

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, página web y Repositorio Institucional del CRAI-USTA, así como en las redes sociales y demás sitios web 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**, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor, nunca para usos comerciales.

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.”

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-USTA

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Informe de la Práctica Empresarial Metrollantas San Gil S.A.S.

Joan Sebastián Villalobos Muñoz

**Informe práctica empresarial para optar por el título de Profesional en Negocios
Internacionales**

Director:

Henry Giovanny Morán Cuán

Esp. Gerencia en Comercio Internacional

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2019

Dedicatoria

Dedico este proyecto primeramente a Dios por haberme permitido llegar a este momento tan anhelado y especial para mi vida, por todos esos momentos llenos de triunfos y obstáculos difíciles que afronte en esta etapa tan importante que me enseñaron a valorar cada cosa que se nos presenta en nuestro diario vivir. A mi madre por ser esa persona que me apoyo durante en esta etapa universitaria y de mi vida personal donde me inculcaron unos valores y principios que me ayudaron a ser una mejor persona y profesional. A mi padre por darme la oportunidad de estudiar y tener buenas comodidades a pesar de que te hayas ido por obra de Dios siempre estarás en mi vida y corazón de tus seres queridos. A mis amigos y seres queridos que me brindaron su apoyo hasta el final de esta etapa universitaria donde hicimos grandes amistades que nunca se olvidaran. A mis profesores ya que ellos fueron fuentes de inspiración y motivación, además de su dedicación de enseñarnos y prepararnos en nuestra formación profesional.

Agradecimientos

A la primera persona que le agradezco y la admiro con mucho respeto es a mi madre, ya que a pesar de las adversidades siempre me mantuvo en las mejores condiciones y por el camino de lo correcto, a mis profesores por su dedicación a la educación y enseñanzas dedicadas en los cinco años transcurridos en mi carrera universitaria, también a la empresa Metrollantas San Gil por haberme dado la oportunidad de pertenecer en su grupo de trabajo como persona y profesional en todas sus áreas de trabajo. Y pues finalmente a mi tutora por ser la guía en esta última etapa para convertirme como Negociador Internacional.

Tabla de Contenido

1. Justificación	12
2. Objetivos.....	13
2.2 Objetivo General	13
2.3 Objetivos Específicos	13
3. Perfil de la Empresa	14
3.1 Misión.....	15
3.2 Visión.....	16
3.3 Objetivos empresariales.....	16
3.4 Portafolio de Productos.....	17
3.5 Portafolio de servicios:	21
4. Cargo y Funciones.....	22
4.1 Cargo	22
4.2 Funciones	22
4.2.1 Contacto con proveedores internacionales.....	22
4.2.2 Recepción y organización de los pedidos.	24
4.2.3 Proporcionar asesoría y venta de las diferentes referencias al cliente	25
4.2.4 Organizar y controlar el inventario de las referencias en bodega.	26
4.2.5 Realizar la logística de transporte y hacer seguimiento de esta.	27
4.2.6 Asistencia en el área contable de la empresa.	28

4.2.7 Hacer la logística de importación de productos automotores para maquinaria amarilla	29
5. Aportes	30
5.1 Aportes del estudiante a la empresa Metrollantas San Gil S.A.S.	30
5.2 Aportes de Metrollantas San Gil al practicante.....	32
6. Conclusiones	34
7. Referencias	35

Lista de Figuras

<i>Figura 1. Estructura operativa.</i>	15
<i>Figura 2. Estructura organizacional.</i>	17
<i>Figura 3. Tipos de productos e imágenes de referencia.</i>	19
<i>Figura 4. Formato de inventario.</i>	23
<i>Figura 5. Formato de garantía.</i>	24
<i>Figura 6. Formato Factura de Venta.</i>	26
<i>Figura 7. Fotos bodega Metrollantas San Gil S.A.S.</i>	27
<i>Figura 8. Captura seguimiento guía FedEx.</i>	28
<i>Figura 9. Factura de compra proveedor nacional.</i>	30
<i>Figura 10. Formato Lista Proveedores.</i>	31

Glosario

Importación: es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de Bienes y Servicios, al resto del territorio aduanero nacional en los términos previstos en este decreto.

Mercancía: es todo bien clasificable en el arancel de aduanas, susceptible de ser transportado y sujeto a un régimen aduanero.

Factura Comercial: la elabora el exportador con su propio modelo y recoge las condiciones definitivas en que se ve efectuara la venta como el precio.

Lista De Empaque: es la relación de las mercancías heterogéneas contenidas en cada bulto, acompaña la factura comercial.

Factura De Ventas: son un instrumento que sirve como constancia para el vendedor y para el comprador de la operación realizada, describe en ella lo que se ha comprado y por ende vendido.

Almacenamiento: consiste en colocar las mercancías dentro de la zona del almacén destinada depósito y conservación, se organizan en función de: la forma de colocar los productos y la utilización del espacio disponible.

Resumen

El presente informe tiene como principal objetivo dar a conocer las actividades desempeñadas por el estudiante dentro de la práctica empresarial cumpliendo las funciones como auxiliar administrativo y logístico de la empresa Metrollantas San Gil, una empresa relativamente nueva y con visión de ser unas de las mejores en el mercado de llantas y rines a nivel nacional.

El papel que desempeñe como estudiante en práctica fue de auxiliar administrativo, logístico y contable de la empresa, aplicando todos los conocimientos adquiridos durante desarrollo estudiantil, dando a conocer el profesionalismo inculcado, así mismo de aprender y reforzar todo lo relacionado con el entorno empresarial respecto a mis conocimientos.

El fin de este informe consiste en conocer los aportes dados entre practicante y empresa, acompañadas con herramientas y guías con el fin de un crecimiento en los ámbitos personales y profesionales.

Palabras Claves: Metrollantas San Gil, Importación, Venta Nacional, Llantas

Abstract

The main objective of this report is to explain and describes the activities performed by the student into the business internship doing the functions as administrative and logistics assistant of the company Metrollantas San Gil that is a new company with a vision of being one of the best in the tire and wheels in the national market.

The role he plays as a student in the internship as an administrative assistant in logistics and accounting of the company, applying all the knowledge acquired during the student academic preparation, developing professionalism, as well as learning and reinforcing everything related to the business environment. To the knowledge.

The purpose of this report is to know the contributions given between the internship and company, accompanied with tools and guides in order to grow in the personal and professional fields.

KEY WORDS: Metrollantas San Gil, import, national sales, tires.

Introducción

En dicho informe se dará a conocer todas las actividades realizadas dentro de la empresa Metrollantas San Gil, quien me ha brindado la oportunidad de hacer las prácticas empresariales, y poner en práctica los conocimientos obtenidos durante el pregrado. Además de permitirme aplicar a esta opción de grado, la cual es indispensable para obtener el título de profesional en negocios internacionales.

La universidad promueve este tipo de opción de grado con el fin de que el estudiante se incorpore al mundo laboral y enfrente todo tipo de situaciones, esto es muy importante ya que tras a haber pasado años de formación académica, es la mejor manera de afianzar todo lo aprendido en los diferentes procesos que haya realizado, esto conlleva a tener experiencias profesionales y personales.

Metrollantas San Gil es una empresa relativamente nueva, pero posee la experiencia y el apoyo en el mercado nacional respecto a sus productos y servicios. Esto se evidencia en las diversas actividades realizadas dentro de los seis meses correspondientes a la práctica empresarial, aplicando siempre las normas de la empresa y la guía del jefe inmediato para un buen desarrollo en este proceso.

Se dejará mencionado todos los aportes dados por la empresa hacia el practicante y los aportes dados por el practicante hacia la empresa por medios de sus conocimientos teóricos y prácticos en el área de comercio internacional y logística.

1. Justificación

Metrollantas San Gil S.A.S. es una empresa que me ha brindado la oportunidad para aplicar mis conocimientos teóricos adquiridos en el pregrado de Negocios Internacionales ya que puedo implementar en tiempo real en sus diferentes operaciones tanto a nivel nacional e internacional, ya que es una empresa que cuenta con diversas operaciones, herramientas y estrategias de negocio, creación de empresa y alianza entre entidades nacionales e internacionales para complementar mi formación profesional.

Basándome en lo anterior es por esta razón que es importante para mí desarrollo profesional la practica en este tipo de empresa, ya que me puedo desenvolver en diferentes áreas tales como generar estrategias de mercado, asesorías logísticas, comercialización de productos, atención al cliente y manejo de empresas que me ayudan a fortalecer mi aprendizaje durante la práctica.

Metrollantas San Gil S.A.S., cuenta con todas las áreas del conocimiento necesarias para fortalecer mi información práctica en cuanto al conocimiento obtenido durante mi proceso académico, pero principalmente en procesos logísticos ya que se maneja la importación de productos de diversas empresas y un portafolio bastante amplio de productos de la empresa con más de 300 referencias en sus inventarios.

2. Objetivos

2.2 Objetivo General

Ampliar e implementar los conocimientos teóricos como practicante de Negocios Internacionales adquiridos durante su formación académica de pregrado, por medio de las actividades logísticas y administrativas de Metrollantas San Gil.

2.3 Objetivos Específicos

1. Organizar formatos en Excel y crear una base de datos de proveedores con el fin de facilitar el acceso a la información.
2. Implementar estrategias de ventas y publicidad por medio de las redes sociales Facebook e Instagram con el fin de aumentar la participación de la empresa en las redes sociales.
3. Apoyar a la empresa creando un nuevo de almacenamiento que permita la utilización de tiempo en la búsqueda de los productos.
4. Efectuar órdenes de compra a los diferentes proveedores.
5. Asistir en el área contable de la empresa llevando el control de la cartera y haciendo seguimiento de los ingresos diarios por ventas.

3. Perfil de la Empresa

Metrollantas San Gil es una empresa santandereana dedicada a la importación y comercialización nacional de productos o servicios relacionados con medios de transportes terrestres. Esta empresa fue creada debido al aumento de la demanda en la zona guanentina, ya que se incrementó la participación económica de estos municipios en la economía santandereana. Su sede principal se encuentra en Bucaramanga y hace tres años se tomó la decisión de abrir una sede en San Gil, ya que es un punto estratégico para la venta de estos productos, pues es el epicentro que conecta a diversos municipios que están en un crecimiento económico constante debido a la llegada de grandes empresas a estos lugares. Actualmente la empresa está empezando a crear relaciones comerciales con grandes empresas que están llegando a la región tales como: Postobón, Coca Cola, Electrificadora de Santander, además de manejar convenios con empresas regionales.

Metrollantas San Gil cuenta con una oficina en la Avenida Santander N° 19-10 en el barrio los olivos en la ciudad de San Gil, la cual es una sucursal de la oficina principal (Inversiones Metrollantas) que está ubicada en ciudad de Bucaramanga.

Sus principales productos y servicios de la empresa son llantas, rines, accesorios y diversos tipos de vehículos.

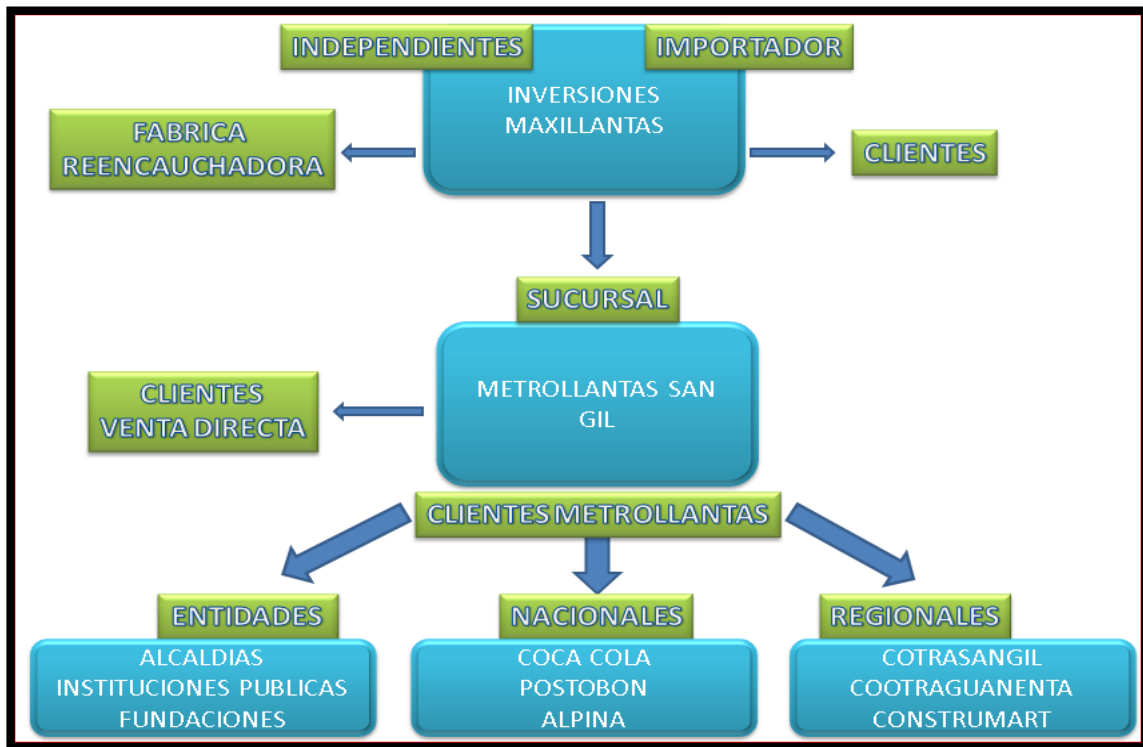


Figura 1. Estructura operativa.

Adaptado de: (Manual Políticas internas Metrollantas San Gil S.A.S., 2019).

3.1 Misión

“Brindar soluciones como proveedores de llantas y sus accesorios, principalmente en prestar servicios de reencauche y asesorías dirigidos al mercado del transporte, generando valor para los accionistas y equipo de trabajo” (Manual Políticas internas Metrollantas San Gil S.A.S., 2019).

3.2 Visión

“Para el 2027 ser una empresa líder en el departamento de Santander en la comercialización y venta de llantas nuevas, reencauchadas y rines, generando altos estándares de calidad y desempeño. Aumentar la cantidad de proveedores de otros mercados en un 20% y poseer nuevas sucursales a nivel de Santander” (Manual Políticas internas Metrollantas San Gil S.A.S., 2019).

3.3 Objetivos empresariales

1. Mantener una comunicación excelente, constante y precisa con los proveedores, con el fin de crear una relación empresarial muy fuerte con ellos garantizando el envío de productos de manera eficaz y rápida.
2. Conocer todas las normas legales vigentes respecto a la normatividad nacional al momento de importar o adquirir todo lo relacionado con llantas.
3. Garantizar excelentes asesorías con los productos y servicios que la empresa tiene, permitiendo que la organización tenga reconocimiento en el mercado de las llantas

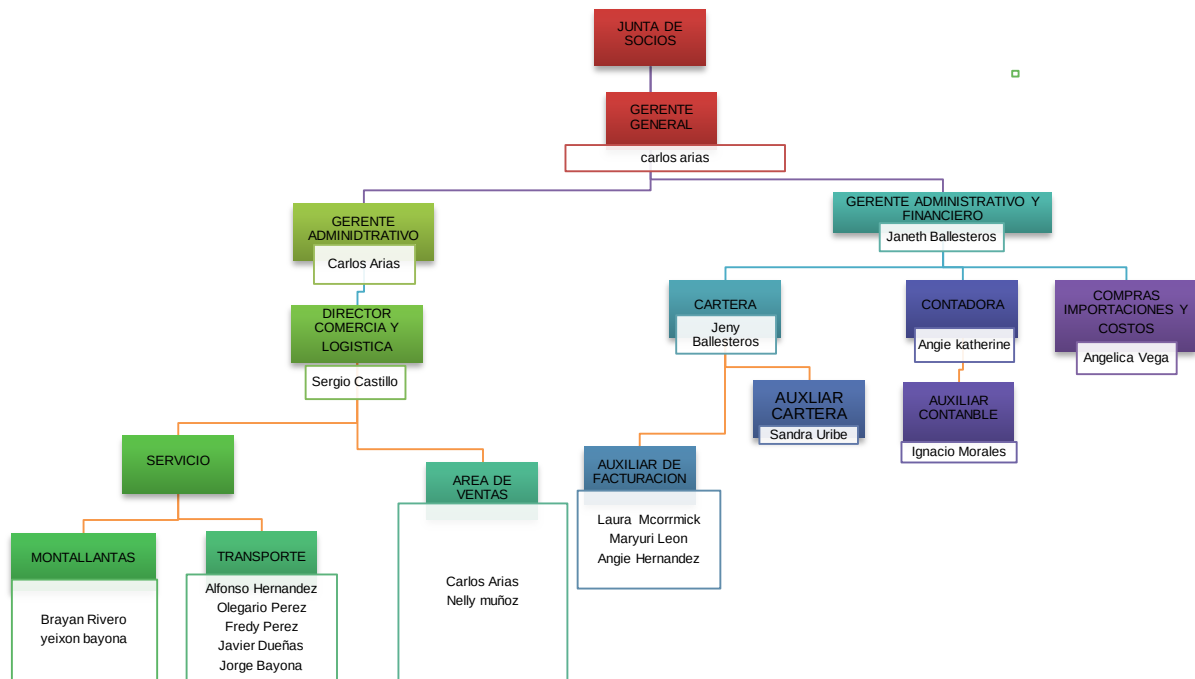


Figura 2. Estructura organizacional.

Adaptado de: (Manual políticas internas Metrollantas San Gil S.A.S, 2019).

3.4 Portafolio de Productos

La empresa Metrollantas San Gil S.A.S. ofrece un número considerable de referencias de llantas, rines, neumáticos, baterías y demás productos con el fin de comercializar, cabe mencionar que esa cantidad considerable de productos es por el reconocimiento y apoyo de sus proveedores, los cuales son:

- Internacional Redllantas S.A
- Comercializadora llantas unidas internacional S.A.S.
- Chaneme Comercial S.A

- Import and export tech mark LTDA
- Arani LTDA
- Tecniruedas Colombia S.A
- Rinacol S.A.S.
- Surtillantas Santander S.A.S.
- Termillantas S.A.S.
- Sigo S.A
- Inversiones Maxillantas S.A.S.
- Global tire S.A.S.
- Lich Trade S.A.S.

Metrollantas San Gil S.A.S. tiene un portafolio de productos muy extenso, ya que maneja más de 300 referencias para automóviles, camionetas, camiones, volquetas, tracto mulas, maquinaria amarilla y agrícola. Estas son algunas referencias como muestra que posee la empresa para venta.

TIPO DE VEHÍCULO	PRODUCTO
Llantas y Rines para automóvil.	
Llantas y rines para camionetas o SUVs.	
Llantas para uso de transportes urbanos, camiones sencillos, deblotroques, minimulas y tractomulas.	

Figura 3. Tipos de productos e imágenes de referencia.
Adaptado de: (Catálogo de productos Metrollantas San Gil 2019).

Como se puede evidenciar en la tabla la empresa Metrollantas San Gil ofrece una gama de llantas y rines para la segmentación de todo tipo de vehículos como: automóviles, camionetas, camiones sencillos, vehículos pesados y de agricultura. Su portafolio es muy diverso debido a los distintos usos que pueden ser utilizados los productos como llantas, rines y baterías. Cabe mencionar que la empresa ofrece labrados de llantas, los cuales son los siguientes:

- *Llantas con labrados deportivos:* son llantas que son usadas en vehículos como automóviles o deportivos para un mejor desempeño en carretera o vías pavimentadas. Cabe resaltar que este tipo de llantas no son utilizadas ni recomendadas en vías con deterioro o vías destapadas (Off Road).
- *Llantas AT:* son llantas que son usadas específicamente para el segmento de las camionetas debido al peso de estos vehículos y su gran tamaño respecto a los demás vehículos, estas llantas se caracterizan por tener un desempeño 50/50 o 60/40, esto es un porcentaje que las llantas poseen para determinar su desempeño en vías pavimentadas o vías destapadas de eso dependerá el porcentaje.
- *Llantas MT:* estas llantas son especiales para vehículos totalmente Off Road, que cumplen con la función de tener un mayor agarre en superficies rocosas y difíciles de ingresar para vehículos como camionetas o SUVs.
- *Llantas para vehículos pesados:* son llantas que solamente van orientadas al uso de transportes urbanos, cargas pesadas, maquinaria amarilla y agropecuaria. Este tipo de llantas tienen características diferentes dependiendo del uso y el segmento, esto quiere decir que poseen características como tipo de terreno, capacidad de carga y durabilidad.
- *Llantas con denominación LT o C:* Son llantas para aquellos vehículos medianos que son utilizados para el transporte de carga semipesado tales ambulancias, buses, etc.

3.5 Portafolio de servicios:

- *Asesoría a los clientes de los diferentes productos:* a través de un personal capacitado por medio de charlas y capacitaciones de los diferentes productos que la empresa maneja en su inventario, busca que los consumidores conozcan y aprendan acerca de toda la información sobre los productos que va compran o que van a adquirir.
- *Seguimiento a los proveedores:* para Metrollantas San Gil es de vital importancia la relación con sus proveedores y garantizarles una plena satisfacción, por eso se realiza un seguimiento que consiste en un contacto telefónico por medio de correo electrónico, en el cual se toman varios pedidos de los diferentes lotes de importaciones que estos posean, manteniendo una relación fuerte.
- *Servicios de alineación, balanceo y reencauches:* este servicio es netamente nacional que consiste en brindarles la mejor atención con los estándares más exigidos por la ley colombiana para generar la satisfacción del cliente. En cuanto al servicio del reencauche consiste en la selección e inspección de una llanta usada, a la que se le coloca una banda nueva de rodamiento mediante las técnicas de calor y presión. Cabe aclarar que estas renovaciones sobre llantas usadas se deben realizar sobre carcasas en buen estado, es decir que la llanta tenga un desgaste uniforme, que en los costados no existan abolladuras y que dentro del aro no presente desgarres.

4. Cargo y Funciones

4.1 Cargo

Auxiliar administrativo y logístico de comercio exterior

4.2 Funciones

4.2.1 Contacto con proveedores internacionales

- *Actividad:* Análisis e informe del inventario de la empresa

Mensualmente la oficina central de Metrollantas S.A.S. en Bucaramanga la cual es conocida como Inversiones Maxillantas S.A.S., se comunica con la sucursal en San Gil con el fin de solicitar un análisis de las ventas y un informe sobre los productos vendidos por referencia y marca. Dentro de este informe se analiza cuáles han sido los productos más vendidos y se lleva un historial de ventas que sirve de guía al momento de hacer las respectivas importaciones. Una vez es enviado el informe se procede a realizar el contacto con los proveedores internacionales para crear los pedidos, negociar los precios, los términos de entrega y los plazos de llegada de la mercancía. Este procedimiento se realiza mayormente mes a mes, pero puede llegar a variar dependiendo del flujo de las ventas.

Se trabaja conjuntamente con la persona encargada directamente de las importaciones, ya que ella maneja todo el tema de costos del producto y determina los posibles precios de ventas que son posteriormente aprobados por los socios de la compañía. Para hacer el análisis de costos se toma en cuenta el informe de ventas en el cual se tiene las cantidades vendidas por referencia y marca. Una vez obtenida esta información se procede a establecer los costos de importación por referencia y por marca, para así establecer cuáles han sido las más viables para la empresa y con cuales se puede continuar trabajando. De este análisis de costos se toma la información como guía para hacer los futuros pedidos de los productos que se van a vender dentro del siguiente periodo.

4.2.2 Recepción y organización de los pedidos.

- *Actividad:* Recepción y revisión de la mercancía en las instalaciones de la empresa.

El pedido que se ha hecho con anticipación llega en las fechas que se establecieron en la negociación llegan a las instalaciones de la empresa. Una vez dentro de la empresa se debe proceder a la revisión de la mercancía ya que esta debe coincidir con las cantidades y las referencias establecidas en las facturas de ventas. Si llegado el caso se presenta inconvenientes con la mercancía se debe proceder hacer la respectiva devolución y el reclamo. Lo importante esta actividad es lograr que sea efectiva la recepción de la mercancía.



Figura 5. Formato de garantía.
Adaptado de: (Archivos Metrollantas San Gil S.A.S 2019)

4.2.3 Proporcionar asesoría y venta de las diferentes referencias al cliente

- *Actividad:* Atención al cliente y asesoría directa

Dentro de esta actividad, se busca brindar al cliente asesoría de todo lo relacionado con los productos que ofrece la empresa y cual se adapta mejor a las necesidades del cliente. Esta asesoría se ofrece de dos maneras, la primera es el contacto directo con el cliente al momento de ingresar a las instalaciones de la empresa, ya que el cliente trae consigo el vehículo en el cual desea implementar los productos de la empresa. Es ahí cuando se le ofrece la asesoría sobre cuál es el producto más adecuado para su vehículo. Por otro lado, se ofrece un asesoramiento en las instalaciones de cada una de las empresas que le compran a Metrollantas San Gil, en este servicio nos movilizamos hacia el lugar de la empresa, donde se podrá observar los tipos de vehículos que manejan y cuál es el producto que más se adecua a lo que el cliente está buscando. Además de brindar la asesoría, se cubren otros aspectos relacionados con atención al cliente tales como: hacer cumplir las garantías sobre el producto, recibir y registrar devoluciones y atender las posibles quejas o comentarios de los clientes.

		Carretera 12 No. 19-05 Barro Los Olivos Tel: 7237137 / San Gil / Santander Cel. 315 292 4336 metrolantas.sangil@gmail.com NO SONO GRANDES CONTRIBUYENTES		DISTRIBUIDOR AUTORIZADO KUMHO TYRE		FACTURA DE VENTA No. 6737	
VENDEDOR A:		CODIGO		NIT C.C.		D DE SERVICIO	
DIRECCION:		CIUDAD:		TELEFONO:		PLACA No.	
CODIGO		DESCRIPCION		DESCUENTO		VR. UNITARIO	
CANTIDAD		TOTAL					
FORMA DE PAGO:		SUBTOTAL					
El lugar del cumplimiento de la obligación es: en el domicilio particular (Cra. 12 No. 19-05 Barro Los Olivos)		Fecha real y efectivamente la recepción y/o entrega de mercancías en la presente factura.		Formas de Aceptación de la Factura:		DESCUENTO %	
Factura emitida por:		NIT C.C.		Fecha: Año Mes Día Hora:		VALOR NETO	
FIRMA AUTORIZADA		Acepto de manera expresa el contenido de la presente Factura.				% IVA	
Endoso:						TOTAL \$	
Nombre:						LA PRESENTE FACTURA SE ADMITE EN TODOS SUS EFECTOS A LA LETRA DE CAMBIO ARTICULO 74 DEL CODIGO DE COMERCIO	
Fecha: Año Mes Día						A PARTIR DEL VENCIMIENTO DE ESTA FACTURA SE CAUSARAN INTERESES MORATORIOS POR LET	
						NO SE DA GARANTIA POR ROSADA A BAJA PRESION, ESTALLADURA O ROTURA POR IMPACTO	
						CERTIFICADO QUE HE RECIBIDO EL FOLLETO INSTRUCCIONES DE ACUERDO A LA RESOLUCION 3500 MINISTERIO DE COMERCIO	

AUT. NUM. DE FACT. 18762013763189 - FECHA: 2019/04/01 - AUT. NUM DEL 6251 AL 7500 FUNCIONARIA (S) EMPLEADA(S)

Figura 6. Formato Factura de Venta.
 Adaptado de: (Archivos Metrolantas San Gil S.A.S 2019)

4.2.4 Organizar y controlar el inventario de las referencias en bodega.

- Actividad:** Alimentar los inventarios después de la recepción de los pedidos

Una vez se tiene la mercancía que se solicitó desde la central de Bucaramanga y llega a la sede de San Gil se debe hacer el descargue de la mercancía para efectiva revisión y una vez terminada este proceso se pasa al siguiente paso que es alimentar el inventario de la compañía. Esto significa registrar dentro del sistema los productos recibidos con su respectiva referencia y cantidad. Esto es indispensable para mantener actualizado el sistema sobre los productos que se pueden vender y evitar inconsistencias al momento de ofrecerlos al cliente.

- *Actividad:* Organización de la mercancía dentro del almacén

Una vez alimentado el inventario se procede a llevar la mercancía a su lugar de reposo dentro de la bodega. Allí se han establecido lugares específicos donde debe ir cada producto por referencia. Es por esto que es importante que la persona que dirige los operarios tenga claro donde debe ir ubicado cada producto, ya que esto permite una búsqueda ágil al momento de ser solicitado el producto por el cliente.



Figura 7. Fotos bodega Metrollantas San Gil S.A.S.
Adaptado de: (Archivos Metrollantas San Gil S.A.S 2019)

4.2.5 Realizar la logística de transporte y hacer seguimiento de esta.

- *Actividad:* Seguimiento de guías de envíos internacionales

Algunos de los productos son traídos de Estados Unidos y desde allí son enviados por medio de transportadoras internacionales como lo son FedEx. A estos envíos se les debe hacer un seguimiento desde que sale en la fábrica de los Estados Unidos, exactamente en la ciudad de Miami hasta que llegan a nuestras instalaciones. El seguimiento de estos envíos ya sea por vía telefónica

o por medio del internet. Esto se hace con el fin de conocer en tiempo real la ubicación de la mercancía y calcular el tiempo aproximado de llegada. Además de hacer el seguimiento, muchas veces se hace el procedimiento de crear la guía en FedEx que recoja la mercancía en el lugar del vendedor y la traiga hasta el lugar del comprador Metrollantas San Gil. Estos dos procesos dependen mucho de lo que se haya negociado previamente con el vendedor, ya que en ocasiones el vendedor se encarga de hacer las guías como en otras ocasiones nos encargamos nosotros.



Figura 8. Captura seguimiento guía FedEx.
Adaptado de: (Página oficial Fedex.com 2019)

4.2.6 Asistencia en el área contable de la empresa.

- *Actividad:* Hacer seguimiento de los ingresos y egresos diarios de la empresa.

Para hacer el seguimiento de los ingresos diarios de la empresa se toma las facturas físicas y se hace la transcripción de la información en la base de datos que maneja la empresa como soporte

para el área contable. Esto se hace todos los días, lo que permite tener un mejor control y un acceso más eficiente a la información contable de la empresa. Dentro de la base de datos se registra el número de la factura llevando un consecutivo, se registra los productos que contiene esa factura y también se registra en valor final de esa factura. Por otro lado, se busca llevar un control de los egresos de la empresa, esto se hace por medio del registro de las facturas físicas recibidas en cada establecimiento, se hace el mismo procedimiento con la diferencia de que en este caso se debe registrar el nombre de la empresa proveedora del servicio o producto que se adquirió a nombre de Metrollantas San Gil, Esta actividad permite que el contador tenga acceso a la información de una manera más organizada.

4.2.7 Hacer la logística de importación de productos automotores para maquinaria amarilla

- *Actividad:* Hacer el contacto con el vendedor, pactar los términos de entrega y coordinar la logística de entrega del producto en las instalaciones de la empresa.

El proceso comienza haciendo contacto con el vendedor para pactar el acuerdo de compra con la respectivas cantidades y precios del producto. Seguido de esto se deja en claro el término de negociación que se va a manejar, que en este caso es FOB. Una vez acordado los precios y las fechas de entrega se proceden a realizar la logística del transporte nacional para traer la mercancía desde el puerto donde será entregada por el vendedor.

Para que esto sea posible se debe hacer previamente toda la respectiva documentación necesaria, el cubicaje para poder contratar el medio de transporte terrestre más adecuado para el producto que va a llegar. Una vez hecho esto se procede hacer la contratación el medio de transporte que se encargará de traer la mercancía desde el puerto hasta las instalaciones de la empresa.

[illegible]

Figura 9. Factura de compra proveedor nacional.
Adaptado de: (Archivos Metrollantas San Gil S.A.S 2019)

5. Aportes

5.1 Aportes del estudiante a la empresa Metrollantas San Gil S.A.S.

- *Creación base de datos compradores:* la empresa hace actualmente facturación Física lo

cual no permite llevar un registro informático de los compradores diarios. Por esta razón se creó una base de datos en Excel donde se registra los datos y la información de cada cliente que consume

los productos de la empresa. Diariamente al final de la jornada se hace una retroalimentación de esta base para agregar los clientes nuevos. Esto le ha servido a la empresa para hacer seguimiento de sus clientes y mantenerlos al día sobre las ofertas, los productos y servicios que ofrece la empresa.

- *Organización y seguimiento de los convenios de la empresa:* se implementó un nuevo método de organización de la información respecto a los convenios que manejan la empresa, de tal forma que actualmente es más fácil hacer seguimiento a los diferentes procesos que maneja la empresa con cada una de las empresas con las cuales tienen convenio. Esto ha permitido un mejor flujo de la información y un mayor asertividad en el desarrollo de sus actividades claves.

Sigo - METROLLANTAS SAN GIL S.A.S					FEB/21/2019
LISTA DE NIT PROVEEDORES - NUMERICO					
Procesado en: 2019/02/21 14:23:46:57					
NIT	SUCU NOMBRE	DIRECCION	CIUDAD	TELEFONO	CLASIFICACION
13.809.906	HERNANDEZ RAFAEL	AV QUEBRADA SECA 15 48	BUCARAMANGA-SANTANDER	6301988	4.-REGIMEN SIMPLI
27.988.780	CARVAJAL GONZALEZ HERCILIA	CR 11 11 38	SAN GIL-SANTANDER	0	4.-REGIMEN SIMPLI
63.494.194	RENGIFO NOVIO MONICA ALEXANDRA	CR 27 55 06 BRR BOLARGUI	BUCARAMANGA-SANTANDER	6472186	3.-REGIMEN COMUN
63.557.388	OROSTEGUI ORTIZ LAURA LISETH	CR 16 16 63 BRR SAN FRANCISCO	BUCARAMANGA-SANTANDER	6710519	4.-REGIMEN SIMPLI
91.068.423	JAIMES PLATA REINALDO	CR 17 23 24	SAN GIL-SANTANDER	7243555	4.-REGIMEN SIMPLI
91.075.244	MENESES ALVAREZ ELKIN	CR 11 9 96 PTE PRINCIPAL SAN GIL	SAN GIL-SANTANDER	7237715	4.-REGIMEN SIMPLI
91.106.780	SALAZAR BAYONA ALIRIO	CR 9 12 28	SAN GIL-SANTANDER	7248332	3.-REGIMEN COMUN
91.220.374	AMOROCHO PAREDES HENRY	CL 41 16 30	BUCARAMANGA-SANTANDER	6997226	4.-REGIMEN SIMPLI
91.227.898	BELTRAN MERCHAN JUAN CARLOS	CL 8 20 41	BUCARAMANGA-SANTANDER	6715988	3.-REGIMEN COMUN
91.269.371	AQUILAR ROA RENE	CR 16 50 04	BUCARAMANGA-SANTANDER	6941111	3.-REGIMEN COMUN
91.286.460	GOMEZ VEGA PEDRO	CL 17 15 55	BUCARAMANGA-SANTANDER	6717183	4.-REGIMEN SIMPLI
91.290.871	GOMEZ SAENZ JORGE ENRIQUE	CL 42 17 28	BUCARAMANGA-SANTANDER	6424007	4.-REGIMEN SIMPLI
91.345.213	SANDOVAL GOMEZ ARQUIMIDES	CR 17 20 89	SAN GIL-SANTANDER	7240924	4.-REGIMEN SIMPLI
91.476.323	MANTILLA VALDEZ ALEXANDER	CR 25 15 30	BUCARAMANGA-SANTANDER	6839460	4.-REGIMEN SIMPLI
91.479.808	CHAVARRO ACUÑA ELECER	AV SDER 3 19 10	BUCARAMANGA-SANTANDER	6356383	3.-REGIMEN COMUN
91.506.315	BALLESTEROS RODRIGUEZ LUIS FELIPE	CL 14 15 75	BUCARAMANGA-SANTANDER	6711222	3.-REGIMEN COMUN
800.145.792	HELIODORO OLIVEROS SRA E HUOS LTDA	AV SANTANDER 20 60	SAN GIL-SANTANDER	7243363	3.-REGIMEN COMUN
800.150.267	COMERCIALIZADORA LLANTAS UNIDAS INTERNACIONAL SAS	KM 6 VIA AEROPUERTO ZONA FRANCA PACIFICO	PALMIRA-VALLE DEL CAUCA	2802000	3.-REGIMEN COMUN
800.185.306	COLVINES SAS	CL 13 84 60	BOGOTA D.C.-BOGOTA	4238686	3.-REGIMEN COMUN
800.214.589	AGROINDUSTRIALES CAÑAVERALEJO SAS	CL 13A 100 35 OF 904	CALI-VALLE DEL CAUCA	525131677	1.-GRANDE CONTRIB

Figura 10. Formato Lista Proveedores.
Adaptado de: (Archivos Metrollantas San Gil S.A.S 2019)

- *Mejoramiento en el almacenaje de los productos en bodega:* se realizó una división dentro de la bodega, de tal manera que los productos se guardan y se clasifican por medidas de menor a mayor. Con esta nueva estructura se optimiza el tiempo de búsqueda en bodega de los productos que están siendo solicitados por el cliente, ya que el operario tiene un acceso rápido al lugar específico del producto que se está solicitando. Además de esto, se logró reducir el margen de error al momento de hacer los respectivos inventarios ya que en ocasiones anteriores muchos productos se extraviaban por la falta de organización. Por otro lado, los operarios dejaron de estar desinformados sobre la ubicación y referencia de los productos ya que evitan confusiones al momento de darle el producto al cliente.

5.2 Aportes de Metrollantas San Gil al practicante

- *Mejoramiento en el uso de las diferentes herramientas informáticas:* por medio del desarrollo de las diferentes actividades otorgadas por la empresa, el estudiante pudo mejorar la implementación y el uso de herramientas informáticas tales como: Excel y Word, implementado sus conocimientos prácticos respecto a estas, logrando un mejor desempeño y efectividad.
- *Accesos a nuevos conocimientos en el área contable:* debido al apoyo y la asistencia del estudiante en el área contable de la empresa, este pudo tener un mayor acercamiento respecto

a temas contables tales como; el IVA, flujo de caja, flujo de cartera y demás, los cuales son vitales actualmente para tener un buen desempeño dentro de una empresa.

Tener la experiencia de realizar un proceso de importación en tiempo real donde se pudo tener un acercamiento con los diferentes participantes de un proceso de Comercio Internacional. esto me permitió aprender de cada parte de este proceso y poder aplicarlo en el futuro en el desarrollo de mi profesión como Negociador Internacional.

6. Conclusiones

La práctica empresarial en la empresa Metrollantas San Gil S.A.S. fue realmente enriquecedora y gratificante para mi proceso académico y profesional. Allí me pude rodear de personas que me dejaron grandes enseñanzas a nivel personal y a nivel técnico. Logre observar y aprender de cerca el funcionamiento de una empresa, no solamente alimente mi conocimiento en comercio exterior, sino que además pude aprender los pilares que permiten que una empresa funcione como debe ser.

Metrollantas San Gil S.A.S. es una empresa que está empezando su camino dentro del mundo de los negocios, pero con la experiencia que he tenido trabajando con ellos, puedo decir que realmente han sabido encaminar la empresa por el camino del éxito. De ellos me llevo la satisfacción de haber cumplido mi rol como practicante y haber recibido todo el apoyo y la guía necesaria para culminar este proceso con éxito.

Como estudiante me siento altamente satisfecho por el trabajo que desempeñe en la empresa, los conocimientos que logre afianzar y las actitudes que pude desarrollar a lo largo del proceso. Por otro lado, como futuro negociador internacional considero que la modalidad de práctica empresarial es la mejor opción para salir a conocer el mundo laboral y abrirse camino en la etapa que llega después de haber culminado el proceso académico.

7. Referencias

Metrollantas San Gil S.A.S.(s.f.). *Manual políticas internas Metrollantas*. Consultado 16 de junio del 2019.

Metrollantas San Gil S.A.S.(s.f.). *Archivos generales Metrollantas*. Consultado 16 de junio del 2019.

Metrollantas San Gil S.A.S.(s.f.). *Catalogo Metrollantas 2019*. Consultado 16 de junio del 2019.

Metrollantas San Gil S.A.S.(s.f.). *Base de datos Metrollantas*. Consultado 16 de junio del 2019.

Ortiz, W. (2016). *Glosario términos comercio exterior. Conceptos básicos del comercio exterior*.