

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

INFORME FINAL DE LA PRÁCTICA – INDUSTRIAL DE ACCESORIOS LTDA

Arley Johan Jaimes Toscano

**Informe de práctica empresarial presentado como requisito para obtener el título de
Profesional en Negocios Internacionales**

**Director
Oscar Sanabria
Abogado**

**Universidad Santo Tomás, Bucaramanga
División de Ciencias Económicas
Facultad de Negocios Internacionales
2015**

Tabla de contenido

	Pág.
Introducción.	8
1. Justificación.	11
2. Objetivos.	12
2.1.Generales.	12
2.2.Específicos.	12
3. Perfil de la empresa.	13
3.1.Razón social.	13
3.2.Objeto social.	13
3.3.Reseña histórica.	13
3.4.Misión.	14
3.5.Visión.	15
3.6.Portafolio.	15
3.7.Organigrama.	16
4. Cargo y funciones.	17
5. Marco conceptual y normativo.	21
6. Aportes al cargo.	22
6.1.Aportes personales al cargo.	22
6.2.Aportes de la empresa a la formación profesional del practicante.	23
6.3.Aportes de la universidad fundamentales para el desarrollo de la práctica.	23
6.4.Aportes faltantes por parte de la universidad, fundamentales para el desarrollo de la práctica.	24
7. Conclusiones y recomendaciones.	25

INDUSTRIAL DE ACCESORIOS LTDA, INFORME DE PRÁCTICA	4
Bibliografía	27
Apéndice	28

Lista de cuadros

Cuadro 1. Cuadro de descripción de las funciones desarrolladas

Pág.
17

Lista de figuras

Figura 1. Organigrama de la empresa

Pág.
16

Lista de apéndices

Apéndice A. Matriz de evaluación de costos de proveedores

Pág.
28

Glosario.

INCOTERMS: Términos de negociación utilizados en el ejercicios del comercio exterior para la definición de responsabilidades dentro de la operación.

PROCOLOMBIA: Entidad estatal colombiana encargada de asesorar, impulsar y apoyar el proceso exportador, de inversión y gestión de turismo de empresas colombianas a nivel nacional e internacional.

SIG: Es un conjunto de actividades mutuamente relacionadas que tienen por objetivo orientar y fortalecer la gestión, dar dirección, articular y alinear conjuntamente los requisitos de los Subsistemas que lo componen.

HSEQ: Hace referencia a un sistema integrado de gestión en particular, enfocado a la satisfacción del cliente mediante altos estándares en salud ocupacional (H), seguridad industrial (S), ambiente (E) y calidad (Q).

Resumen

La práctica empresarial fue llevada a cabo en la empresa nacional INDUSTRIAL DE ACCESORIOS LTDA en la ciudad de Bucaramanga, todas las funciones desarrolladas estuvieron enfocadas en la estructuración administrativa del departamento, a la gestión de importaciones principalmente y en menor medida a la preparación empresarial para exportar.

Dicha práctica fue desarrollada durante el final del primer semestre e inicios del segundo semestre del año 2015, en este tiempo pude experimentar en primera mano el tener una vida laboral completa en mi campo profesional demostrándome a mí mismo y la empresa que me siento preparado como futuro profesional en negocios internacionales de la Universidad Santo Tomás de Bucaramanga.

Introducción

Mediante este documento se pretende dar a conocer las diferentes actividades ejecutadas durante el periodo de práctica empresarial desarrollada como requisito para obtener el título como profesional en negocios internacionales. En un inicio se darán a conocer aspectos generales de la compañía INDUSTRIAL DE ACCESORIOS LTDA. Seguido de las funcionales principales ejecutadas con su respectiva descripción, actividades específicas desarrolladas y objetivos de cada función, a su vez se evaluarán los aportes realizados al cargo, tanto en nivel personal como aquellos que la universidad brindó en los semestres previos.

1. Justificación

La práctica empresarial es la transición del estudiante universitario a profesional, ella es la primera oportunidad del estudiante de probar ante una compañía y a sí mismo sus habilidades y conocimientos aprendidos y desarrollados durante su vida en general y su vida estudiantil, mezclando ambos tipos de conocimiento para generar un factor diferenciador que sea su propio sello personal innovador en el conocimiento y en el ejercicio profesional, permitiéndose a sí mismo a cumplir un primer paso al éxito y a la realización profesional.

Adicionalmente al valor que recibe cada estudiante al desarrollar su práctica profesional, la universidad también se ven beneficiadas por ellas, al formar estudiantes competentes que dejan en las empresas una buena imagen del desarrollo que la universidad aporta mediante el buen desempeño y la buena labor de los practicantes, permitiendo así integrar a las empresas en la labor educativa de las universidades.

También un benefactor importante son las mismas empresas que dan la oportunidad a estudiantes universitarios a iniciar su vida y desarrollo laboral dentro de la empresa, aprovechando la ambición y las ganas de los jóvenes estudiantes con conocimientos frescos y nuevas visiones de las cosas y así mismo innovación, permitiéndose a sí mismas y a los estudiantes la oportunidad de romper paradigmas y llevar las cosas a un nuevo nivel.

2. Objetivos

2.1. General

- Desarrollar de manera práctica lo aprendido durante los semestres de estudio en la universidad, en búsqueda de desarrollar habilidades y conocimientos importantes en el día a día de la labor que puedan no tenerse de primera mano en las aulas de clase.

2.2. Específicos.

- Afianzar los conocimientos mediante el constante desarrollo de la actividad laboral
- Satisfacer las necesidades de la empresa mediante la formalización del departamento de comercio exterior.
- Desarrollar el modo de operación del departamento para el cumplimiento con los estándares de calidad por los que la empresa se rige y al mismo tiempo necesidades que ella tenga.
- Unir al sector académico con el sector empresarial en búsqueda de un crecimiento y aporte bilateral que incluya beneficios para futuros estudiantes que requieran prácticas.
- Generar alianzas estratégicas con proveedores, clientes y entidades estatales que apoyen y beneficien a la empresa.

3. Perfil de la empresa

3.1. Razón social.

INDUSTRIAL DE ACCESORIOS LTDA.

3.2. Objeto social

Empresa dedicada a la producción, comercialización, instalación y montaje de productos para el control y transporte de fluidos; apoyados en un Sistema de Gestión Integral asegurando la satisfacción del cliente y sus colaboradores.

Fuente: Cámara de comercio de Bucaramanga, 2015.

3.3. Reseña histórica

El 5 de mayo del 2000, se constituyó la sociedad denominada Industrial de Accesorios Ltda., bajo escritura pública N. 1210 de la notaria 02 del circulo de Bucaramanga, con Matricula mercantil N. 05-081731-03. Con una vigencia desde el 5 de mayo de 2000 al 5 de mayo de 2020.

Desde el año 2007, estamos certificados según la Norma ISO 9001:2008 en Fabricación y comercialización de productos metálicos fundidos para el control y transporte de fluidos, y productos bajo modelos suministrados por el cliente. Y en la comercialización de productos metálicos y no metálicos para el control y transporte de fluidos, así como para aplicaciones estructurales.

En el 2008 recibimos la acreditación ambiental de acuerdo con la Norma ISO 14001:2007 y en seguridad y salud en el trabajo, Norma OSA 18001:2007, gracias a esto hemos estado vinculados a clientes importantes como el Acueducto Metropolitano de Bucaramanga AMB, Marval S.A., HG Constructora, Materiales y metales, Gas Natural del Cesar GASNACER, Consorcio ACC 2007, constructoras y ferreterías de la región y departamentos aledaños.

En la actualidad contamos un equipo de trabajo motivado, comprometido y en permanente desarrollo, a fin de asegurar a nuestros clientes la total satisfacción de sus necesidades, con una amplia línea de productos y servicios; contribuyendo así al desarrollo económico, social y ambiental de Santander.

Fuente: Industrial de accesorios, 2014

3.4. Misión

“Nos dedicamos a la producción, comercialización, instalación y montaje de productos para el control y transporte de fluidos, apoyados en un Sistema de Gestión Integral, asegurando la satisfacción del cliente y sus colaboradores.” (MJ-OT-21, 2014).

3.5. Visión

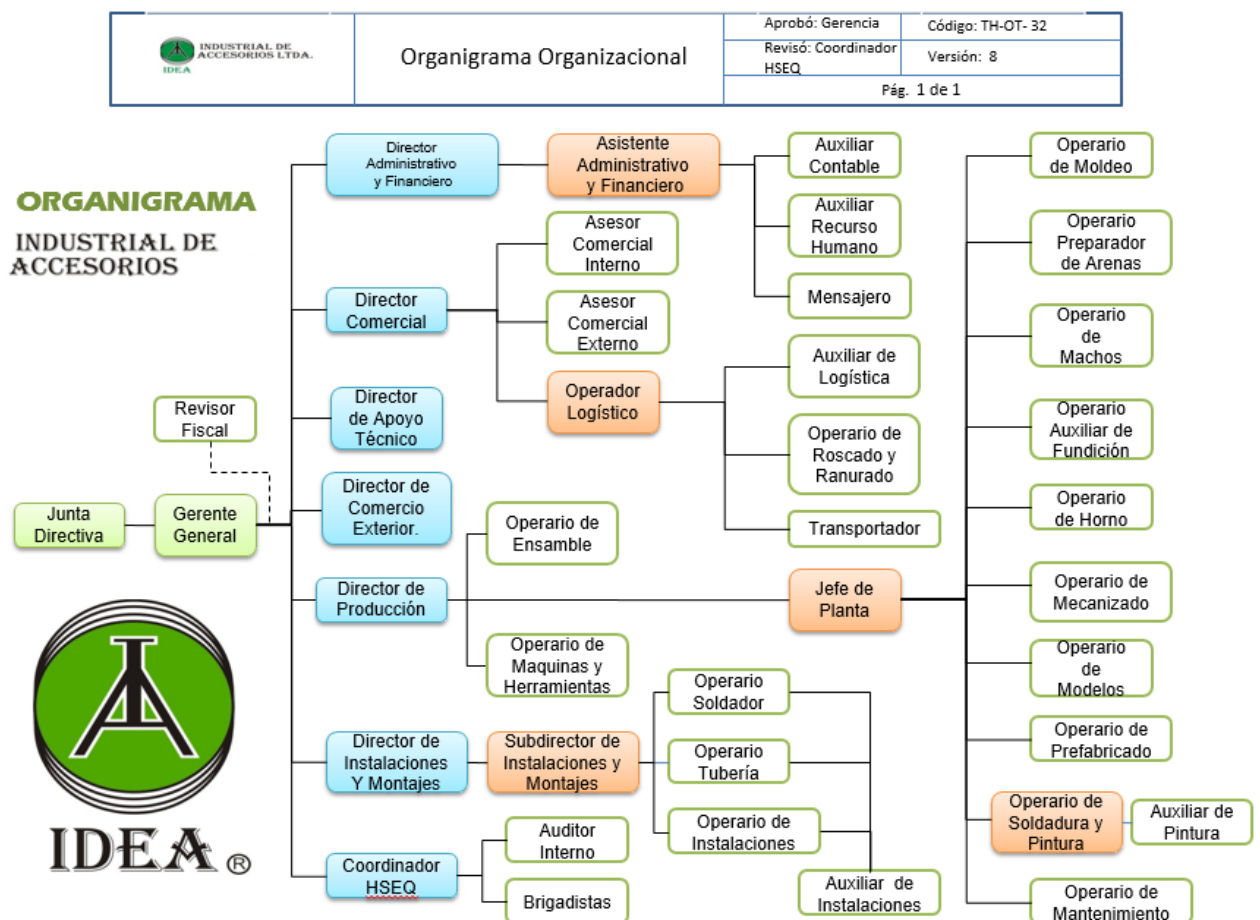
“Para el 2018 alcanzaremos el reconocimiento en los mercados locales y nacionales ampliando las líneas de productos, teniendo del mismo modo la capacidad de abrirnos campo en el mercado internacional, mediante una estrategia de apertura de mercados internacionales para diversificación de clientes.” (MJ-OT-21, 2014).

3.6. Portafolio

- Línea para manejo de agua
- Línea para manejo de hidrocarburos
- Línea para manejo de gas
- Mantenimiento y adecuación de alcantarillado
- Línea para manejo de vapor
- Red contra incendio
- Mantenimiento, instalación, adecuación y puesta en marcha.

3.8. Organigrama

Figura 1. Organigrama de la empresa.



Fuente: Industrial de accesorio LTDA.

4. Cargo y funciones desarrolladas

Cuadro 1. Cuadro de descripción de las funciones desarrolladas.

Función	Descripción de la función.	Objetivos de la función.	Actividades específicas a desarrollar
Solicitud de cotizaciones	Conocimiento de proveedores internacionales y realización de solicitudes formales de cotización.	Tener conocimiento de los diferentes precios en el mercado internacional para una misma materia.	Consultar la guía de proveedores conocidos o en caso de nuevas materias a importar, se realiza una investigación de proveedores para finalmente realizar una oferta formal vía e-mail.
Seguimiento de cotizaciones a proveedores y ofertas a clientes internacionales.	Conciencia de los procesos actuales con los proveedores para seguimiento en la variación de cotizaciones ya solicitadas pero que no han sido continuadas por algún factor.	Mantener actualizados los datos y costos de las cotizaciones evitando sobre costos por desinformación en variación de los precios.	Actualización de la matriz de proyección del dólar para actualización de matrices vigentes y revisión de re-cotizar las vencidas o afectadas por dicha variación o algún factor adicional.

Evaluación y elección de proveedores.	Se debe llenar la matriz de evaluación de proveedores y analizar la misma.	Tener claras las características de cada proveedor para ayudar en la toma de decisiones.	Una vez recibidas las ofertas de los proveedores, se llena la matriz de evaluación de proveedores y se presenta un informe a gerencia con clarificaciones y análisis de factores importantes para la operación.
Negociar las compras.	Cada oferta debe ser negociada en concordancia con el presupuesto entregado por gerencia.	Generar la mayor reducción de costos y gastos posibles.	Cada una de las ofertas recibidas deben ser revisadas y contra el presupuesto entregado por Gerencia. En caso de que dichas ofertas no se ajusten al presupuesto se deben solicitar descuentos adicionales o serán descartadas, en

			caso que cumplan con el presupuesto entrarán a proceso de decisión de Gerencia.
--	--	--	---

Realización de cotizaciones de exportación.	Realización y envío de cotizaciones a clientes en el extranjero.	Lograr una relación comercial con el cliente.	Realización de cotización con revisión del director comercial y gerencia para afinidad de costos de la mercancía, tiempos de entrega y costos de exportación.
Manejo de la relación con PRO-COLOMBIA	Mantener el contacto y relación con PROCOLOMBIA como entidad soporte para el crecimiento del departamento y de la operación exportadora.	Usar a PROCOLOMBIA como puerta para la expansión de mercado internacional.	Reunirse periódicamente con el asesor de PROCOLOMBIA e ir trabajando en conjunto en la realización de la Ruta Exportadora.

Análisis de mercados nacionales e internacionales.	Conocimiento del sector nacional e internacional.	Tener conocimiento de las tendencias nacionales e internacionales del sector para estar a la vanguardia del mismo.	Revisión de los resultados de las investigaciones de mercados realizadas en el proceso de la Ruta Exportadora en compañía con PROCOLOMBIA.
--	---	--	--

Fuente: Elaboración propia.

5. Marco conceptual y normativo sobre las funciones realizadas

En concordancia con las certificaciones obtenidas por la empresa INDUSTRIAL DE ACCESORIOS LTDA del sistema integrado de gestión, los lineamientos para las funciones desarrolladas son:

- Procedimiento del departamento de Comercio Exterior: Documento interno por medio del cual se establece el procedimiento para el manejo y formas de obrar de acuerdo a los procesos del departamento.
- Matriz de compras: Documento de uso interno donde se evidencian los resultados características que tendría una operación hipotética con los proveedores internacionales y nacionales que intervienen en el proceso de importación, que sean útiles a la hora de la toma de decisiones.
- Procedimiento y selección, evaluación y reevaluación de proveedores: Documento de uso interno donde se registran las evaluaciones de proveedores, y en el cual cada 6 meses se realiza la ponderación y calificación final de su desempeño y el cumplimiento de los estándares mínimos exigidos por la empresa.
- Formato de evaluación de proveedores: Documento usado para evaluar el desempeño y rendimiento de los proveedores en cada uno de las operaciones con ellos, al mismo tiempo se implementa para alimentar la información de los procedimientos y selección, evaluación y reevaluación de proveedores.

- Listado maestro de proveedores: Documento interno usado como directorio de proveedores que han satisfecho los estándares mínimos exigidos en su desempeño, para estar en este listado los proveedores debieron haber aprobado el “formato de evaluación de proveedores” y la reevaluación periódica del “procedimiento y selección, evaluación y reevaluación de proveedores”.

6. Aportes al cargo

6.1. Aportes personales al cargo

- Estructuración del departamento, generando las rutas de operación para cada operación junto con la descripción del cargo, instructivo y procedimientos.
- Estandarización del proceso de selección de compras mediante la matriz de evaluación de costos (Apéndice A).
- Inicio de la relación con PROCOLOMBIA.
- Conocimientos generales de campo de acción del departamento para mejor utilización del mismo.
- Culturización general del proceso de importación y exportación

6.2. Aportes de la empresa a la formación profesional del practicante

- La recursividad fue un factor importante en la formación en el desarrollo de la práctica, el aprender a ser recursivo me brindó la habilidad de ser más acertado en las investigaciones y en la búsqueda de proveedores.
- La constante comunicación con proveedores internacionales de habla inglesa, me ayudó a mejorar y afinar el manejo comercial en una lengua extranjera, mejorando la comunicación, expresión oral y la forma de relacionarme.
- El ser la única persona del departamento, me ayudó a desarrollar sentido de pertenencia y de gusto por la labor, adicionalmente, me ayudó a desarrollar un sentido de responsabilidad profesional, haciendo la labro sin necesidad que alguien me esté presionando o controlando.

6.3. Aportes de la universidad fundamentales para el desarrollo de la práctica

La universidad estuvo presente durante los últimos seis meses en forma de pensamientos en mi cabeza, ya que entendía con más claridad el porqué de los temas estudiados y cómo podía aplicarlos para el desarrollo del departamento y la creación del mismo, adicional al conocimiento técnico y general que pude aplicar, el desarrollo personal como ser humano que me brindó la universidad se ve reflejado en lo bien recibido que me siento en el ambiente laboral y en mis relaciones interpersonales laborales, permitiéndome decir con orgullo que la universidad me brindó las herramientas necesarias para desarrollar mi labor con creces y poder formar el departamento como un activo importante de la empresa.

Principalmente podría decir que los factores más sobresalientes son:

- Los INCOTERMS, como base de las negociaciones internacionales, agilizándolas e impidiendo que hayan vacíos legales en las negociaciones por falta de claridad.
- Conocimientos técnicos en derecho aduanero, vitales para la realización de las compras en el exterior, esto para hacer más competitivas las operaciones mediante la reducción de costos aprovechando a la aduana.
- Evaluación de proveedores mediante variables cuantitativas y cualitativas, como base para la argumentación de la toma de decisiones.
- En la parte de formación humana he podido aportar al desarrollo del comité de convivencia, gestionando la categorización de las faltas y brindando mi punto de vista de manera objetiva y mejoran la relación de los empleados entre sí y con la empresa.

6.4. Aportes faltantes por parte de la universidad, fundamentales para el desarrollo de la práctica.

No puedo con desmeritar de ninguna manera la importancia de la formación que me brindó la universidad para poder realizar la práctica, pero sí puedo decir que he identificado pequeños detalles que pueden ser tomados como debilidades al momento de terminar la formación universitaria, factores que bien no son de las prioridades del ejercicio, si son un factor diferenciador e importante a la hora de desarrollar numerosas actividades, tales como: los conocimientos en idiomas extranjeros, si bien el inglés es la base inicial de toda comunicación

internacional, reforzar el carácter idiomático de la carrera sería una ventaja competitiva remarcable a la vida profesional de los estudiantes.

Adicional a este factor podríamos hablar del manejo del paquete office como herramienta vital para la vida de oficina, tener un manejo principalmente de Excel y Word como herramientas ofimáticas es un factor que marca la diferencia a la hora de ser ágiles con las operaciones y eficientes con el tiempo.

No queda más que recalcar nuevamente lo aportante que fue la universidad para mi crecimiento como profesional, pero también reafirmar lo importante que es el crecimiento y el mejoramiento constante de la universidad es su labor como educadora, por lo que hago un llamado a tomar en cuenta las recomendaciones, no solo mías sino también las que puedan venir de otros estudiantes que estén terminando su camino dentro de la universidad, como estudiantes.

7. Conclusiones y recomendaciones

- La compañía es una empresa familiar, por lo que los integrantes de la familia tienen beneficios adicionales a los empleados convencionales, adicional a esto, se irrespeta la jerarquía organizacional por el mismo factor familiar.
- Uno de los problemas grandes en mi opinión en la empresa, es la falta de liderazgo y de mando que tienen los directivos dentro de la misma, el gerente está acostumbrado a estar en todo luego no brinda autonomía para que cada uno de los directores maneje e infunda acciones dentro de sus equipos, por lo que todo problema por pequeño que sea, debe ser remitido a gerencia para poder ser tomado en serio y con autoridad.

- Como conclusión puedo dar fe que la práctica empresarial es una método de grado completo, donde afianzar los conocimientos dados en la universidad es el diario vivir en ella, ayuda al desarrollo profesional del estudiante al darle una experiencia de primera mano del ejercer la carrera y de practicar las diferentes ramas de estudio de la misma, es llamativo resaltar también que en ella se vive un poco de todos los énfasis de la carrera por lo que se puede tomar como la experiencia integral ideal antes de iniciar la vida laboral, por supuesto afirmo esto sin desmeritar los otros métodos de grado, que sin duda tendrán sus ventajas.

Bibliografía

Bucaramanga, (2014) DR-MN-23 MANUAL DE GESTION_INTEGRAL IDEA DE 2014, recuperado el septiembre de 2015 de los archivos del sistema integrado de gestión.

Bucaramanga, (2014) COD: MJ-OT-21 VERSIÓN: 1 MANUAL DE GESTION_INTEGRAL IDEA DE 2014, recuperado el septiembre de 2015 de los archivos del sistema integrado de gestión.

Bucaramanga, (2014) DIRECCIÓN PROCESOS DE APOYO MANUAL DE GESTIÓN_INTEGRAL IDEA DE 2014, recuperado el septiembre de 2015 de los archivos del sistema integrado de gestión.

Apéndice

Apéndice A. Matriz de evaluación de costos de proveedores.

	Valor total	Valor total	Valor total
	\$ -	\$ -	\$ -
EMPRESA			
VALOR EXW	N/A	N/A	N/A
FOB	\$ -	\$ -	\$ -
TRANSPORTE INT	\$ -	\$ -	\$ -
SEGURO INT	\$ -	\$ -	\$ -
CIF	\$ -	\$ -	\$ -
COP	\$ -	\$ -	\$ -
ALMACENAJE	\$ -	\$ -	\$ -
RECARGOS	\$ -	\$ -	\$ -
ADUANA Y DOC	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS DE MANEJO PORT	\$ -	\$ -	\$ -
TRANSPORTE NAC	\$ -	\$ -	\$ -
SUBTOTAL	\$ -	\$ -	\$ -
ARANCEL	\$ -	\$ -	\$ -
IVA	\$ -	\$ -	\$ -
VALOR TOTAL OPERACIÓN	\$ -	\$ -	\$ -
VALOR TONELADA	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!
	Dólar	\$ -	