.	11
Ilustración 9. Pantalla Inicial de Mercure.	13
Ilustración 10. Ejemplo de Boletín Oficial.	15
Ilustración 11. Servicios Bolloré Logistics.....	16
Ilustración 12. Servicios de Bolloré Logistics. Elaboración propia	18

Índice de Tablas

Tabla 1. Certificaciones de Bolloré Logistics.	6
Tabla 2. Salarios expuestos en el Convenio de Transitarios.....	14
Tabla 3. Ferias en las que asiste Bolloré Logistics.	18