



# AIMPLAS

INSTITUTO TECNOLÓGICO  
DEL PLÁSTICO

## PROYECTO FINAL DE CICLO

# COMERCIO INTERNACIONAL

**ALUMNA**

**Tanairy Miggely Garay Mendizabal**

**TUTOR DEL PROYECTO**

**José Alberto de la Iglesia Perello**

**TUTORA DE PRÁCTICAS**

**Desamparados Embuena**

**31 de mayo de 2023**



**Universidad  
Europea** VALENCIA

# CONTENIDO

1.	Introducción .....	1
2.	Análisis Situacional de AIMPLAS .....	2
2.1.	Análisis Interno.....	2
2.1.1.	Historia .....	2
2.1.2.	Cultura Empresarial.....	3
2.1.3.	Misión, Visión y Valores .....	3
2.1.4.	Organigrama Empresarial .....	4
2.1.5.	Plan de Recursos Humanos.....	5
2.1.6.	Convenio Colectivo .....	7
2.1.7.	Tendencias del sector .....	8
2.2.	Matriz DAFO.....	10
3.	Análisis Externo.....	11
3.1.	Análisis del Macroentorno. PESTEL .....	11
3.2.	Análisis de Microentorno. Las 5 Fuerzas de Porter .....	16
4.	Plan de Marketing.....	16
4.1.	Marketing Estratégico.....	17
4.2.	Marketing Operativo .....	18
4.2.1.	Producto .....	18
4.2.2.	Precio .....	19
4.2.3.	Plaza .....	20
4.2.4.	Promoción .....	20
5.	Desarrollo de las Prácticas Preprofesionales .....	20
5.1.	Duración de las Prácticas Formativas .....	20
5.2.	Definición del Puesto de Trabajo.....	21
5.2.1.	Objetivos del Puesto Trabajo .....	21
5.2.2.	Descripción de Tareas .....	21
5.2.3.	Documentación y Programas utilizados .....	22
5.3.	Ambiente y Riesgos Laborales.....	23
5.4.	Integración Laboral.....	24

6.	Conclusiones .....	25
7.	Referencias .....	26
8.	Anexos.....	28

## **INDICE DE TABLAS**

<b>Tabla 1</b>	Selección de personal .....	6
<b>Tabla 2</b>	Ambiente interno de AIMPLAS .....	6
<b>Tabla 3</b>	Administración del personal de AIMPLAS .....	7
<b>Tabla 4</b>	"XX Convenio General de la Industria Química" .....	8
<b>Tabla 5</b>	Análisis legal a Nivel Europeo .....	14
<b>Tabla 6</b>	Análisis legal a Nivel Nacional.....	15
<b>Tabla 7</b>	Análisis legal en la Comunidad Valenciana.....	15
<b>Tabla 8</b>	Descripción de los objetivos.....	21
<b>Tabla 9</b>	Herramientas utilizadas.....	22
<b>Tabla 10</b>	Documentación utilizada .....	23
<b>Tabla 11</b>	Programas utilizados.....	23

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b>	Cronología de AIMPLAS .....	2
<b>Figura 2</b>	Organigrama Empresarial .....	4
<b>Figura 3</b>	Megatendencias según la ONU.....	9
<b>Figura 4</b>	Tendencias actuales para AIMPLAS .....	9
<b>Figura 5</b>	Matriz DAFO de AIMPLAS .....	10
<b>Figura 6</b>	Evolución anual de las tasas del PIB en la Comunidad de Valencia ..	12
<b>Figura 7</b>	Tasa de fluctuación de la población contratada en el sector .....	12
<b>Figura 8</b>	Las 5 Fuerzas de Porter para AIMPLAS .....	16
<b>Figura 9</b>	Estrategias de Marketing Directo .....	17
<b>Figura 10</b>	Estrategia de Marketing Indirecto.....	18
<b>Figura 11</b>	Representación gráfica del Dpto. de Tecnología .....	29
<b>Figura 12</b>	Representación gráfica del Dpto. de Laboratorios .....	31
<b>Figura 13</b>	Representación gráfica del Dpto. de Grupos de Apoyo.....	33
<b>Figura 14</b>	Beneficios de ser Asociado a AIMPLAS .....	34
<b>Figura 15</b>	Clasificación de los servicios I+D+j .....	35
<b>Figura 16</b>	Clasificación de los servicios tecnológicos.....	36
<b>Figura 17</b>	Clasificación de los servicios de formación y jornadas.....	36

## RESUMEN

Para culminar satisfactoriamente la Formación Técnica Superior en Comercio Internacional, tuve la dicha de realizar las prácticas preprofesionales en el Centro Tecnológico líder en materia del plástico, AIMPLAS. Durante este periodo puse en práctica todos los conocimientos teóricos adquiridos en las aulas de la Universidad Europea de Valencia para así experimentar de primera mano la dinámica y las responsabilidades que conlleva ser parte del equipo comercial de esta gran Institución.

AIMPLAS es un centro tecnológico ubicado en Valencia, España, especializado en la investigación y desarrollo de materiales plásticos y tecnologías relacionadas. Mi rol como alumna de práctica me permitió participar en las diferentes actividades que realizan los técnicos comerciales. También he podido comprender la gestión interna que lleva AIMPLAS, desde el asesoramiento técnico a sus clientes hasta el clima laboral que hay entre los trabajadores. De esta misma manera pude analizar el entorno en el que se encuentra, identificando factores externos que benefician y dificultan el crecimiento empresarial del Centro Tecnológico.

Esta experiencia y este proyecto me han permitido reflejar mi capacidad para adaptarme a un entorno empresarial dinámico y desafiante. Al formar parte del departamento comercial de AIMPLAS, pude desarrollar y aplicar mis habilidades analíticas en la investigación de mercado y en la identificación de oportunidades de negocio.

## 1. Introducción

El plástico es un material sintético que se ha convertido en una parte importante de nuestra vida diaria. Se incluye en muchos productos y objetos utilizados todos los días, desde paquetes y bolsas hasta dispositivos electrónicos y de automóviles. Debido a la versatilidad y la durabilidad del plástico, se ha convertido en un material muy popular, pero también crea preocupaciones sobre el medio ambiente y la salud humana.

El papel principal del Instituto Tecnológico del Plástico, AIMPLAS, es promover el desarrollo empresarial y la innovación en el sector plástico nacional e internacional, permitiendo el crecimiento de la industria a través de las disposiciones de los servicios y el alquiler de espacios, asesoramiento para las empresas que tengan nuevas metas y enfoques, así como para encontrar nuevos clientes.

En este proyecto, compartiré las experiencias de mi periodo de formación en centros de trabajo en el departamento comercial de AIMPLAS y destacaré cómo esta experiencia me ha dado una comprensión más profunda de la industria y ha mejorado mi capacidad para enfrentar desafíos técnicos y trabajar en equipo. Comenzaré con un análisis general y específico del Centro Tecnológico, destacando las iniciativas que tiene AIMPLAS para contribuir al desarrollo sostenible de la industria y fortalecer la innovación en la industria del plástico. Más adelante compartiré mi experiencia de este período y cómo he puesto en acción la teoría impartida en las aulas de la Universidad Europea de Valencia. Finalmente, presentaré las conclusiones de mi programa de prácticas y destacaré cómo esta experiencia me ha ayudado a ampliar mis conocimientos, desarrollar habilidades prácticas y establecer conexiones con la industria.

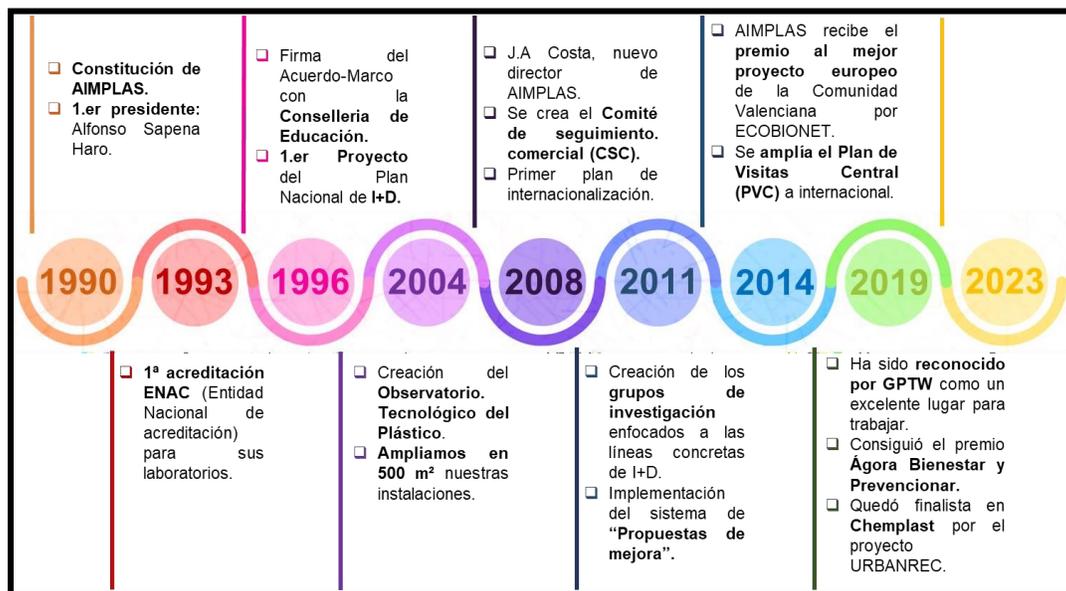
## 2. Análisis Situacional de AIMPLAS

### 2.1. Análisis Interno

#### 2.1.1. Historia

AIMPLAS es un centro técnico especializado en el diseño y desarrollo de materiales plásticos, ubicado en Valencia, España. Fue creado en 1990 por iniciativa del Instituto Valenciano de la Pequeña y Mediana Industria (IMPIVA) para apoyar a las empresas del sector del plástico y aumentar la competitividad del sector en la sociedad valenciana.

**Figura 1** Cronología de AIMPLAS



*Fuente:* Elaboración propia. El contenido fue tomado de los informes internos de AIMPLAS.

El Instituto se centró en los inicios de su creación en la investigación y desarrollo de materiales plásticos y procesos productivos. En 1992 amplía sus instalaciones con la construcción de la 1ª planta piloto destinada a la investigación en termoplásticos. Durante los años siguientes, AIMPLAS se expandió hasta convertirse en un centro de referencia nacional e internacional de materiales plásticos. En 2004 realiza una 2ª ampliación de sus instalaciones con la construcción de su 2ª planta piloto destinada a la investigación en termoestables. En toda su trayectoria, la Institución ha recibido numerosos premios

por su labor en investigación y desarrollo de materiales plásticos y su compromiso con la sostenibilidad y el medio ambiente. La compañía cuenta con una extensa red de colaboraciones con empresas y centros de investigación de todo el mundo, lo que la sitúa a la vanguardia de la innovación en materiales plásticos.

Actualmente, AIMPLAS continúa trabajando en el diseño y desarrollo de materiales plásticos innovadores, así como en la mejora de procesos y optimización de la producción. También brinda servicios de consultoría, capacitación y certificación a empresas y profesionales de la industria.

### ***2.1.2. Cultura Empresarial***

Las Instituciones técnicas se involucran constantemente con los modelos comerciales actuales.

Entre aproximadamente 231 profesionales, AIMPLAS cuenta con una amplia gama de empleados altamente calificados, con amplia experiencia en la industria y un compromiso con el desarrollo de talento nuevo y emergente. En su moderna identidad corporativa, también promueven la igualdad entre los miembros y el buen ambiente en el departamento, mientras todos colaboran conjuntamente para ofrecer un servicio de excelencia a los clientes. Además, AIMPLAS proyecta una imagen corporativa que refleja su compromiso, profesionalismo y la calidad de sus servicios en un sector industrial en constante evolución. Como centro tecnológico reconocido por la excelencia en plásticos, continúa siendo un referente de innovación en nuevos productos, tecnologías, procesos, estándares, regulaciones y más.

### ***2.1.3. Misión, Visión y Valores***

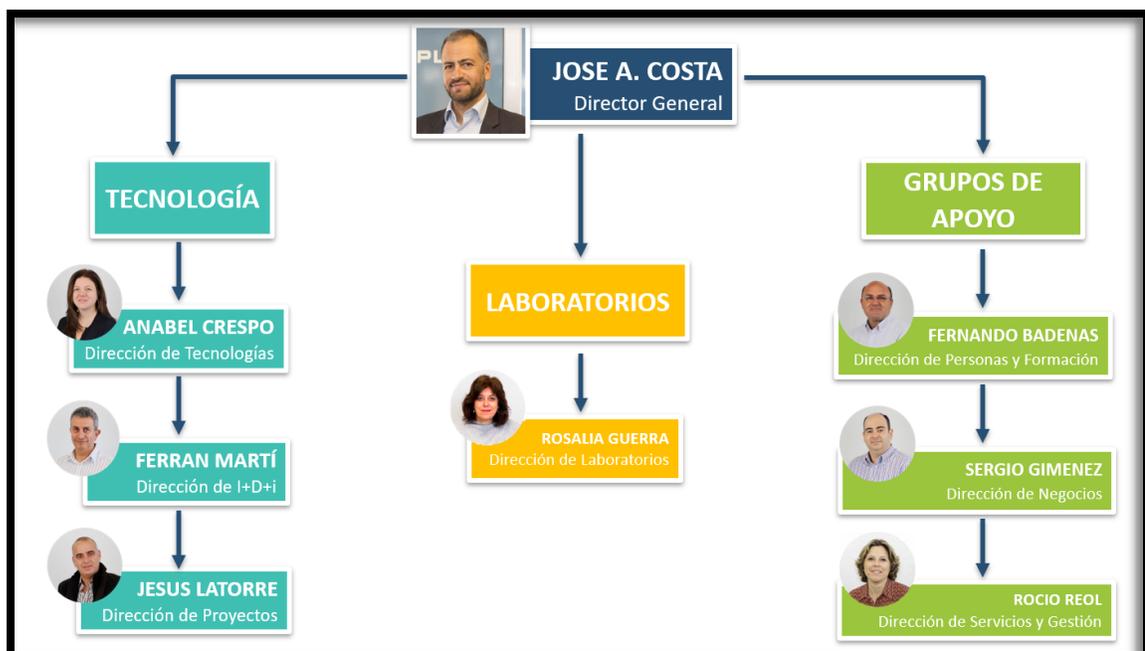
- ▲ La misión general de AIMPLAS es crear valor añadido para las empresas a lo largo de toda la cadena de valor de la industria del plástico, desde los productores de materias primas hasta los intermediarios y los consumidores finales, para generar prosperidad y trabajo mediante la innovación, contribuyendo a superar los desafíos relacionados con la mejora de la calidad de vida y la garantía de sostenibilidad medioambiental.

- ▲ Por otro lado, la visión general de AIMPLAS es convertirse en un centro de referencia en innovación tecnológica a nivel regional, nacional e internacional, colaborando con un gran número de empresas e instituciones y teniendo un profundo conocimiento del sector del plástico y sus especificidades sectoriales.
- La organización se basa en el principio de ayudar y cooperar siempre con los clientes, entendiendo sus necesidades y proporcionándoles soluciones técnicas innovadoras, fiables y útiles y todos los servicios a su disposición para solucionar sus problemas. Crear valor sostenible, impulsar todos los proyectos innovadores del sector, promover la transparencia informativa, la cooperación y promover nuevas formas de producción más innovadoras, son algunos más de los engranajes éticos que sustentan los principios de AIMPLAS

### 2.1.4. Organigrama Empresarial

Un organigrama es una representación gráfica y estructural de una organización, empresa o institución. Consiste en un diagrama visual que muestra las diferentes unidades, departamentos, cargos y las relaciones jerárquicas y funcionales entre ellos.

**Figura 2** Organigrama Empresarial



*Fuente:* Elaboración propia. El contenido fue tomado de los informes internos de AIMPLAS.

La tabla de la organización AIMPLAS está encabezada por el director general José A. Costa, quien dirige los 3 departamentos en los que se divide la Organización; tecnología, laboratorios y grupo de apoyo. El Departamento de Tecnologías de AIMPLAS, compuesto por las células de Dirección de Tecnologías, I+D+i y Proyecto, tiene su responsabilidad principal por la asistencia y el desarrollo de soluciones tecnológicas innovadoras en el campo de los plásticos y materiales avanzados.

El departamento de Laboratorios de AIMPLAS tiene como objetivo principal realizar una amplia gama de análisis, pruebas y ensayos asociadas con plásticos y materiales avanzados, tanto de clientes internos como para clientes externos en la caracterización, evaluación y desarrollo de materiales.

El Departamento de Apoyo está conformado por las células de Dirección de personas y formación, Dirección de negocios y la Dirección de servicios y gestión; y es el encargado de prestar servicios y apoyo en diversas áreas para garantizar el correcto y eficiente funcionamiento de la organización. El departamento opera una serie de funciones clave para apoyar las necesidades operativas e internas de AIMPLAS.

En el apartado de anexos se adjunta un diagrama organizacional detallado así como las tareas más relevantes que realiza cada departamento.

### ***2.1.5. Plan de Recursos Humanos***

Los principales objetivos del programa de recursos humanos de AIMPLAS son garantizar una gestión eficaz del talento, maximizar el potencial de los empleados y promover un entorno de trabajo saludable y motivador.

**Tabla 1**
*Selección de personal*

RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN	
<b>IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES DE PERSONAL</b>	Realizar un análisis de las necesidades de personal en cada área y definir los perfiles de competencias requeridos para cubrir las vacantes existentes o futuras.
<b>FUENTES DE RECLUTAMIENTO</b>	Utilizar una variedad de fuentes de reclutamiento, como portales de empleo, redes profesionales, referencias internas y colaboraciones con instituciones educativas.
<b>INTEGRACIÓN DE NUEVOS EMPLEADOS</b>	Implementar un programa de integración que facilite la adaptación de los nuevos empleados a la cultura, los valores y los procesos de la empresa.

*Nota.* Elaboración propia. Información obtenida por el Dpto. de Personas.

**Tabla 2**
*Ambiente interno de AIMPLAS*

CLIMA LABORAL Y BIENESTAR	
<b>COMUNICACIÓN INTERNA</b>	Fomentar una comunicación abierta y transparente en todos los niveles de la organización, promoviendo la participación de los empleados y la retroalimentación constructiva.
<b>PROGRAMAS DE BIENESTAR</b>	Implementar programas y actividades que promuevan el bienestar físico, mental y emocional de los empleados, como actividades deportivas, asesoramiento psicológico y opciones de equilibrio entre el trabajo y la vida personal.
<b>POLÍTICAS DE CONCILIACIÓN</b>	Establecer políticas que apoyen la conciliación entre la vida laboral y personal, como horarios flexibles, teletrabajo y licencias remuneradas.

*Nota.* Elaboración propia. Información obtenida por el Dpto. de Personas.

**Tabla 7**
*Administración del personal de AIMPLAS*

GESTIÓN DEL TALENTO Y RETENCIÓN	
<b>IDENTIFICACIÓN Y DESARROLLO DE TALENTO INTERNO</b>	Implementar programas de desarrollo y crecimiento para identificar y retener a los empleados con mayor potencial, brindándoles oportunidades de desarrollo y promoción dentro de la empresa.
<b>PLANES DE CARRERA Y SUCESIÓN</b>	Establecer planes de carrera individualizados que ofrezcan perspectivas de crecimiento y desarrollo a largo plazo, y garantizar una planificación efectiva de sucesiones en puestos clave.
<b>PROGRAMAS DE RETENCIÓN</b>	Implementar estrategias y programas que fomenten la lealtad y la retención de los empleados, como beneficios competitivos, planes de compensación y reconocimiento por antigüedad.

*Nota.* Elaboración propia. Información obtenida por el Dpto. de Personas.

### **2.1.6. Convenio Colectivo**

AIMPLAS es una institución de investigación y desarrollo de la industria del plástico ubicada en España y, por tanto, está sujeta al **Convenio General de la Industria Química** por la clasificación y naturaleza de sus actividades.

La Federación Española de la Industria y el Comercio Químicos (FEIQUE), CC. OO. y la UGT FICA firmaron el “XX Convenio General de la Industria Química” (XX CGIQ) el 10 de mayo de 2021, que abarca ampliamente la industria química (CNAE 20), farmacéutica (CNAE 21) y cauchos plásticos (CNAE 22). El acuerdo tiene vigencia hasta el 31 de mayo de 2023 y contiene 17 capítulos y más de 100 artículos.

**Tabla 8**  
**"XX Convenio General de la Industria Química"**

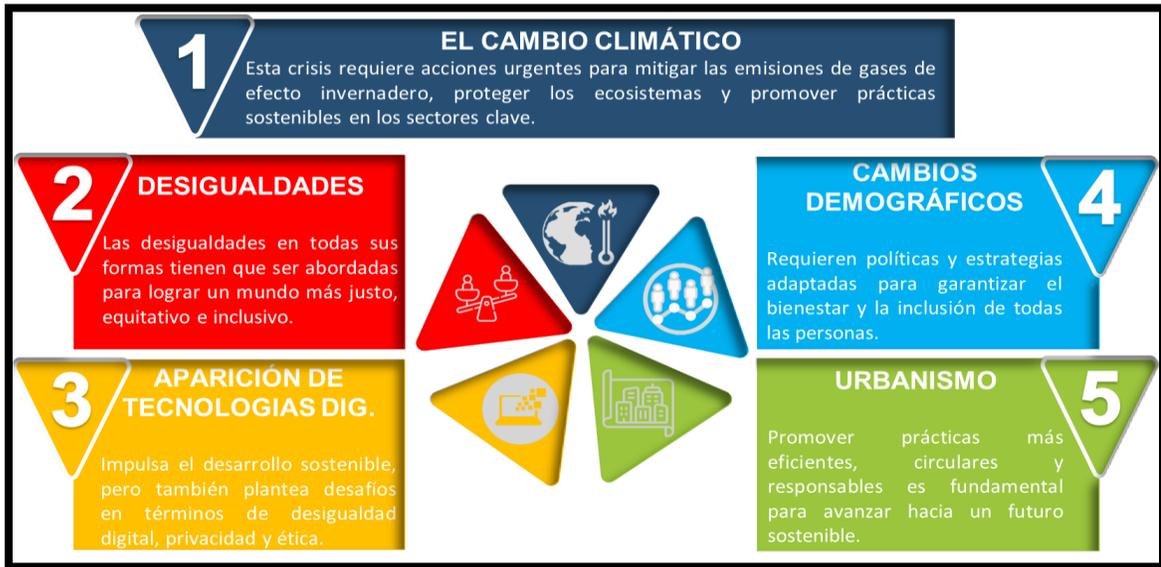
CAPITULO	ARTÍCULO	DESCRIPCIÓN
<b>III</b> <b>POLÍTICA DE EMPLEO</b>	Art. 14. Contratación	Sección Segunda <ul style="list-style-type: none"> <li>14.7. <i>Convenios de colaboración formativos</i></li> </ul>
<b>V</b> <b>POLÍTICA SALARIAL</b>	Art. 33. Incrementos salario	El incremento salarial de 2021 constaba del 1% se aplicó desde el 1 de julio de ese año y los incrementos de 2022 y 2023 que es del 2% tuvo efectos desde el 1 de enero de cada año.
<b>VI</b> <b>TIEMPO DE TRABAJO Y SU ORDANACIÓN</b>	Art. 42. Jornada de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>42.1. Duración de la jornada Jornada laboral máxima anual de 1.752 horas de trabajo efectivo pero en el caso de existir otra jornada laboral, se tomará las más beneficiosa para el empleado.</li> <li>42.4. Derecho a la desconexión digital 30 días anuales, de los cuales 15 días naturales habrán de disfrutarse de forma ininterrumpida entre los meses de junio a septiembre, salvo se haya acordado con los representantes de las personas trabajadoras una distribución distinta.</li> </ul>
<b>IX</b> <b>SEGURIDAD Y SALUD LABORAL</b>	Art. 70. Seguridad y salud	Mejora de la coordinación de las medidas de prevención de "objetos" químicos en forma de planes de autodefensa y planes de emergencia.

*Fuente:* Elaboración propia. Contenido tomado del (Ministerio de Trabajo y Economía Social, 2021).

### **2.1.7. Tendencias del sector**

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) ha identificado cinco megatendencias que están influyendo en el desarrollo sostenible a nivel global. El cambio climático, los cambios demográficos, la urbanización, la aparición de las tecnologías digitales y las desigualdades son el resultado de la actividad humana y, como tales, pueden ser determinadas por decisiones humanas y elecciones de políticas.

**Figura 3** Megatendencias según la ONU



Fuente. Elaboración propia. Contenido tomado de (Kumar, 2020).

En cuanto a las tendencias en la industria del plástico, se refiere a la dirección o cambios significativos en el desarrollo y comportamiento de la industria del plástico.

**Figura 4** Tendencias actuales para AIMPLAS

<b>ECONOMÍA CIRCULAR Y EFICIENCIA ENERGÉTICA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Innovación en cuanto a la composición del plástico con el propósito de hacerlo cada vez más ligero, flexible y funcional.</li> <li>➤ Promoción de la adopción integral de certificaciones ISO 14001 sobre Medioambiente.</li> <li>➤ Fomento de la economía circular.</li> <li>➤ Producción más eficiente en términos energéticos.</li> <li>➤ Mayor uso de productos reciclados.</li> </ul>
<b>FORMACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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.</li> <li>➤ Más formación en todos los ámbitos y niveles.</li> </ul>
<b>NORMATIVA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Legislación más clara y aplicable en el sector, alineada a las normas técnicas (normalización).</li> </ul>
<b>INTERNACIONALIZACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Énfasis en desarrollar y mejorar "Business Plan" para internacionalizar, mejorando el acceso y el posicionamiento en mercados exteriores, siguiendo el cumplimiento normativo en destino.</li> <li>➤ Apoyados en una mejor imagen del sector plástico español en foros internacionales.</li> </ul>

Fuente. Elaboración propia. Contenido tomado de (Estepa Chica, 2022).

## 2.2. Matriz DAFO

La matriz DAFO, también conocida como matriz FODA, es una herramienta de análisis estratégico que se utiliza en los negocios para evaluar el estado actual de una organización o proyecto. (Ponce Talancón, 2007)

A continuación, veremos de manera dinámica una matriz DAFO para AIMPLAS.

**Figura 5** Matriz DAFO de AIMPLAS



Fuente: Elaboración propia.

## 3. Análisis Externo

### 3.1. Análisis del Macroentorno. PESTEL

El entorno macro se refiere a todos los factores que son irrelevantes y están fuera del control de las empresas en la industria en estudio, pero que las empresas deben comprender, elaborar estrategias y actuar.

#### ❖ Factor Político

En términos de impuestos, la Unión Europea a fines de 2020 acordó que cada país miembro debe regular la contribución nacional a los residuos de contenedores de plástico. Para España, esto se determina en un impuesto al plástico que no se pueda reutilizar (0.45€/kg adicionales), lo cual es una medida para estimular el uso de materiales reciclados y para que las empresas manufactureras aumenten la cantidad de plástico reciclado en el recipiente. El cobro de este tributo adicional entró en vigor en enero de este año y se encuentra relacionado con la Ley 7/2022 de la economía circular de desechos y tierras contaminadas, que revocó la anteriormente publicada en 2011.

Finalmente, es importante resaltar la estrategia de política industrial de Valencia Visión 2020, otra reforma de estrategia aprobada en 2010 en relación con nuevas innovaciones y realidades que surgieron. El objetivo es desarrollar una estrategia unificada para todos los sectores y actividades industriales, centrarse en las empresas y aumentar el rendimiento plástico.

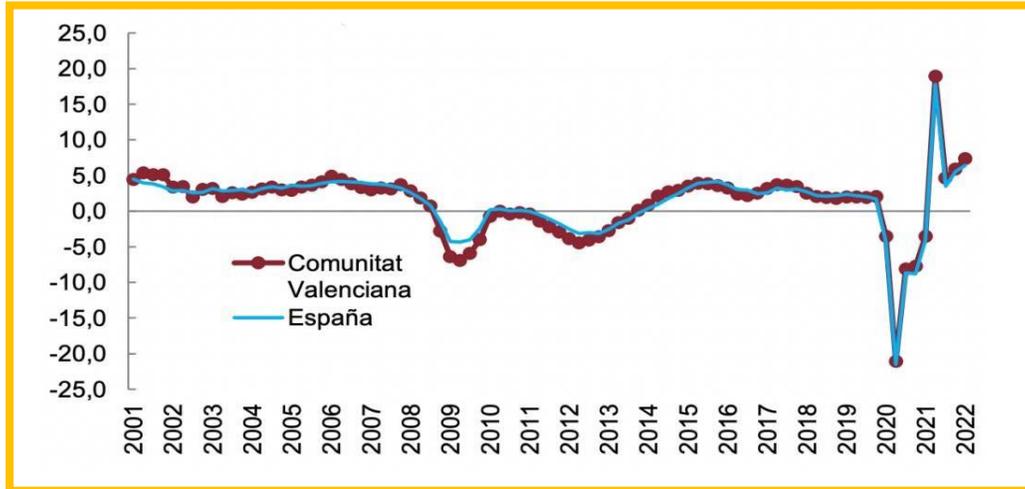
#### ❖ Factor Económico

Para comprender la situación económica de la industria del plástico, es importante analizar los factores y variables claves que intervienen en ésta, revisando el Producto Interno Bruto (PIB) y los niveles de empleo en los últimos informes oficiales publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Instituto Valenciano de Estadística (IVE).

En 2020, la sociedad valenciana experimentó una disminución del PIB debido al impacto económico de la crisis del Covid-19, tal y como se muestra en el gráfico adjunto. Sin embargo, para 2021 el PIB mejora paulatinamente tanto a nivel nacional como en la sociedad valenciana. El crecimiento se desaceleró en el primer trimestre debido a las

sucesivas oleadas de contagios. Sin embargo, con el inicio de la vacunación, la tasa de crecimiento anual del PIB aumentó significativamente.

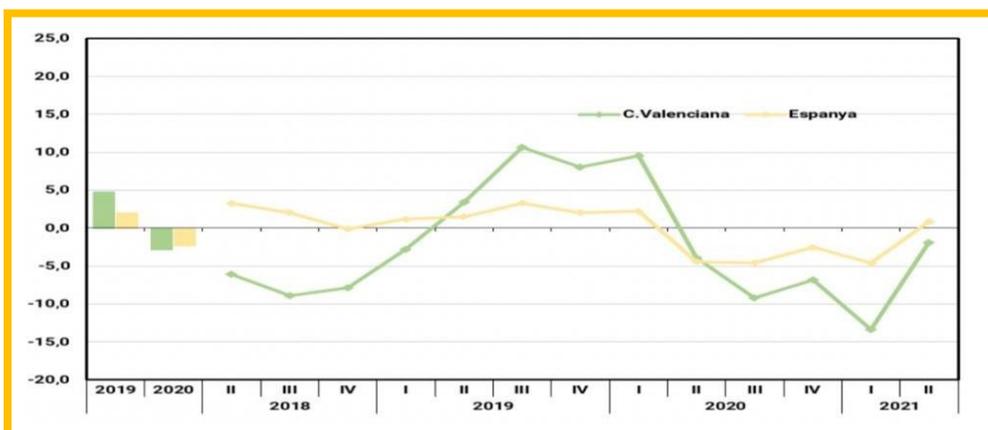
**Figura 6** Evolución anual de las tasas del PIB en la Comunidad de Valencia



Fuente: (Instituto Nacional de Estadística, 2022).

La siguiente figura muestra la evolución de las fluctuaciones de empleo en el sector del plástico y el caucho a nivel nacional y de la Comunidad de Valenciana (centrándose en el tema del análisis). La Encuesta de Población Activa (EPA) de 2020, muestra que el empleo en la industria promedió es de 356.375, quedando demostrada la tendencia decreciente. El desempeño negativo continua en 2021, pero la caída es más pronunciada, pues en el primer trimestre, la saturación y la confusión provocadas por la epidemia disminuyeron un 13,3%.

**Figura 7** Tasa de fluctuación de la población contratada en el sector



Fuente: (Instituto Nacional de Estadística, 2022).

### ❖ **Factor Social**

En la actualidad, vivimos en una era en la que el plástico ha ganado un papel predominante en nuestra sociedad. Gracias a su adaptabilidad y versatilidad, ha suplantado a numerosos materiales previos y se ha convertido en un recurso altamente optimizado.

La Comunidad Valenciana está a la vanguardia del reciclaje gracias a las iniciativas impulsadas por Autonomía en colaboración con ECOEMBES. Mejorando la recogida de residuos domésticos y envases, aumentando el número de contenedores y fomentando su correcta clasificación. En Valencia, los vecinos almacenaron 20,8 kg de envases y plásticos y 24 kg de papel y cartón, lo que supone un 18% más que el año anterior y el doble de la media nacional.

### ❖ **Factor Tecnológico**

La sociedad valenciana cuenta con dos motores principales de innovación y desarrollo tecnológico. La Agencia Valenciana de la Innovación (AVI), es un organismo público encargado de promover el crecimiento económico y la creación de empleo mediante el apoyo y ayudas a las empresas; además, coordina la estrategia de innovación y tecnología de la región. Por su parte, el IVACE (Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial) gestiona una política industrial autónoma, apoyando a las empresas con ayudas y subvenciones en los ámbitos del emprendimiento, la innovación, la internacionalización y la modernización.

La Generalitat Valenciana, en colaboración con el IVACE, ha implementado un plan de acción denominado Agenda Industria 4.0 de la Comunidad Valenciana. Este plan tiene como objetivo incorporar y organizar los procesos productivos utilizando nuevas tecnologías que operen y se comuniquen a lo largo de toda la cadena de valor. Mediante el uso de órdenes programadas anticipadas, se busca maximizar la eficiencia y prepararse para el futuro.

### ❖ Factor Ecológico

El plástico contribuye a la degradación del Mediterráneo, que también afecta a la sociedad valenciana. La campaña de Greenpeace para combatir la contaminación marina en nuestras costas ha encontrado residuos de plástico en los cuerpos de animales marinos como las tortugas marinas, confundiendo bolsas de plástico con medusas, una importante fuente de alimento. También son motivo de preocupación los microplásticos, pequeñas piezas de plástico de menos de 5 milímetros de tamaño, que son un problema particularmente apremiante.

Durante la epidemia, se produjeron en masa productos desechables como mascarillas, guantes y equipos de protección personal, que eran esenciales para responder a la epidemia y salvar vidas.

### ❖ Factor Legal

**Tabla 5**

*Análisis legal a Nivel Europeo*

A NIVEL EUROPEO	
<b>Directiva 2018/850/CE</b>	Está basada en proteger la calidad del medio ambiente mediante una mayor restricción del depósito de residuos en vertederos, nuevas restricciones sobre el vertido de residuos biodegradables.
<b>Directiva 2018/852/CE</b>	Introduce acciones para que los estados miembros tomen partido y propongan medidas en cuanto al uso de envases reutilizables para reducir el consumo de los de usar y tirar.
<b>Pacto verde europeo</b>	Se trata de unas iniciativas políticas impulsadas desde la Unión Europea en que el enfoque tiene que trasponerse sobre todos los ámbitos y conseguir el objetivo climático.

*Fuente.* Elaboración propia. Contenido tomado de (Gonzalez Fernandez, 22).

**Tabla 6**
*Análisis legal a Nivel Nacional*

A NIVEL NACIONAL	
<b>Ley 7/2022, de 8 de abril, de residuos y suelos contaminados para una economía circular</b>	Tiene por objeto instaurar los principios de una transición a la economía circular en España a través de normativa en materia de residuos y combatir el cambio climático.
<b>Real Decreto 293/2018, de 18 de mayo</b>	Reducción del consumo de bolsas de plástico y por el que se crea el Registro de Productores, encargado de adoptar las medidas que reducen el uso de bolsas de plástico.
<b>Real Decreto 553/2020, de 2 de junio</b>	Regula el traslado de residuos en el interior del territorio del Estado para ser eliminados o tratados en otras instalaciones.

*Fuente.* Elaboración propia. Contenido tomado de (Gonzalez Fernandez, 22).

**Tabla 7**
*Análisis legal en la Comunidad Valenciana*

A NIVEL DE LA COMUNIDAD VALENCIANA	
<b>Ley 10/2000, de 12 de diciembre.</b>	Tiene como objetivos principales el priorizar las actuaciones para intentar reducir los residuos, establecer procedimientos para proteger el medio ambiente sin crear riesgos.
<b>Real Decreto 293/2018, de 18 de mayo.</b>	Reducción del consumo de bolsas de plástico y por el que se crea el Registro de Productores, encargado de adoptar las medidas que reducen el uso de bolsas de plástico.
<b>Ley 14/2018, de 5 de junio, de la Generalitat.</b>	Trata de impulsar a las áreas industriales a que tengan calidad en sus servicios e infraestructuras para maximizar eficientemente sus recursos de una manera sostenible con el medio ambiente.

*Fuente.* Elaboración propia. Contenido tomado de (Gonzalez Fernandez, 22).

### 3.2. Análisis de Microentorno. Las 5 Fuerzas de Porter.

El modelo de las cinco fuerzas de Porter es un modelo de análisis competitivo creado en 1979 por el profesor Michael Porter de la Harvard Business School. Este modelo ayuda a las empresas a evaluar el atractivo y la rentabilidad de una industria o mercado en particular e identificar las fuerzas competitivas clave que lo afectan.

**Figura 8** Las 5 Fuerzas de Porter para AIMPLAS

<b>BAJO</b>	<b>AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES ENTRANTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Requiere una inversión de capital muy elevada.</li> <li>❖ Acceso a los materiales limitado.</li> <li>❖ Necesidad de conocimientos.</li> <li>❖ Muchos requisitos normativos.</li> <li>❖ Economías de escala, a gran volumen hay mayor rentabilidad.</li> </ul>
<b>ALTO</b>	<b>RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES EXISTENTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Necesidad de diferenciación.</li> <li>❖ Dificultad para competir en costes.</li> <li>❖ Valor agregado.</li> </ul>
<b>ALTO</b>	<b>AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Poca fidelización.</li> <li>❖ Costes volátiles.</li> <li>❖ Necesidad de actualización para no ser sustituido.</li> </ul>
<b>BAJO</b>	<b>PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Mucha importancia al volumen de compra.</li> <li>❖ Gran abanico de clientes.</li> <li>❖ Costes relativos en el sector.</li> <li>❖ Gran cantidad de distribuidores.</li> </ul>
<b>BAJO</b>	<b>PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Requerimiento de normas y estándares de calidad cada vez más altos.</li> <li>❖ Importancia de la imagen corporativa.</li> <li>❖ Dificultad para transmitir confianza.</li> </ul>

Fuente. Elaboración propia.

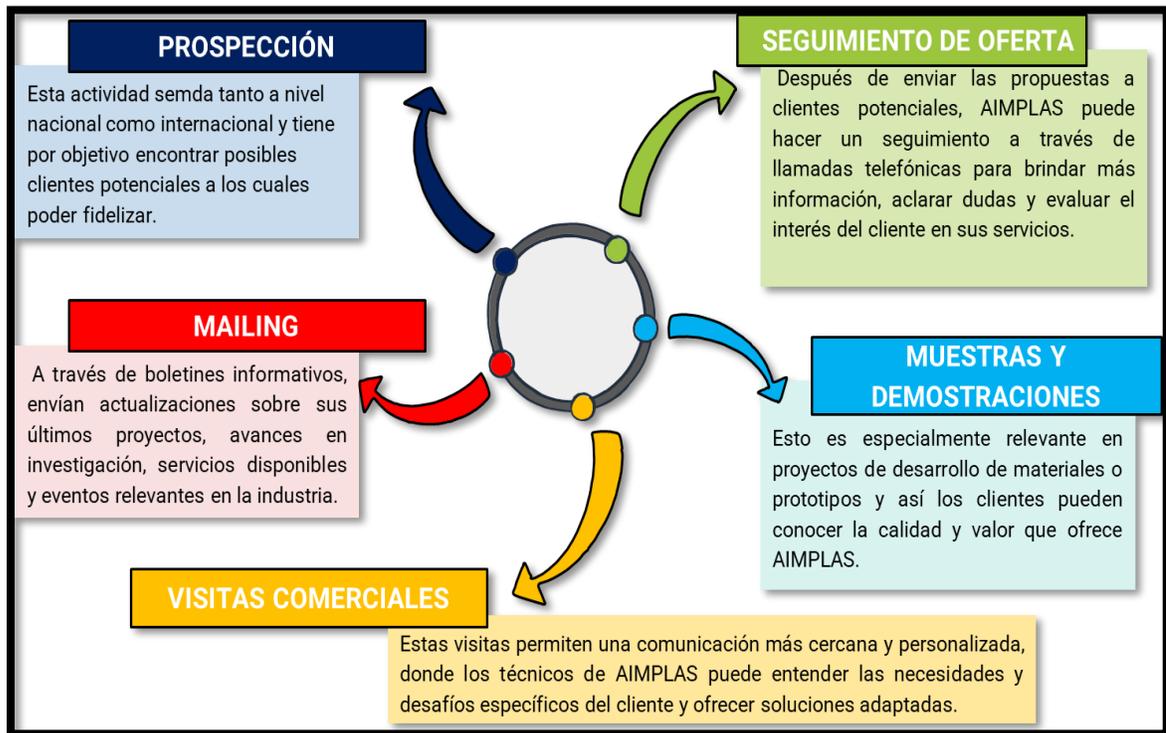
## 4. Plan de Marketing

Según Teresa Vallet-Bellmunt “La principal diferencia entre estos dos conceptos es su administración y duración. Así, el marketing estratégico se preocupa más por la gestión a largo plazo, mientras que el marketing operativo es todo lo contrario e implica una gestión del día a día o de corto plazo”. (Vallet-Bellmunt (coord.), y otros, 2015).

#### 4.1. Marketing Estratégico

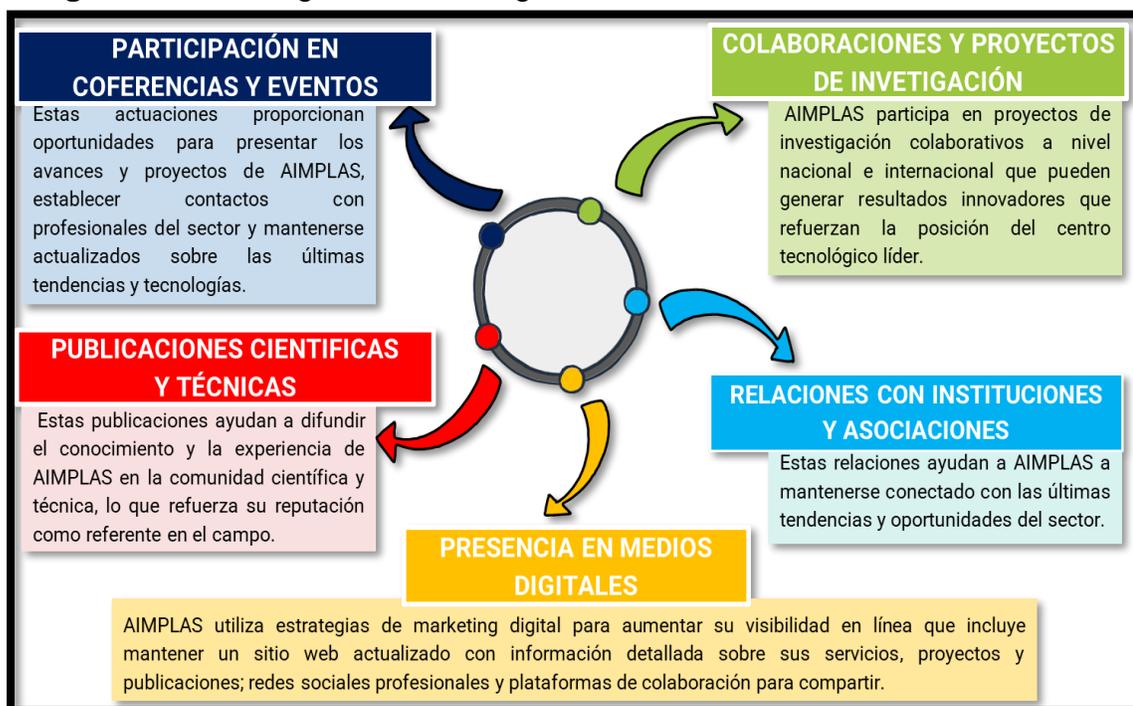
En cuanto al plan de marketing utilizado por AIMPLAS, se buscan diversas alternativas que aporten ventajas a la empresa para impulsar su internacionalización y convertirse en un referente en el mercado europeo y mundial. Es por lo que el Instituto Tecnológico del Plástico divide sus estrategias de marketing en directo e indirecto con la finalidad de abarcar a todo el mercado que le compete.

**Figura 9** Estrategias de Marketing Directo



*Fuente.* Elaboración propia. Información obtenida por el Dpto. de Marketing.

**Figura 10** Estrategia de Marketing Indirecto



Fuente. Elaboración propia. Información

## 4.2. Marketing Operativo

En los negocios, la aplicación de estrategias de marketing es fundamental para el éxito y la competitividad de la empresa. En este contexto, AIMPLAS utiliza estas tácticas como pilares principales de su estrategia de marketing, desde la creación de productos innovadores y de alta calidad, hasta la implementación de estrategias de precios, promoción efectiva y una sólida red de distribución. A continuación, nos centraremos en cada una de ellas.

### 4.2.1. Producto

Siendo AIMPLAS un centro de tecnológico que no vende un producto, sino que ofrece un servicio tecnológico y de innovación, la aplicación de esta variable se tiene ajustar a esta situación. Según María Llorens, directora de la célula de marketing, podemos clasificar los servicios que ofrece AIMPLAS en 4 grupos.

➤ *Asociados*

Convertirse en socio de AIMPLAS significa formar parte de la organización. Como asociado, se tiene la oportunidad de formar parte de una red de empresas, organizaciones e instituciones que comparten intereses y objetivos en el campo de los materiales plásticos, además de acceder a una amplia gama de servicios y beneficios.

➤ *I+D+i*

AIMPLAS presta servicios de investigación e innovación relacionados con la investigación, el desarrollo y la innovación en el campo de los plásticos y materiales avanzados. Estos servicios se adaptan a las necesidades y requisitos individuales de los clientes y tienen como objetivo apoyar a empresas, instituciones y organizaciones en la mejora de procesos, productos y tecnologías relacionadas con los materiales plásticos.

➤ *Servicios Tecnológicos*

Conjunto de servicios especializados y personalizados que la entidad ofrece a empresas, organizaciones e instituciones en el campo de los plásticos y materiales avanzados.

➤ *Formación y Jornadas*

Estos eventos están diseñados para brindar conocimientos técnicos, actualizaciones y capacitación a profesionales de la industria, investigadores, estudiantes y cualquier persona que desee ampliar sus conocimientos en el campo.

#### **4.2.2. Precio**

Considerando la naturaleza de sus servicios profesionales que ofrece AIMPLAS, la fijación de tarifas se da en función de la complejidad y alcance del proyecto y los servicios solicitados. El precio se basa en factores como la duración del proyecto, los recursos necesarios, la experiencia necesaria y los resultados esperados. La Institución se esfuerza por aportar verdadero valor en términos de calidad y nivel de conocimiento y la experiencia que proporciona a sus clientes.

#### **4.2.3. Plaza**

AIMPLAS tiene su sede en el Parque Tecnológico de Valencia - España y opera a nivel nacional e internacional. La ubicación estratégica le proporciona acceso a una red de socios comerciales y clientes en toda Europa y otros continentes. Esta Organización forma alianzas y colaboraciones con diversas organizaciones e instituciones a nivel nacional e internacional para ampliar su alcance y llegar a diferentes grupos objetivo.

#### **4.2.4. Promoción**

El Centro utiliza diversas estrategias publicitarias para promocionar sus servicios y reforzar su posicionamiento en el mercado. Esto incluye la participación en exposiciones y eventos profesionales, conferencias, seminarios y reuniones técnicas donde AIMPLAS puede presentar sus investigaciones y compartir conocimientos con profesionales de la industria. Además, utiliza diversos canales de comunicación, como su página web, newsletter, publicaciones científicas y la colaboración con los medios de comunicación, para difundir información sobre sus actividades, proyectos y resultados.

## **5. Desarrollo de las Prácticas Preprofesionales**

### **5.1. Duración de las Prácticas Formativas**

En mi caso, el tiempo de formación en el puesto de trabajo fue de 370 horas repartidas en un periodo aproximado de 10 semanas con una carga horaria de 38 horas semanales. Durante este periodo de prácticas formativas, tuve la oportunidad de aplicar los conocimientos teóricos aprendidos en el entorno empresarial real y adquirí experiencia práctica en marketing, negociaciones comerciales y análisis de mercados internacionales, que presentaremos con más detalle en el próximo punto.

## 5.2. Definición del Puesto de Trabajo

### 5.2.1. Objetivos del Puesto Trabajo

**Tabla 8**

*Descripción de los objetivos*

DESCRIPCIÓN	
OBJETIVOS GENERALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Obtener una visión general de AIMPLAS.</li> <li>➤ Conocer en profundidad el funcionamiento del departamento comercial.</li> </ul>
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Efectuar tareas de telemarketing y contacto con clientes.</li> <li>➤ Ejecución efectiva de tareas de prospección nacional e internacional.</li> </ul>

*Fuente.* Elaboración propia.

### 5.2.2. Descripción de Tareas

En mi último año de estudios en CFGS Comercio Internacional, tuve la oportunidad de realizar una pasantía educativa en el Departamento Comercial de AIMPLAS Instituto de Tecnologías del Plástico, líder en la industria.

Estuve asignada a un gran equipo profesional en el Departamento comercial desde el primer día. Mi mentora, Desamparados Embuena, se encargó de explicarme detalladamente qué es AIMPLAS, qué servicios ofrece, qué tareas desarrollaría y qué plazo ha fijado la empresa para este periodo. Mi primera toma de contacto con estos fue un documento EXCEL que se llama Plan de Visitas Central (PVC) que consiste en un conglomerado de información dividido en hojas EXCEL para cada zona geográfica relevante para la Institución (Nacional, Internacional y Portugal), en el que se puede conocer el estado de los contactos de empresas (clientes, asociados, no clientes) que se hacía desde el mismo departamento comercial o de las diferentes células que hay.

Esta tarea se ha repetido a lo largo del periodo de las prácticas, agregando tareas adicionales como la prospección y el seguimiento de ofertas. En cuanto a la Prospección, realicé investigaciones de mercado en los diferentes sectores que me iba proponiendo mi tutora (empresas de PVC, productores de césped artificial, empresas salineras, etc.) para identificar clientes potenciales y así realizar una primera toma de contacto con estos. En el caso del seguimiento de oferta, ha sido una de las tareas que más me ha encantado realizar, pues consistía en estar más en contacto con los clientes y los compañeros técnicos de las demás células, atendiendo al email de estos, realizando propuestas a los clientes externos para que puedan asociarse a AIMPLAS y así conseguir mejores beneficios.

Además, tuve la oportunidad de asistir a reuniones con clientes y aprender de los ejecutivos de ventas en el campo, estas reuniones vía Teams con clientes de Alemania, Bélgica, México, España, etc. me han permitido ganar experiencia, como también brindarme una valiosa visión de la dinámica empresarial. También me asignaron tareas más desafiantes, como la preparación de una Matriz DAFO en el sector plástico para Brasil, pues se pretende internacionalizar a AIMPLAS a este nuevo y desafiante mercado en Latinoamérica. Esta experiencia en prácticas formativas me ha permitido aplicar los conceptos teóricos aprendidos en las clases, también aprendí a trabajar en equipo, a comunicarme adecuadamente y a adaptarme rápidamente a las demandas del entorno empresarial.

### 5.2.3. Documentación y Programas utilizados

**Tabla 9**

*Herramientas utilizadas*

HERRAMIENTAS	DESCRIPCIÓN
<b>KOMPASS</b>	Es un directorio de empresas en línea que contiene la más detallada información sobre empresas de diversos sectores industriales y geográficos, además permite obtener servicios B2B. Esta herramienta me ha sido de gran utilidad al momento de realizar la prospección.

*Fuente.* Elaboración propia.

**Tabla 10**
*Documentación utilizada*

DOCUMENTACIÓN	DESCRIPCIÓN
<b>PLAN DE VISITAS CENTRAL (PVC)</b>	Este documento EXCEL permite organizar, coordinar y gestionar todas las visitas para que así se pueda llevar un correcto control entre los distintos departamentos de AIMPLAS. Este historial de información me ha acompañado a lo largo de todas las prácticas formativas.
<b>INFORMES INTERNOS</b>	Documentos que contienen información confidencial.

*Fuente.* Elaboración propia.

**Tabla 11**
*Programas utilizados*

PROGRAMAS	DESCRIPCIÓN
<b>HUBSPOT</b>	Es un software de Gestión de Relaciones con los Clientes (CRM por sus siglas en inglés) y una plataforma de marketing que le ha permitido a AIMPLAS administrar y organizar de manera eficiente la mayoría de sus interacciones con los clientes.
<b>QLIKSENSE</b>	Es una plataforma que permite analizar y visualizar datos, explorando de forma interactiva grandes conjuntos de datos, crear visualizaciones y paneles dinámicos para obtener información y tomar decisiones informadas.
<b>DYNAMICS NAV</b>	Programa desarrollado por Microsoft que se utiliza para administrar y controlar varias áreas de una organización, como finanzas, ventas, inventario, compras, producción, etc.

*Fuente.* Elaboración propia.

### 5.3. Ambiente y Riesgos Laborales

El ambiente de trabajo en la empresa es muy cooperativo, los empleados de los departamentos individuales trabajan mano a mano para hacer frente a la carga de trabajo.

Al tratarse de un centro tecnológico en el que se realizan ensayo de diversos productos químicos y determinadas actividades (riesgo de incendio, riesgo de vertido, etc.) se tiene un protocolo muy estricto en cuanto a la Prevención de Riesgos Laborales. Por otro lado, desde 2016, la compañía ha desarrollado procedimientos de seguridad considerados mutuamente con los trabajadores, que a su vez determinan cuánto tiempo está expuesto cada empleado a estos riesgos. Estos procedimientos o reglas siempre están diseñados para los peores escenarios, de modo que todas las situaciones posibles se consideren desde una perspectiva. Terceros no están involucrados en tales actividades, que de nuevo solo afectan a laboratorios y técnicos.

#### **5.4. Integración Laboral**

AIMPLAS, como unidad especializada en investigación y desarrollo, tiene como objetivo proporcionar a sus empleados un entorno de trabajo atractivo y satisfactorio y favorecer su integración laboral. Estas acciones convirtieron a la Institución en el primer centro tecnológico en ser certificado como una gran ubicación. Trabajo encargado por Great Place to Work®, una firma consultora de recursos humanos. El certificado se otorga después de una encuesta a los empleados, que diagnostica su importancia en el desarrollo profesional y las oportunidades educativas, la autogestión de la vida diaria, el equilibrio entre la vida laboral y personal y el clima laboral.

## 6. Conclusiones

A través de esta experiencia he conseguido ofrecer una imagen detallada del panorama y situación actual de la industria del plástico en España, de forma simultánea muestro una perspectiva interna y diferente del Centro Tecnológico, AIMPLAS.

En general, mi formación práctica fue una experiencia muy enriquecedora y gratificante basada en la vivencia de pertenecer a la célula comercial de AIMPLAS. A lo largo de mi estancia, he sido testigo de primera mano de cómo se llevan a cabo las actividades comerciales en una empresa líder como AIMPLAS. He tenido la oportunidad de colaborar con un equipo dedicado y experimentado, quienes me han brindado una guía invaluable y han compartido su conocimiento y experiencia conmigo.

Para finalizar, me gustaría agradecer a la empresa AIMPLAS por la oportunidad para aprender y permitirme ser parte de ella. Asimismo, agradecer a todo el equipo comercial por guiarme, enseñarme y apoyarme, haciéndome sentir como una más de ellos. Un agradecimiento especial a mi tutora Desamparados Embuena por brindarme siempre su ayuda, conocimiento y amabilidad para que mi estadía allí sea lo más placentera posible, también a mi tutor de proyecto, José de la Iglesia, por haber estado presente en todo momento y haberme acompañado en esta aventura.

## 7. Referencias

- AIMPLAS - Instituto Tecnológico del Plástico. (10 de marzo de 2023). *ASOCIACIÓN DE INVESTIGACIÓN DE MATERIALES PLÁSTICOS Y CONEXAS*. Recuperado el 20 de mayo de 2023, de [www.aimplas.es](http://www.aimplas.es)
- Consejería de Economía, Empleo y Competitividad. (mayo de 2021). Identificación de las Tendencias en los sectores económicos de la Comunidad de Madrid 2021. (D. G. Empleo, Ed.) *Familia Profesional de Comercio y Marketing*, 31. Recuperado el 20 de mayo de 2023, de <http://www.madrid.org/bvirtual/BVCM050336-06.pdf>
- Direcció General d'Economia Sostenible. (2022). *Informe Económico de Presupuestos de la Generalitat Valenciana 2022*. Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball, Valencia. Recuperado el 20 de mayo de 2023, de <https://cindi.gva.es/documents/161328139/166740260/Informe+Econ%C3%B2mic+de+Pressupostos+2022.pdf/06f7b10f-e916-452b-9162-205fd7decef3?t=1636979744007>
- Dirección General de Formación Profesional y Enseñanza de Régimen Especial. (2022). *Orden 12/2022, de 9 de marzo de 2022, de la Conselleria de*. Conselleria d'Educació, Cultura i Esport . Valencia: Generalitat Valenciana. Recuperado el 20 de mayo de 2023, de [https://dogv.gva.es/datos/2022/06/06/pdf/2022\\_5235.pdf](https://dogv.gva.es/datos/2022/06/06/pdf/2022_5235.pdf)
- Estepa Chica, A. (2022). *Nuevas Tendencias en el Marketing Operativo*. Centro de Estudios de Posgrado de la Universidad de Jaén. Recuperado el 20 de mayo de 2023, de <https://crea.ujaen.es/jspui/bitstream/10953.1/19478/1/TRABAJO%20DE%20FIN%20DE%20M%C3%81STER%20Estepa%20Chica%2C%20Antonio%20Junio%202022.pdf>
- Generalitat Valenciana. (22 de julio de 2021). *Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball*. Recuperado el 20 de mayo de 2023, de Portal Estadístico de la Generalitat Valenciana: [https://pegv.gva.es/es/noticias/-/asset\\_publisher/CWK0IEKbs79H/content/enquesta-industrial-anual-de-productes-2020-dades-provisiona-1](https://pegv.gva.es/es/noticias/-/asset_publisher/CWK0IEKbs79H/content/enquesta-industrial-anual-de-productes-2020-dades-provisiona-1)
- Gonzalez Fernandez, M. (22). *Plan de competitividad del sector empresarial de las industrias del plástico*. Trabajo Final de Grado, UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA, Valencia. Recuperado el 20 de mayo de 2023, de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/188714/Gonzalez%20-%20Plan%20de%20competitividad%20del%20sector%20empresarial%20de%20las%20industrias%20del%20plastico%20de%20la%20Co...pdf?cv=1&isAllowed=y&sequence=1>
- Instituto Nacional de Estadística. (2020). *Estadística Estructural de Empresas: Sector Industrial*. Madrid. Recuperado el 20 de mayo de 2023, de <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=9683>
- Instituto Nacional de Estadística. (22 de julio de 2022). *Instituto Nacional de Estadística*. Recuperado el 20 de mayo de 2023, de <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=9683>
- Kumar, P. (20 de setiembre de 2020). Configurar las tendencias de nuestra época. *Informe de la red de economistas de la ONU para el 75.º aniversario de las Naciones Unidas*, 16. (O. d. Unidas, Entrevistador) Recuperado el 20 de mayo de 2023, de

<https://www.un.org/development/desa/publications/wp-content/uploads/sites/10/2020/09/20-124-UNEN-75Report-ExecSumm-SP.pdf>

Ministerio de Trabajo y Economía Social. (2021). *Resolución de 7 de julio de 2021, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el XX Convenio colectivo general de la industria química*. Madrid.

Ponce Talancón, H. (1 de enero-junio de 2007). La matriz foda: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones. Xalapa, México. Recuperado el 20 de mayo de 2023, de <https://www.redalyc.org/pdf/292/29212108.pdf>

Vallet-Bellmunt (coord.), T., Vallet-Bellmunt, A., Vallet-Bellmunt, I., Casanova-Calatayud, E., del Cortelora, V., Estrada-Guillén, M., . . . Monte-Collado, P. (2015). *Principios de marketing estratégico*. (U. J. I, Ed.) Castellón, Comunidad Valenciana, España: Sapientia. doi:<http://dx.doi.org/10.6035/Sapientia98>

## 8. Anexos

### Anexo 1: Organigrama Empresarial detallado de AIMPLAS

#### 1.1. Tareas más relevantes

➤ Desarrollo de nuevos materiales.

El departamento trabaja, entre otras cosas, en la investigación y el desarrollo de materiales plásticos avanzados, incluidos materiales compuestos, materiales biplásticos, inteligentes y nanomateriales.

➤ Optimización de procesos de producción.

El departamento busca mejorar los procesos de producción y transformación de plásticos, el desarrollo de métodos y tecnologías para aumentar la eficiencia, reducir los costos, minimizar los desechos y mejorar la calidad de los productos finales.

➤ Innovación en aplicaciones y diseño de productos.

Trabaja en la identificación y desarrollo de aplicaciones innovadoras de plásticos y materiales avanzados en varios sectores industriales, como hilos automotrices, contenedores, construcción, energía, energía.

➤ Investigación en relación con la sostenibilidad y la economía circular.

El departamento se esfuerza por examinar y desarrollar soluciones que promuevan la sostenibilidad en la industria plástica, como: B. Reutilización, reciclaje y valorización de desechos plásticos.

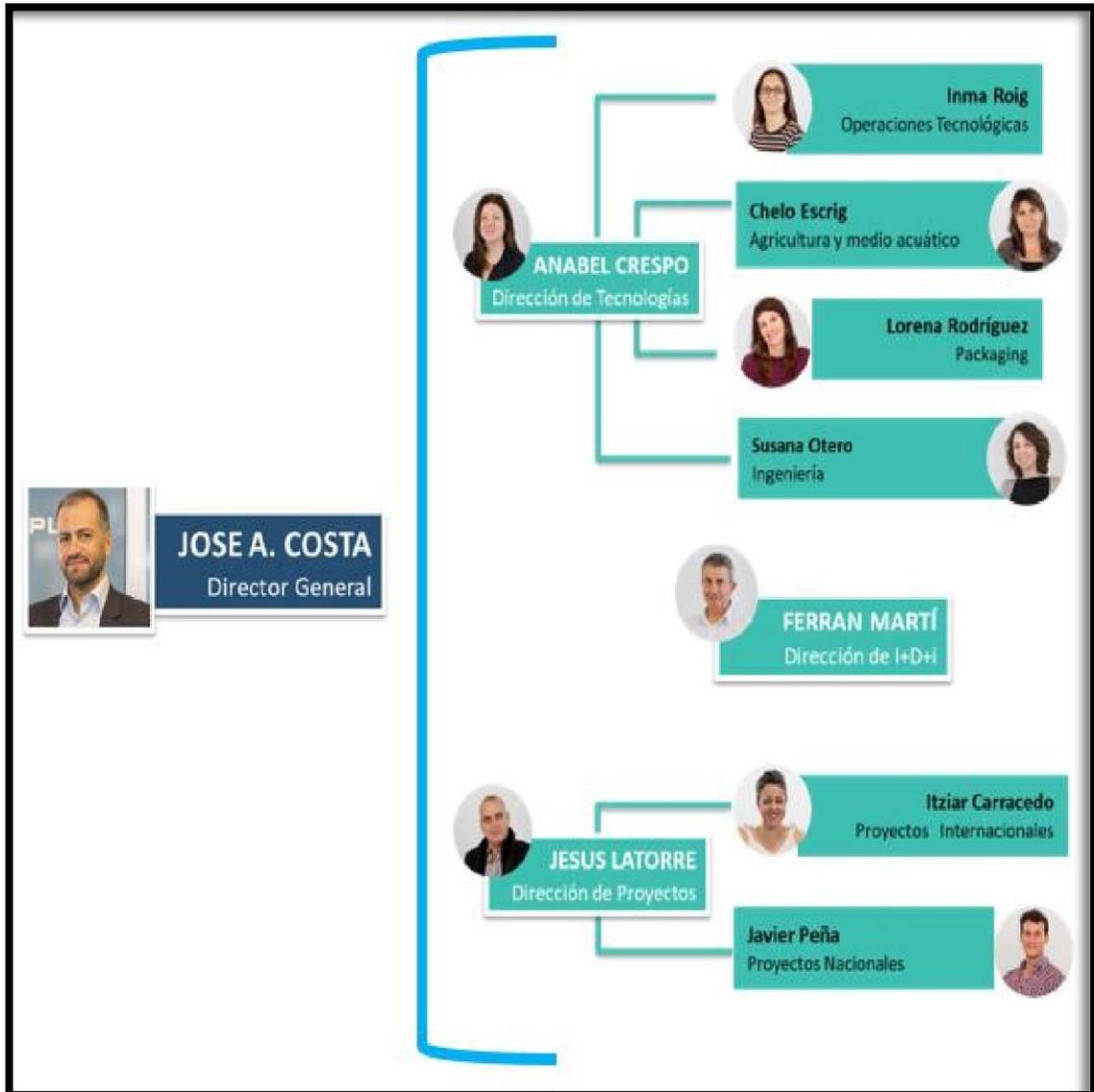
➤ Transferencia de tecnología.

Esto implica la colaboración con las empresas para aplicar nuevas tecnologías, brindar asesoramiento técnico, realizar pruebas y pruebas, y ofrecer servicios de consultoría en el campo del plástico y los materiales.

➤ Vigilancia tecnológica.

Tendencias de monitoreo del departamento y avances tecnológicos en el campo del plástico y los materiales sofisticados.

**Figura 11** Representación gráfica del Dpto. de Tecnología



*Fuente:* Elaboración propia. El contenido fue tomado de los informes internos de AIMPLAS.

## 1.2. Tareas más relevantes

### ➤ Análisis y caracterización de materiales.

El equipo de laboratorio realiza análisis químicos, físicos y mecánicos para evaluar las propiedades y características de los diferentes tipos de materiales plásticos y avanzados.

### ➤ Desarrollo de metodologías de ensayo.

El departamento de Laboratorios trabaja en el desarrollo y mejora de metodologías de ensayo para evaluar y certificar la calidad y desempeño de los materiales.

### ➤ Ensayos de conformidad y certificación.

El equipo lleva a cabo ensayos de conformidad y certificación para asegurar que los productos cumplen con los estándares y regulaciones aplicables.

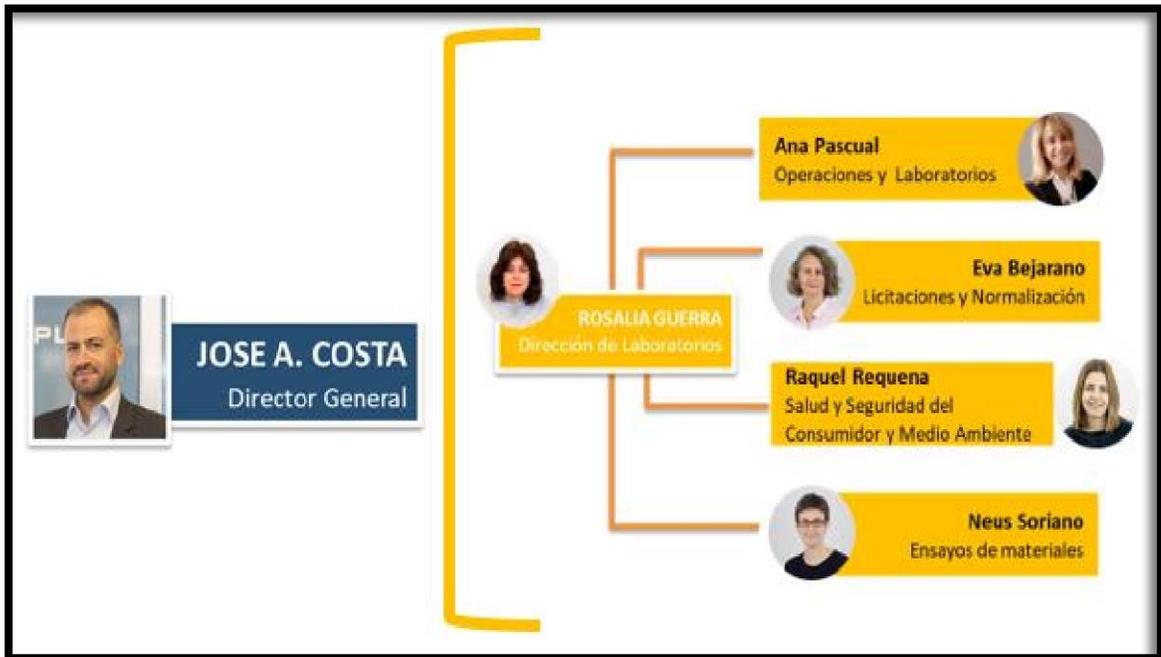
### ➤ Soporte al Departamento I+D+i.

Este departamento da soporte técnico a los proyectos de I+D de AIMPLAS realizando los ensayos y experimentos necesarios para evaluar nuevos materiales, procesos de fabricación y nuevas tecnologías.

### ➤ Consultoría técnica.

El equipo de laboratorio brinda consultoría técnica a clientes externos, brindando asesoría y soluciones personalizadas de acuerdo con las necesidades y requerimientos específicos de cada proyecto.

**Figura 12** Representación gráfica del Dpto. de Laboratorios



*Fuente:* Elaboración propia. El contenido fue tomado de los informes internos de AIMPLAS.

### 1.3. Tareas más relevantes

➤ Célula de Dirección de personas y formación.

Se encarga del reclutamiento y selección de personal, desarrollo y capacitación de los empleados, gestión del desempeño, políticas de compensación y beneficios, así como la promoción de un buen clima laboral y el mantenimiento de la cultura organizacional.

➤ Célula de Dirección de negocios.

Implica la coordinación de trámites y procesos administrativos, manejo de la documentación interna, gestión de proveedores y contratos, control de inventario y suministros, entre otras tareas relacionadas.

➤ Célula de Dirección de servicios y gestión.

Realiza la coordinación de documentos y procesos administrativos, gestión de documentos internos, gestión de proveedores y contratos, control de inventario y entrega y otras tareas relacionadas.

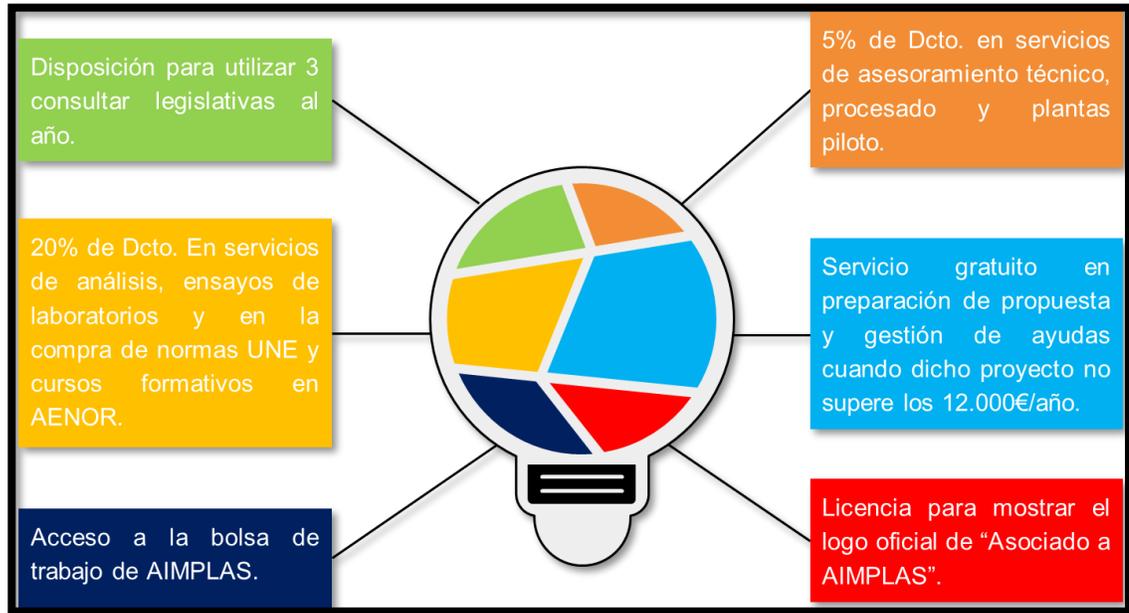
**Figura 13** Representación gráfica del Dpto. de Grupos de Apoyo



*Fuente:* Elaboración propia. El contenido fue tomado de los informes internos de AIMPLAS.

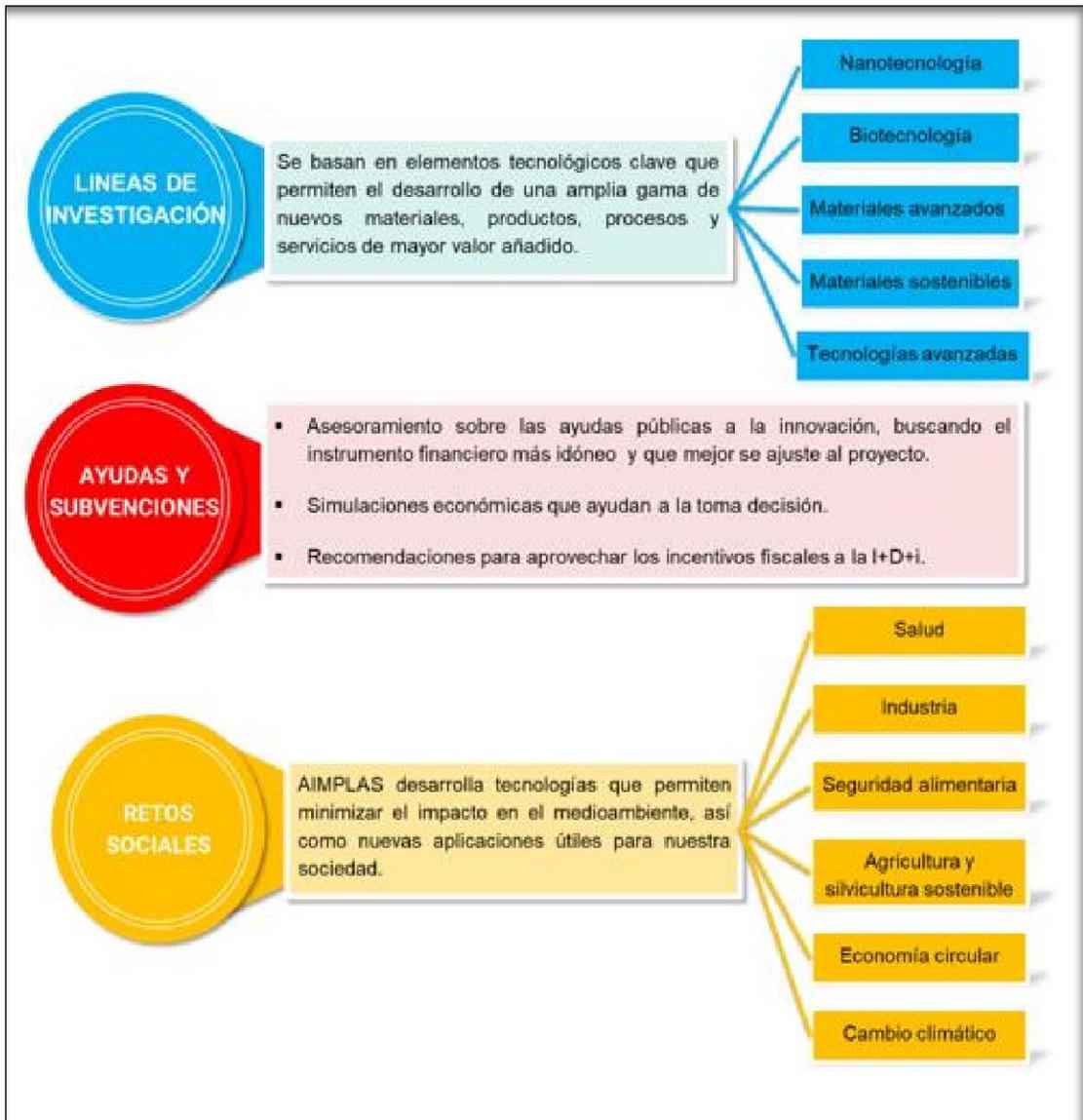
## Anexo 2: Ampliación del Marketing Operativo con Relación al Producto

**Figura 14** Beneficios de ser Asociado a AIMPLAS



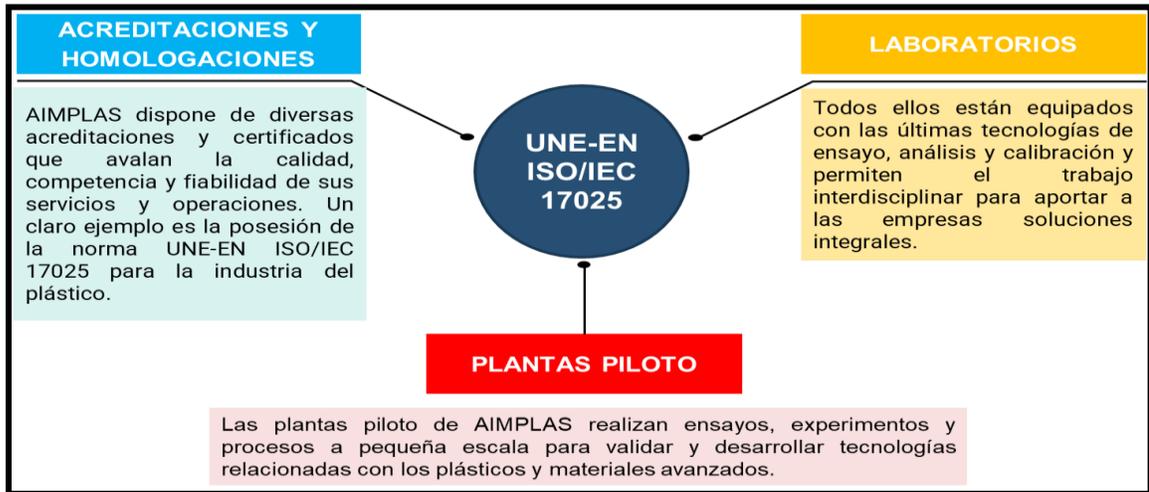
*Fuente.* Elaboración propia, Contenido tomado de (AIMPLAS - Instituto Tecnológico del Plástico, 2023).

**Figura 15** Clasificación de los servicios I+D+j



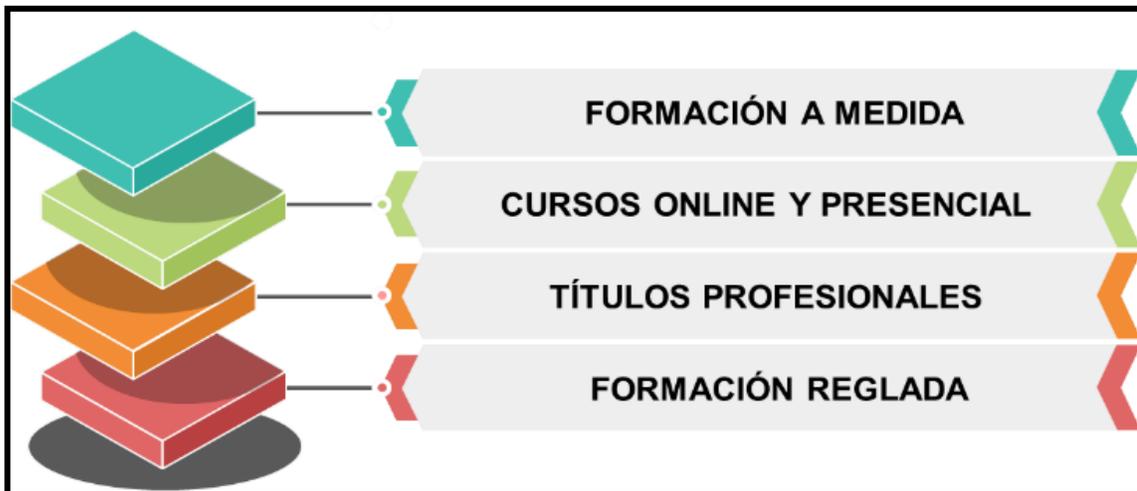
Fuente. Elaboración propia, Contenido tomado de (AIMPLAS - Instituto Tecnológico del Plástico, 2023).

**Figura 16** Clasificación de los servicios tecnológicos



Fuente. Elaboración propia, Contenido tomado de (AIMPLAS - Instituto Tecnológico del Plástico, 2023).

**Figura 17** Clasificación de los servicios de formación y jornadas



Fuente. Elaboración propia, Contenido tomado de (AIMPLAS - Instituto Tecnológico del Plástico, 2023).