

Creación y ejecución de cotizador de costos de tarifas de importación para mayor efectividad en los procesos de costos y cotizaciones a clientes de la dirección comercial de la empresa JDM CARGO

Juan Felipe Corredor Toloza

Trabajo de grado

Para optar al título profesional de Negocios Internacionales

Dirigido por:

Andrés Samper

Universidad Santo Tomas

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2022

Resumen

El fin de este trabajo es demostrar la importancia que lleva consigo la acogida de ideas frescas de las diversas personas, estudiantes, trabajadores y demás entes en medio de sus diferentes procesos de formación que llegan a formar parte en instituciones de carácter profesional; Lo relevante que es el análisis de esta entrega de ideas internas en cada empresa para el crecimiento tanto del estudiante en su proceso de prácticas profesionales como de la compañía. Es considerable el estímulo que puede provocar dentro de los aprendices próximos a la consolidación de sus carreras profesionales el desenvolvimiento de estos espacios para poder demostrarse con las habilidades y conocimientos suficientes para su vida profesional y así mismo personal.

Se sabe que de los pequeños cambios se pueden lograr grandes avances y es el caso de estas oportunidades de retroalimentación, pues si bien las empresas han logrado llegar a consolidarse al poco o gran éxito acogido hasta el momento, siempre habrán vacíos faltos por rellenar, y es acá donde el recibir personas nuevas y frescas académica hablando, les proporciona la facultad de encontrar esas falencias dentro de cada uno de los procesos que posiblemente se han escapado a simple vista, pero que al llegar alguien que apenas conocerá la compañía y sus procesos, llega con una perspectiva ajena a la de un trabajador que lleve mucho tiempo en la institución. Esto le brindara mayores herramientas a la compañía para formar conforme a sus necesidades, profesionales que se destaquen y logren complementar todos y cada uno de los procesos llevados a cabo en cada una de sus operaciones. De esta forma, será posible observar y analizar el desempeño del alumno y el papel que ha desarrollado como practicante.

ABSTRACT

The purpose of this work is to demonstrate the importance of receiving fresh ideas from various people, students, workers and other entities in the midst of their different training processes that become part of professional institutions; How relevant is the analysis of this delivery of internal ideas in each company for the growth of both the student in their internship process and the company. It is considerable the stimulus that the development of these spaces can provoke within the apprentices close to the consolidation of their professional careers in order to be able to demonstrate themselves with the skills and knowledge sufficient for their professional and personal life.

It is known that small changes can make great progress and this is the case of these feedback opportunities, because although companies have managed to consolidate themselves with little or great success so far, there will always be gaps to fill, and This is where receiving new and fresh academic people speaking, gives them the ability to find those shortcomings within each of the processes that may have escaped the naked eye, but when someone arrives who barely knows the company and its processes, he arrives with a perspective that is alien to that of a worker who has been with the institution for a long time. This will provide the company with greater tools to train, according to its needs, professionals who stand out and manage to complement each and every one of the processes carried out in each of its operations. In this way, it will be possible to observe and analyze the performance of the student and the role that he has developed as a practitioner.

Agradecimientos

Antes que nada agradezco a Dios, por proporcionarme las herramientas para realizar este proceso académico y por mostrarme el camino día a día para lograr lo que hasta la fecha he conseguido que sin duda me llevará a una vida prometedora.

En segunda medida mis más sinceros agradecimientos a mis padres que sin el ejemplo que me han impartido a lo largo de los años en el ámbito personal y profesional no habría podido desarrollar tales habilidades, valores y destrezas que al día de hoy he adoptado. Gracias a ellos por su apoyo y comprensión.

Agradecimientos a mi familia que con sus costumbres y valores han sido motivo de mi constante motivación a querer hacer las cosas bien y a querer mejorar en todos mis ámbitos día a día. Gracias por su amor, paciencia y apoyo.

Así mismo mi más sincera gratitud a todas aquellas personas que cultivaron en mí diferentes perspectivas de ver la vida, que vieron en mí muchas facultades y que ayudaron a potenciarlas, que estuvieron latentes en el desenvolvimiento de esta primera meta.

Presento un gran agradecimiento a mis profesores y a mi tutor y profesor de proyecto de grado, quienes con sus conocimientos y experiencias profesionales compartidas en el trayecto de este proceso jugaron un rol importante para llegar a esta etapa de este proyecto.

Introducción

El planteamiento principal del presente proyecto es brindar una perspectiva en entorno general de la empresa donde se llevara a cabo el desarrollo de las prácticas profesionales, para con esto facilitar la comprensión del objetivo que como idea inicial es brindarle al empleador diferentes herramientas como lo son algunos de los conocimientos absorbidos en el transcurso de la carrera, que para este caso serán canalizados a procesos logísticos y analíticos de la compañía, poniendo atención a una correcta ejecución de la logística de transporte multimodal y sus correspondientes procesos para brindarle a su vez la mayor oportunidad comercial a sus diversos clientes. Todo esto mediante la observación de los diferentes aspectos dentro de los procesos internos y externos de la compañía que pueden ser mejorados o complementados con otros; para este caso se hará prelación al análisis de costos de las diferentes cotizaciones de fletes presentadas por diferentes proveedores de servicios de transporte aéreo y al tiempo empleado para la realización de las operaciones ejecutadas para el conocimiento de los mismos. Con esto poder aportar una ayuda que pueda favorecer a la empresa, toda vez el plan mejora sea factible y proporcioné beneficios para así con este se pueda reducir los tiempos de respuesta a las solicitudes de cotización de los clientes evitando cada que cambian las tarifas realizar la operación de tomar uno por uno el costo de los servicios de transporte, sino que simplemente al introducir los datos relevantes tales como pesos, dimensiones, tasa de cambio, para la formulación de los mismos se ejecute un valor total.

Tabla de contenido

Resumen	2
Agradecimientos.....	4
Introducción	5
Tabla de contenido	6
Capítulo I.....	7
La entidad: JDM CARGO SAS	7
1.1 Aspectos generales.....	7
1.2 Ubicación Geográfica.....	8
1.3 Estructura organizativa	9
1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.....	10
1.4.1 Análisis DOFA JDM.....	10
Capitulo II. Planteamiento De Plan De Mejora Respecto A Las Prácticas Profesionales.	13
2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales	13
2.2 Importancia, Limitaciones y Alcances	15
2.2.1 Importancia	15
2.2.2 Limitaciones	16
2.2.3 Alcance	16
2.3 Objetivo General del Informe de Prácticas Profesionales.....	16
2.3.1 Objetivos Específicos	17
Capitulo III. Contenido del Plan de Mejora.....	17
3.1 Propuesta de mejora.....	17
3.2 Conclusiones	20
3.3 Referencias	22
Capitulo IV. Seguimiento de Práctica Profesional	23
4.1 Programación de actividades realizadas por la organización	23
4.2 Cumplimiento de Objetivos trazados por mes.....	24

Capítulo I.

La entidad: JDM CARGO SAS

1.1 Aspectos generales

JDM CARGO es una compañía colombiana dedicada al almacenamiento de carga nacional e internacional, la cual nace de las necesidades encontradas en el mercado, centrada en la agilidad y cumplimiento de la cadena de suministros; por esto, cuenta con un personal con más de 10 años de experiencia en procesos logísticos, aduaneros y transporte de carga.

Identificando las necesidades de sus clientes buscando siempre ofrecer las mejores soluciones, contando con las tecnologías y profesionales calificados dispuestos a brindar el mejor servicio y asesoría. (JDM CARGO S.A.S., 2021)

1.1.1 Misión

JDM CARGO S.A.S. Brinda el mejor servicio de logística, transporte internacional y soluciones integrales en comercio exterior, con una alta calidad en los procesos, con nuestra experiencia, conocimientos y ágil manejo de la información poniendo a disposición todos nuestros recursos logrando el éxito de sus negocios. (JDM CARGO S.A.S., 2021)

1.1.2 ***Visión***

JDM CARGO S.A.S. Se posicionará para el año 2025 dentro de las principales compañías líderes en logística, transporte internacional y soluciones integrales en comercio exterior, manteniendo nuestros principios de puntualidad, cumplimiento y seguridad, buscando la confiabilidad y crecimiento siendo reconocida por su profesionalismo, infraestructura eficiente y adecuada superando las expectativas de los clientes nacionales e internacionales. (JDM CARGO S.A.S., 2021)

1.1.3 **Valores**

JDM CARGO S.A.S. tiene establecido dentro de la empresa el apoyo mutuo entre colaboradores, honestidad, respeto, comunicación y sobre todo lealtad a la compañía.

Todo esto buscando la mayor sinergia dentro de la corporación con el fin de que entre todos se puedan construir mejor ideas y así poder tomar mejores decisiones.

1.2 **Ubicación Geográfica**

JDM CARGO cuenta con su centro de operaciones en Bogotá, Colombia ubicada en la localidad de Engativá en la Calle 64 B # 71 A 36 Barrio El Paseo.

Figura 1 Ubicación Geográfica

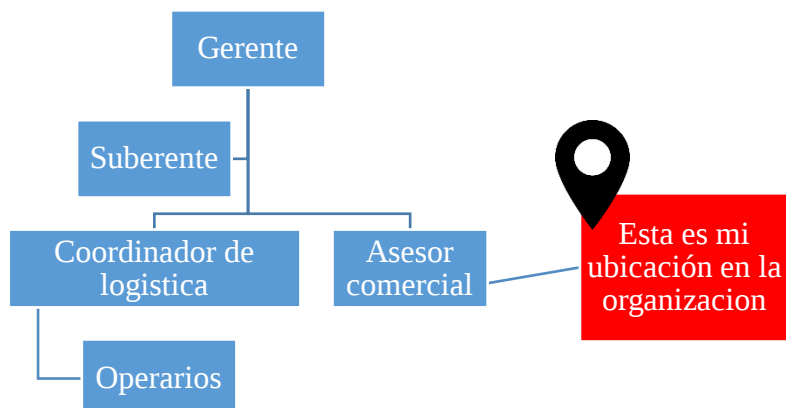


Nota: Adaptado de Google, (s.f.) [JDM CARGO SAS Of General]. Todos los derechos reservados 2021 por Google. Adaptado con permiso del autor.

1.3 Estructura organizativa

A continuación se presenta el organigrama general de la empresa JDM CARGO.

Figura 2. Estructura Organizativa



JDM es perteneciente a un grupo empresarial encabezado por la empresa STAR LOGISTICS y otras sub empresas que tienen como finalidad el abastecimiento de diferentes commoditys dentro de la cadena de suministros de comercio exterior. Cada empresa está encargada de diferentes procesos dentro de la misma red de aprovisionamiento, sin embargo cada una responde como unidad como empresas totalmente ajenas una de la otra. “*La **unidad** de la empresa está representada por la fuente común de decisiones finales, que coordina las distintas actividades para el logro del mismo fin.*” (Ponce, 2004)

1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica

El departamento dentro del cual se llevaron a cabo las prácticas profesionales fue en el área comercial de la empresa JDM a cargo del profesional EFREN CADENA RUIZ donde como pasante estaba encargado de algunos procesos administrativos y comerciales dentro del departamento. En este proceso estuve a cargo de la realización de costeo de las tarifas aéreas proporcionadas por las agencias de carga aliadas dentro de las cotizaciones solicitadas para diferentes procesos de los clientes de la empresa, allí vi la oportunidad de crear una herramienta que calculase los costos automáticamente facilitando este proceso de costeo evitando la formulación de tarifa por tarifa por medio de una calculadora que era como se venía realizando.

1.4.1 Análisis DOFA JDM

Fortalezas

- Está en proceso de certificaciones DIAN, BASC, IATA para mayor confiabilidad con los clientes.
- Tiene más de 10 años de experiencia en el mercado.
- Cuenta con importantes aliados estratégicos dentro de su cadena de operaciones.
- Dentro de su cadena logística cuenta con servicio de transporte multimodal.

Oportunidades

- Ingreso de clientes nacionales e internacionales a la empresa.
- Tiempos de respuesta y entrega oportunos. (La gestión logística es eficaz por ende hay que buscar la manera de continuar mejorando cada uno de los procesos dentro de la cadena de suministro, por eso hay que implementar siempre las mayores mejoras posibles para el desenvolvimiento de los mismos)
- Operaciones en cualquier parte del mundo gracias a la tercerización.
- Buenas referencias comerciales.

Debilidades

- Concepto de marca poco potenciado.
- Disponibilidad de vehículos terrestres.
- Falta de herramientas tecnológicas que faciliten los procesos internos de la compañía. (Esta debilidad fue la que me llevo a implementar algo que me facilitase uno de los procesos)

Amenazas

- Presencia de gran variedad de competidores.

- Dependencia de disponibilidad para embarcaciones en puertos por altas dinámicas comerciales.
- Congelamiento comercial por la crisis sanitaria latente a la fecha.
- Desconfianza por parte de futuros clientes por el poco reconocimiento de la empresa.

Figura 3 Análisis DOFA

JDM CARGO

F

- Está en proceso de certificaciones DIAN, BASC, IATA para mayor confiabilidad con los clientes.
- Tiene más de 10 años de experiencia en el mercado.
- Cuenta con importantes aliados estratégicos dentro de su cadena de operaciones.
- Dentro de su cadena logística cuenta con servicio de transporte multimodal.

O

- Ingreso de clientes nacionales e internacionales a la empresa.
- Tiempos de respuesta y entrega oportunos.
- Operaciones en cualquier parte del mundo gracias a la tercerización.
- Buenas referencias comerciales.

D

- Concepto de marca poco potenciado.
- Disponibilidad de vehículos terrestres.
- Falta de herramientas tecnológicas que faciliten los procesos internos de la compañía.

A

- Presencia de gran variedad de competidores.
- Dependencia de disponibilidad para embarcaciones en puertos por altas dinámicas comerciales.
- Congelamiento comercial por la crisis sanitaria latente a la fecha.
- Desconfianza por parte de futuros clientes por el poco reconocimiento de la empresa.

Planteamiento central del informe

Capítulo II. Planteamiento De Plan De Mejora Respecto A Las Prácticas Profesionales.

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

En las corporaciones siempre se está buscando la mayor eficiencia en cada uno de los procesos, explorando la manera de que con diferentes recursos se puedan reducir tiempos para poder generar mayor productividad dentro de sus sistema empresarial, por ello constantemente las empresas están en búsqueda de la obtención de herramientas e ideas que les proporcione distintas mejoras a cada uno de los pilares de su organización.

En el análisis DOFA se identifica en las debilidades que dentro de los procesos empresariales hacen faltan algunas mejoras tecnológicas, mejoras que puedan llegar a contra restar los tiempos en algunos de los procesos para proporcionar a los trabajadores recursos que faciliten el hecho de incurrir en movimientos de más que implican más tiempo del que pueden demandar. Por ello es trabajo de todos y cada uno de los individuos pertenecientes a una compañía proponer ideas que en el camino de su desarrollo laboral le permee en la mejora de sus procesos, pues siempre hay algo nuevo a lo que se podrá apostarle y sacarle provecho pues *“La innovación en los diferentes ámbitos de la empresa, es el sustento de la mejora de la productividad. Estudios empíricos apuntan a que las trayectorias más efectivas de innovación en cuanto a impacto en la mejora de productividad, son aquellas donde en forma simultánea se introducen innovaciones en los sistemas de tecnología, organización y gestión de recursos humanos”* (Mertens, 1997)

JDM CARGO maneja los procesos de transporte aéreo y aduanas con outsourcing de unas agencias aliada, las cuales mes a mes debido a la volatilidad de demanda comercial provee diferentes tarifas dentro de los costos de fletes y aduanas para el desarrollo de sus operaciones. Con esto se evidencio que cada vez que se debía proporcionar una cotización a los clientes, primero se tenía que hacer el cálculo uno por uno de cada uno de los conceptos dentro del flete sin tener referenciado cual era el costo por cada variable, teniendo en cuenta que las tarifas varían de acuerdo al peso de las cargas, como también si se trata de cargas con mercancías peligrosas y no peligrosas, por lo que se optó por emplear una herramienta que calculase estos costos con solo ingresar el peso, cantidad de declaraciones de importación que pudiesen llegar a ser emitidas de acuerdo a la cantidad de partidas arancelarias realizadas, valor CIF (flete + seguro + valor factura)de la carga y cantidad de UN (Clasificación de

mercancías peligrosas); la cual a su vez permitiese discriminar el precio para cargas de pesos mayores a 500 kg, cargas inferiores a 500 kg para mercancías regulares y mercancías peligrosas.

2.2 Importancia, Limitaciones y Alcances

2.2.1 Importancia

- El cotizador formula rápidamente la operación de costos de los fletes y costos de aduanas proporcionando la facilidad de evitar algunos movimientos de más para el cálculo de los mismos, lo que permite una mayor eficiencia dentro de uno de todos los procesos de la empresa dejando así mayor tiempo de dedicación a otros recursos laborales.
- Refleja discriminadamente cada uno de los costos que van incluidos dentro del costo total, lo que permite poder realizar un análisis del incremento o disminución de los costos mes a mes.
- Permite realizar comparaciones entre costos de flete de diferentes proveedores para así poder tener una mejor toma de decisiones que influyan positivamente al bolsillo de la compañía.

2.2.2 Limitaciones

- Debido a que las tarifas de flete fluctúan mensualmente por los diferentes escenarios que se presentan a nivel mundial en el ambiente comercial, hay que estar cambiando en la misma medida la tabla de cotización con el riesgo de que se modifiquen las formulas.
- Puede que la competencia ya tenga software más avanzado que realicen esta misma operación e inclusive le puedan cotizar en línea a sus clientes con las tarifas actualizadas.
- Se hace necesario que todo el personal que esté involucrado con las operaciones logísticas tenga el conocimiento para el manejo de esta herramienta de cotización.

2.2.3 Alcance

- La implementación de este cotizador permea al desarrollo de una herramienta como lo puede ser un software, que permita ofrecerle a los clientes una atención más eficiente.
- Gracias a su desarrollo el cotizador puede ser utilizado para cualquier tipo de servicio, ya que por su estructura permite calcular eficaz mente los costos de los diferentes procesos dentro de la cadena de suministros que se esté requiriendo.
- Debido a que todo está debidamente formulado se pueden realizar cambios en cualquiera de las tarifas y automáticamente se calculara sobre este cambio.

2.3 Objetivo General del Informe de Prácticas Profesionales

Brindar una herramienta de cotización automática a la empresa, para poder comparar los costos de los diferentes proveedores y así tomar decisiones más certeras y poder reducir los tiempos de respuesta a los clientes de la compañía.

2.3.1 Objetivos Específicos

- Proporcionar una tabla que al introducir únicamente los valores requeridos para la realización de una cotización me genere automáticamente el costo total por los diferentes proveedores.
- Adelantar parte de los procesos de respuesta a los clientes para poder convertirlo en un proceso más eficiente.
- Diseñar un sistema de cotización formulado que agilice el procedimiento de las cotizaciones y que dé como resultado valores más exactos para la favorabilidad de la empresa y la respuesta efectiva a los clientes.

Capítulo III. Contenido del Plan de Mejora

3.1 Propuesta de mejora

El planteamiento se origina debido a la inasistencia de una herramienta que facilitase el proceso de testeo de costos por concepto de fletes dejando espacio a la ejecución de actividades con mayor número de movimientos y recursos de los debería demandar. La mejora tiene comienzo en la estructuración de un cotizador realizado en el programa informático Excel el cual tendrá la facultad de discriminar cada una de las tarifas que conllevan la construcción de costos de un flete como también de costos de aduanas, para consiguiente a eso proceder a realizar el cálculo de la suma de todas las tarifas y brindarnos el costo total del servicio de importación.

Para el diseño de este cotizador, se enumeran las siguientes variables que se tienen en cuenta para poder realizar el cálculo del costo del servicio de importación:

1. Peso total de la carga.

2. Cantidad de Declaraciones de importación (de acuerdo a la cantidad de partidas arancelarias que contenga la carga)
3. Valor CIF (Flete + seguro +valor factura)
4. Valor de liberación de la carga (emitido por la agencia de transporte)
5. Si es carga DG (Cantidad de UN que contiene la carga)

A continuación se enumeran algunas de las variables de tarifas que puede cobrarnos el proveedor de carga internacional contratada:

6. Tarifas para cargas superiores o inferiores a 500 KG (Si es inferior a 500 la tarifa aumenta, si es superior a 500 disminuye) (Si es carga DG de igual manera aumenta el porcentaje de la tarifa por el peligro que puede representar)
7. Tarifa handling (manejo de la carga)
8. Tarifa COVID (un porcentaje cobrado para un manejo adicional que se le da a la carga debido a la crisis fitosanitaria latente en el mundo)
9. Tarifa de screening (Poner en pantalla para rastreo)
10. Fuel (Una tarifa condicionada para el combustible)
11. Si es carga DG una tarifa adicional por cantidad de UN (clasificación de mercancía peligrosa)
12. Total flete (Suma del costo de todas las tarifas dentro del flete).

Este un valor que nos cobra la agencia de transporte contratada:

13. Liberación guía (Se adiciona costo de liberación de la guía)

Y costos emitidos por la agencia de aduanas contratada:

14. Agencia miento

19

- Figura 4 Cotizador Semana 25 de enero.

GUÍA CARGA REGULAR		PESO	TARIFA ATL CARGA REGULAR MAYOR A 500 KG							LIBERACIÓN GUÍA	TRM DEL DÍ	3786,05
0 \$ 3.226,81		PESO	500 KG -0,55	15 HANDLING	0,10 COVID (MIN \$10)	SCREENING 0,05 (MIN \$10)	FUEL 0,18	TOTAL FLETES	0			
CANT DM VALOR CIF COP		3226,8095	1774,7453	15	322,68095	161,3404773	580,8257193	2854,59	TOTAL COSTOS USD TOTAL X TRM			
0 \$ -		TARIFA REGULAR MENOR A 500 KG							2854,5924 10.807,630			
VALOR LIBERACIÓN		PESO	0,60 (MIN 140)	15 HANDLING	0,10 COVID (MIN \$10)	SCREENING 0,05 (MIN \$10)	FUEL 0,18	TOTAL FLETES	TOTAL COSTOS TOTAL X TRM			
USD COP												
0 \$ -		0	0	0	0	0	0	0	0 0			
GUÍA CARGA DG		PESO	TARIFA DG ATL MAYOR A 500 KG							LIBERACIÓN GUÍA		
0 0		CANT UN	PESO	TARIFA :500 kg - 0,55 + 0,22 -0,77 (min)	15 HANDLIN	0,10 COVID (MIN \$10)	SCREENING 0,05 (MIN \$10)	FUEL 0,18	100 X UN	TOTAL		
CANT DM VALOR CIF COP		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
0 0		TARIFA DG ATL MENOR A 500 KG							0			
VALOR LIBERACIÓN		CANT UN	PESO	TARIFA :500 kg -0,60 +0,22 - 0,82 (min 160)	15 HANDLIN	0,10 COVID (MIN \$10)	SCREENING 0,05 (MIN \$10)	FUEL 0,18	100 X UN	TOTAL		
USD COP												
0 0		0	0	0	0	0	0	0	0	968,04286		
UN 0												

20

Nota: Las casillas sin color, son las concernientes a digitación para que el cotizador en base a ellas realice el procedimiento, las resaltadas en color azul, son las concernientes a costos de fletes, la roja, a costo de liberación y las verdes concernientes a costos de aduanas.

Tal como se evidencia en las tablas el proceso inicia desde la primera que es en las casillas de las cuales se hace uso para realizar la digitación de la información y siguiente a eso el cotizador se encarga de realizar el resto de las operaciones, pasando por el costo de fletes, liberación de guía de transporte y aduanas, para finalmente calcularnos el costo de toda la operación.

Partiendo del proyecto de mejora dentro de la compañía JDM CARGO en el área de procesos logísticos se llega a la conclusión:

- Gracias a los conocimientos adquiridos en el trayecto de la carrera se pudo lograr un aporte en algunos de los procesos desarrollados en la compañía.
- En definitiva, el tener conocimiento de inglés dentro de las diferentes operaciones de comercio exterior es fundamental para el pleno desarrollo de cada uno de los diferentes procesos; para poder hablar con proveedores y clientes ajenos al territorio nacional y la gran mayoría de conceptos comerciales manejados son en inglés.
- Para el desarrollo de algunos de los procesos ejecutados en el sistema contable SIIGO, resulto beneficioso el hecho de haber visto algunas bases de contabilidad para poder tener un mejor panorama del funcionamiento de esta plataforma de facturación electrónica.
- Para poder llegar a más clientes el marketing directo es el más ejecutado dentro de los procesos de la empresa, utilizando como recursos el correo electrónico enviando las presentaciones de los servicios y por otro lado las llamadas telefónicas para generar mayor confiabilidad por parte de los prospectos para clientes.
- Para un buen ambiente laboral el haber hecho tanto énfasis en la universidad en las cátedras de humanidades aporta de manera significativa al pleno desarrollo de las actividades con los compañeros de trabajo y sobre todo a realizar cada proceso con la mayor ética profesional posible.
- La materia mayor relacionada a todos los procesos desarrollados en la compañía es logística y distribución internacional, en cuanto a documentación para las diferentes importaciones e importaciones, clasificación arancelaria, cubicaje, embalajes y manejos para diferentes tipos de cargas y mercancías.

- La ejecución del cotizador en JDM contrarresto el tiempo de cálculo de los costos del servicio de importación como así mismo el tiempo de respuesta a las solicitudes de cotización emitidas por los clientes.
- Los miembros de la empresa mostraron más interés en empezar a implementar otros recursos que pudiesen ayudarnos a agilizar más los procesos.
- La consecución del aporte de nuevas e ideas frescas ayudan a ver las cosas desde otra perspectiva para confrontar que no hay verdad absoluta y que siempre se puede mejorar.

3.3 Referencias

JDM CARGO (2022) <https://jdmcargo.com/>

[Ubicación geográfica JDM CARGO]. Google Inc.

<https://www.google.com/maps/place/JDMCARGO/@4.6742972,->

[74.0999471,15z/data=!4m5!3m4!1s0x0:0x46af7bdd7036bedb!8m2!3d4.6743035!4d-](https://www.google.com/maps/place/JDMCARGO/@4.6742972,-74.0999471,15z/data=!4m5!3m4!1s0x0:0x46af7bdd7036bedb!8m2!3d4.6743035!4d-74.0999428)
[74.0999428](https://www.google.com/maps/place/JDMCARGO/@4.6742972,-74.0999428)

Agustín Ponce (2004) Administración de empresas, Teoría y práctica. Editorial Limusa.

Leonard Mertens (1997) México: estrategias de mejora de productividad y de recursos humanos en las industrias de alimentos y metalmecánicas. Editorial OIT-ACDI.

Capítulo IV. Seguimiento de Práctica Profesional

4.1 Programación de actividades realizadas por la organización

El proceso de prácticas profesionales comienza una vez se culminan todas las materias referentes a la carrera de negocios internacionales. Los primeros días son de capacitación, donde te enseñan un poco acerca de las operaciones que se desarrollan dentro de todo un grupo empresarial que se encargan de cumplir funciones distintas dentro de la cadena de suministros de operaciones de comercio exterior. Adicionalmente y con semejante relevancia una introducción con los nuevos compañeros y las instalaciones.

Se pone en conocimiento las tareas que se van a desempeñar dentro de la empresa en el proceso de aprendizaje profesional, las cuales fueron:

- Auxiliar logístico.
- Asesor comercial.
- Clasificación arancelaria y declaraciones mínimas de importación.
- Apoyo en sistema contable Siigo.
- Apoyo en procesos de bodegaje y despachos.
- Procesos de liberaciones de guía de importaciones y retiros de carga.
- Inspección de mercancías en importaciones y exportaciones.
- Atención al cliente.
- Archivo.

4.2 Cumplimiento de Objetivos trazados por mes**Ciclo 1 (JULIO 2021)**

ACTIVIDADES	LOGROS	DIFICULTADES
Para esta primera etapa se exploran todos los procesos que se llevaran a cabo en medio del aprendizaje de las prácticas profesionales asignadas, tomando en cuenta en este trayecto las falencias por más pequeñas que sean que se pueden estar presentando para ir mirando como poder influir en un cambio positivo en cada una de ellas, en la misma medida educarme con el sistema de trabajo que se desempeña dentro de este ambiente laboral para llegar a aportar valor en el mayor alcance posible.	Dentro de este ciclo, también nos acomodamos a las herramientas ofimáticas tomando en cuenta los procesos que se llevan a cabo en la empresa, asignación de tareas y designación de correos para apropiarse de las actividades de la compañía. Se logró una comunicación asertiva con el equipo de trabajo, un correspondiente acoplamiento de las herramientas utilizadas por la empresa como también de los procesos llevados a cabo dentro de la misma.	Se dificulto en alguna medida el hecho en que la persona encargada tuviese programado un viaje internacional, lo que me llevo a digerir más ágil algunos de los procesos para poder llevar el correspondiente desenvolvimiento de las actividades.

Ciclo 2 (AGOSTO 2021)

ACTIVIDADES	LOGROS	DIFICULTADES
Continuamos digiriendo procesos de la empresa y recibiendo cada vez más información a medida que se van adoptando nuevas actividades.	Mayor confianza por parte del jefe directo para irme soltando más actividades y procesos.	La comprensión de la conexión de algunos de los procesos dentro de la cadena de suministros de las actividades de la empresa.

Ciclo 3 (SEPTIEMBRE 2021)

ACTIVIDADES	LOGROS	DIFICULTADES
Clasificación de partidas arancelarias y elaboración de descripciones mínimas de importaciones. Atención a clientes vía correo e-mail. Procesos de marketing directo en búsqueda nuevos clientes vía llamada y correo.	Se logra acoger mayor confianza por el equipo de trabajo una vez identifican que ya se asumen varios procesos. Mayor agilidad en el desarrollo de las actividades impuestas por el jefe directo.	Cada vez los nuevos procesos son más complejos. Se debe tener en cuenta todas las actividades demandadas en el cargo sin descuidar ningún proceso. Mayor precisión en el desarrollo de las actividades, con el fin de no cometer

Elaboración de plantillas de presentación comercial de los servicios de la empresa y de sus vehículos de carga para procesos nacionales.	Mayor asistencia al jefe directo con el manejo de los procesos ya adaptados.	errores que puedan perjudicar las operaciones.
--	--	--

Ciclo 4 (OCTUBRE 2021)

ACTIVIDADES	LOGROS	DIFICULTADES
Desarrollo de las actividades descritas en los anteriores ciclos, cada vez con demanda de más eficacia. Asesoría y comunicación con los nuevos prospectos de clientes. Recepción de cotizaciones emitidas por los proveedores para procesos de cargas internacionales y elaboración de cotizaciones con ayuda del cotizador para las solicitudes	Cada vez mejor desenvolvimiento dentro de las operaciones ejercidas en la compañía. Mayor confianza y tranquilidad por parte de la persona encargada del área con el desarrollo de mis actividades. Buena efectividad en el proceso de cotizaciones gracias a la herramienta elaborada.	Cada vez que se va comprendiendo mejor cada uno de los procesos dentro de la operación se va generando menor dificultades en los procesos.

de movilización de los clientes. Asistencia en procesos de liberaciones de guías y retiros de carga en las terminales de carga. realizado en la herramienta Excel		
---	--	--