

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 Empresarial**Jorge Gustavo Núñez Rodríguez****Informe de práctica realizado con el fin de optar por el título de Negocios Internacionales****Director
Henry Giovanni Morán Cuán****Universidad Santo Tomas, Bucaramanga
División de ciencias económicas y administrativas
Facultad Negocios Internacionales
2015**

Dedicatoria

Al Dios del cielo y a mis madres,
Elsa Núñez Rodríguez y Anabeth
Núñez Rodríguez, por todo su
esfuerzo, dedicación y cariño.

Agradecimientos

A mis madres, Elsa Núñez Rodríguez y Anabeth Núñez Rodríguez, por haber hecho posible la realización de esta meta personal.

A mi familia, por su respaldo y compañía.

A mis profesores, por sus enseñanzas, tiempo y dedicación, en especial, Fernando Zárate y Luz Helena.

A la empresa DINISSA S.A. y a las personas que hicieron posible el desarrollo de mi práctica empresarial, especialmente, Andrés Bacca Moreno.

Contenido

Introducción	13
1 Informe Final De La Práctica Empresarial	14
1.1 Justificación	14
1.2 Objetivos	15
1.2.1 Objetivo General	15
1.2.2 Objetivos Específicos.....	15
2 Perfil de la Empresa	16
2.1 Datos generales:	16
2.3 Estructura organizacional.....	18
2.3.1 Imagen Corporativa	18
2.3.2 Organigrama General.....	19
2.3.3 Organigrama del Área de Logística: Documento anexo.....	19
2.3.4 Objeto Social de la empresa.....	19
2.3.5 Misión	20
2.3.6 Visión.....	20
2.3.7 Valores y principios	20
2.3.8 Estrategias gerenciales	22
2.3.9 Objetivos	24
2.4 Aspectos económicos.....	24
2.4.1 Análisis de entorno externo	24
2.4.2 Participación en el mercado y competencia:.....	24
2.4.3 Entorno de la empresa:.....	25
2.4.4 Análisis de entorno interno	26
2.5 Portafolio de productos y servicios.....	28
2.5.1 Productos:	28
2.5.2 Servicios:.....	28
3 Cargo y Funciones	29
3.1 Cargo a desempeñar	29
3.2 Funciones asignadas en Gestión de Importaciones:.....	29
4 Marco Conceptual Y Normativo.....	31
4.1 Resolución 1068 de 2015.....	31
4.2 Resolución 5443 de 2009.....	31

INFORME FINAL DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

4.3 Resolución 12379 de 2012.....	32
4.4 Decreto 723 de 2014.....	32
4.5 Decreto 2261 de 2012.....	33
4.6 Resolución 12335 de 2012.....	33
5 Aportes.....	34
6 Conclusiones y Recomendaciones.....	37
6.1 Conclusiones.....	37
6.2 Recomendaciones.....	37
Referencias bibliográficas.....	38

Lista De Cuadros

	Pág.
Cuadro 1 - Participación de Nissan 2015.....	21
Cuadro 2 - Entorno de la empresa.....	22
Cuadro 3 - Entorno de la empresa.....	22
Cuadro 4 - Matriz DOFA.....	23

Lista De Tablas

	Pág.
Tabla 1 - Participación mensual de las marcas.....	21
Tabla 2 - SHARE Dinissan.....	23
Tabla 3 - Total segmento automóviles.....	23
Tabla 4 - Participación segmento de marcas.....	24

Lista De Figuras

	Pág.
Figura 1 - Imagen corporativa.....	16
Figura 2 - Organigrama General.....	17
Figura 3 - Objetivos.....	20

Lista de apéndices

Apéndice 1. Organigrama del Área de Logística.....	17
Apéndice 2. Catalogo	24
Apéndice 3. Resolución 1068 de 2015.....	27
Apéndice 4. Resolución 5443 de 2009.....	27
Apéndice 5. Resolución 12379 de 2012.....	28
Apéndice 6. Decreto 723 de 2014.....	28
Apéndice 7. Decreto 2261 de 2012.....	28
Apéndice 8. Resolución 12335 de 2012.....	28
Apéndice 9. Instructivos.....	30
Apéndice 10. Demás anexos.....	33

Glosario

RUNT: Registro Único Nacional de Tránsito.

SOAT: Seguro Obligatorio

PCR: Permiso de Circulación Restringida.

CUPL: Comprobante Único de Pago y Liquidación.

HQ-RUNT: Aplicativo y plataforma de RUNT para registro de información automotor.

FENALCO: Federación Nacional de Comerciantes.

Resumen

En este documento presento todos los objetivos, funciones y desarrollo de esta etapa de formación académica, mediante la cual enriquecí los conocimientos, habilidades y cualidades para un óptimo desempeño profesional, adquiridos durante la formación brindada por parte de la Universidad Santo Tomás y también por parte de DINISSAN S.A. empresa donde realice mi práctica empresarial.

Introducción

Cumpliendo con uno de los requisitos que la Universidad Santo Tomas de Bucaramanga ofrece como modalidad de grado, para la obtención del título profesional en Negocios internacionales, quiero mencionar a la empresa **DISTRIBUIDORA NISSAN S.A.** quien me brindó la oportunidad de realizar mi práctica empresarial y en donde me pude desarrollar como persona y como profesional, adquiriendo un conocimiento más amplio en materia de comercio exterior, importaciones y temas aduaneros y fiscales, y pude cumplir con mis objetivos propuestos durante los seis meses que estuve en la compañía.

En este trabajo que presento a continuación, expongo todo el desarrollo y la gestión profesional que realicé en la empresa **DINISSAN S.A.** durante seis meses de práctica en el área de importaciones y logística, departamento más importante de la compañía, pues es el encargado de realizar toda la gestión y operación de comercio exterior, importación, nacionalización, distribución, coordinación, registro, control y vigilancia, proyecciones y con la cual se puede reducir la mayor cantidad de costos y gastos de la compañía bajo el cumplimiento de las metas, objetivos, estándares y procesos establecidos.

1 Informe Final De La Práctica Empresarial

1.1 Justificación

La práctica empresarial es una de las opciones de grado más importantes para un estudiante de la Universidad Santo Tomas de Bucaramanga, ya que permite poner en práctica todos los conocimientos adquiridos durante los estudios universitarios, y a su vez, aumentar los saberes, capacidades y actitudes con las experiencias y prácticas cotidianas, generadas en los diversos entornos laborales.

Asimismo, la práctica empresarial permite al estudiante Tomasino generar un perfil personal y profesional más competitivo y ético, al entrar en contacto directo con la realidad laboral y enfrentar nuevos retos profesionales.

Finalmente, considero, es necesario desempeñar el cargo de Auxiliar de trámites y logística (Practicante), porque éste, permite mantener el orden y lineamientos del proceso logístico, mediante la aplicación de disposiciones aduaneras pertinentes para que todo el proceso de operación de importación de la compañía DINISSAN S.A., cumpla con las metas establecidas. Este hecho, generará un ambiente de productividad y eficacia empresarial y permitirá, por supuesto, continuar con la trayectoria de buenas prácticas empresariales tomasinas.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General. Manejar y controlar los trámites (SOATs y PCRs) para la operación de vehículos rodados en los puertos Cartagena y Buenaventura a Zonas Francas y Bodegas de almacenamiento.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Administrar la plataforma RUNT en la inscripción de vehículos, maquinaria, remolques y semi-remolques.
- Registrar y actualizar la información de datos en la plataforma interna empresarial.
- Controlar la emisión de documentos necesarios para trámites logísticos y aduaneros en los puertos de Cartagena y Buenaventura.
- Revisar los cobros facturados por temas en la emisión de SOATs y pagos de CUPLs.
- Verificar las listas de empaque para el control y distribución física de vehículos a sus respectivos destinos.
- Entre otros.

2 Perfil de la Empresa

2.1 Datos generales:

- **Razón Social**

Distribuidora Nissan S.A.

- **Sector Económico**

Comercialización – Automotriz.

- **Dirección**

Calle 13 No. 50 – 69 Bogotá

- **Tamaño**

Empresa Grande con activos superiores a \$40.000.000.000

- **Nombre del Gerente General**

Carlos Felipe Caicedo Samper

- **Número de Empleados**

2.659 empleados a nivel Nacional (Aproximado).

- **Operación de la Empresa**

Nacional

2.2 Reseña Histórica

“En 1960 Nace Distribuidora Nissan S.A. Creada por don Octavio Villegas y don Martín Vargas; se constituye como empresa en Febrero de 1960 con su sede principal ubicada en la ciudad de Bogotá.

INFORME FINAL DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

En 1970 La empresa aumenta su presencia en el mercado e inicia la comercialización de maquinaria John Deere en nuestro país, el 23 de marzo de 1984 se crea el departamento de servicio como una nueva sociedad llamada Talleres Autorizados S.A.

Para 1997 nace Autoensamble Nissan LTDA, ensamblando el chasis de la buseta Tk55, en 1998 surge Com Automotriz LTDA para comercializar vehículos usados Nissan y otras marcas.

Hablar de la historia de Dinissan es tomar un viaje al pasado de una Colombia que apenas empezaba a vislumbrar su reconstrucción de los eventos que sucedieron a finales de la década de los 40. Toda crisis representa una oportunidad de mejora y de crecimiento y así lo vieron dos grandes negociantes de la época: Octavio Villegas Llano y Martín Vargas. No podemos entonces hablar de Dinissan, como una simple compañía que se estableció y creció hasta el día de hoy.

Ésta empresa es transversal al crecimiento del país desde uno de los aspectos clave: la movilidad. Colombia era un país de trochas, de vías inaccesibles, donde era necesario el poder de un vehículo que tuviera la fuerza suficiente para cargar y al mismo tiempo para atravesar caminos que antes eran transitados por mulas y hombres. Así en 1958, Octavio Villegas, entra en contacto con los representantes de Nissan quienes se encontraban en Venezuela, logrando concretar el negocio gracias al capital financiero que el hacendado Guillermo Vargas Cualla quien se interesó de inmediato por el negocio.

Dinissan nace entonces en 1960, llegando al puerto de Barranquilla el primer embarque con 130 unidades el 30 junio de ese mismo año y teniendo su sede principal en la ciudad de Bogotá en la calle 30 con Carrera 6; Pasamos el milenio y se cumplieron 50 años.

INFORME FINAL DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

En el 2010 nace la agencia de Seguros Milenio comercializando Seguros Liberty, se realiza la apertura de la primera vitrina de vehículos importados de China ZNA.

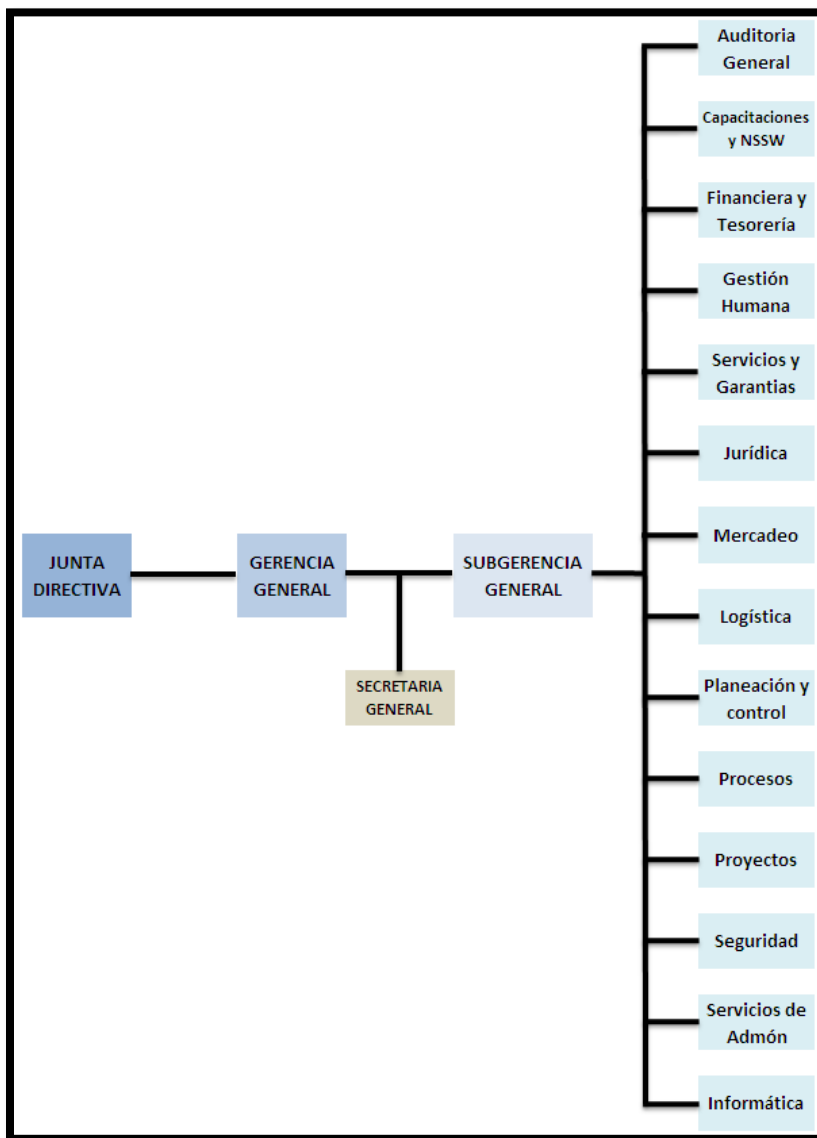
Hoy contamos 2659 coequiperos, y una red propia de distribución nacional, con más de 33 puntos de venta de vehículos Nissan, 28 de servicio postventa, 9 vitrinas de repuestos, seis de vehículos Usados y 5 de maquinaria a nivel Nacional”

2.3 Estructura organizacional

2.3.1 Imagen Corporativa

La empresa se encuentra en un proceso a largo plazo de estandarizar y homogenizar su imagen corporativa a nivel nacional, por cada una de sus vitrinas y talleres.

2.3.2 Organigrama General



(Figura 1) Organigrama General, Elaborado por el Autor.

2.3.3 Organigrama del Área de Logística: Documento anexo.

2.3.4 Objeto Social de la empresa

La sociedad tendrá por objeto principal a) celebrar cualquier acto o negocio jurídico sobre automotores, equipos, maquinaria; todos ellos de cualquier característica; b) celebrar cualquier acto o negocio jurídico sobre partes, repuestos, accesorios, lubricantes, herramientas, insumos,

INFORME FINAL DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

aparatos, equipos y materia prima relacionada con el sector automotriz, así como sobre toda clase de maquinaria y equipos; c) prestar el servicio de mantenimiento, reparación, acondicionamiento y ensamblaje de: automotores, equipos y maquinaria, todos ellos de cualquier característica; d) asumir la representación ; a cualquier título, de fábricas o marcas extranjeras y nacionales del sector automotriz y maquinaria; e) transportar por medio terrestre, fluvial o aéreo toda clase de bienes y mercaderías relacionados con su objeto social en sus diversas formas y a nivel nacional; f) prestación de servicios de soporte administrativo y financiero a entidades del sector automotriz y de maquinaria; y g) participar en procesos de contratación estatal relacionados con su objeto.

2.3.5 Misión

En Dinissan nos anticipamos a las expectativas de las personas, para que disfruten al máximo nuestros productos, brindándoles maravillosas experiencias.

2.3.6 Visión

En Dinissan movemos a Colombia cautivando la preferencia y admiración de con nuestro trabajo apasionado, innovador y oportuno.

2.3.7 Valores y principios

- Seguimiento: Verificar el cumplimiento de tareas y acuerdos es lo prioritario. Con seguimiento logramos crecimiento.
- Agilidad: Dinamismo, nos anticipamos siempre.
- Comunicación: Se habla con claridad y oportunidad. Sin prejuicios, con Imparcialidad, Sencillez y Simplicidad.
- Conocimiento: Se entrenan para poner al servicio del cliente su experiencia y conocimientos.

INFORME FINAL DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

- Honestidad: Son transparentes en su actuar.
- Innovación: Crean permanentemente para sus clientes.
- Respeto: Ser amables es su compromiso.
- Humildad: Comparten sus conocimientos, aprenden de todos y están dispuestos a reconocer sus errores y a construir sobre ellos.
- Liderazgo: Son proactivos y están dispuestos a tomar riesgos para anticiparse.
- Pasión: Actúan con entusiasmo y compromiso por lo hacen.
- Responsabilidad: Cumplen a los clientes, coequiperos, proveedores, la comunidad y el medio ambiente.
- Servicio: Viven la obsesión por el cliente.
- Trabajo en equipo: Hablan en plural porque SON UN SOLO EQUIPO.

“Nuestro Compromiso con el Medio Ambiente

Distribuidora Nissan S.A es una empresa comprometida con el medio ambiente, como muestra de ello se han implementado políticas internas de reciclaje y optimización de recursos con el fin de consumir recursos de forma responsable.”

“Nuestro Compromiso con la Sociedad

Distribuidora Nissan S.A muestra su firme compromiso con la comunidad, instituciones y fundaciones de nuestro país por medio de diferentes acciones como donaciones, acompañamiento y presencia en instituciones educativas.”

“Nuestro compromiso con el cliente

INFORME FINAL DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

Distribuidora Nissan muestra su compromiso con el cliente por medio de diferentes actividades como la entrega del Primer Nissan March - Alianza Dinissan - Tutto. La realización de un evento para proveedores como muestra de agradecimiento al apoyo recibido.”

“Nuestro compromiso con los coequiperos

Distribuidora Nissan es una empresa comprometida con el bienestar de sus coequiperos, realizando diferentes acciones a nivel nacional. Entre las acciones se encuentran: Campañas de salud ocupacional, feria del empleo, taller de estrategias de búsqueda de empleo, entre otras.”

“Bienestar

Para Dinissan el desarrollo de los coequiperos es fundamental, para su crecimiento y aportes de alto nivel a la organización, sus Familias, la Comunidad y el Estado. Se generan de forma directa más de 2300 empleos en el país, lo que permite el sustento a más de 6900 colombianos”

2.3.8 Estrategias gerenciales

- DSI - Dealer Standart Improvemet: Mejoramiento de los estándares de los distribuidores, por sus siglas en inglés DSI, es uno de los proyectos transversales de la compañía que tiene como objetivo Unificar los estándares que los distribuidores de Nissan deben tener en cuanto a la operación y la imagen de la Multinacional nipona.
- El Sistema Integrado de Gestión, es una estructura que apalanca los objetivos corporativos de ser una compañía de clase mundial, rentable y sostenible, que busca ubicar a Dinissan bajo estándares internacionales en procesos de Calidad (ISO 9001), Gestión Ambiental (ISO 14001), Seguridad y Salud Ocupacional (OHSAS 18001), factores hoy claves y necesarios para la competitividad en los distintos sectores económicos en los que se mueven las organizaciones.

INFORME FINAL DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

- Punto de Encuentro. ¿Cómo unir a más de 2.500 coequiperos en un sólo lugar? bajo esa premisa inició este proyecto, que buscaba unificar toda la información de la Organización en un sólo lugar, además de brindar a la Organización y sus coequiperos nuevas herramientas de comunicación para mejorar estos procesos en la Organización. Se diagnosticaron las necesidades de los coequiperos, se escuchó lo que a ellos les gustaría y cómo les gustaría encontrarlo y con base a este insumo se construyó este portal que será la herramienta principal de consulta de información, además de ser el lugar dónde todos los coequiperos de Dinissan se pueden encontrar, conocer y trabajar en equipo en la búsqueda de los Sueños de Compañía. Por esto se llama "PUNTO DE ENCUENTRO".
- Grupos Primarios Sincronizados Transversales. Su objetivo es generar una comunicación transversal entre la Gerencia y sus equipos de trabajo, estandarizando acciones, fomentando el trabajo en equipo y sinergias entre los mismos, buscando mayor efectividad en las acciones y coherencia entre las mismas.
- Clima Organizacional. En tu lugar de trabajo pasas más de 8 horas diarias a la semana, ¿haz calculado cuánto tiempo de tu vida pasas en este lugar? por esto debe ser un sitio cómodo, agradable, donde te guste ir a trabajar y del cual este orgulloso. Estas son algunas características que hacen de una empresa un Gran Lugar para Trabajar. Dinissan, sueña con entrar a la lista de estas empresas y por esto trabaja, en conjunto con el Instituto Great Place To Work, midiendo el Clima Organizacional y dejando saber a los líderes cuáles son los aspectos que los coequiperos piensan que deben ser mejorados.

2.3.9 Objetivos

HACIA EL CLIENTE	Brindar a todos nuestros clientes una experiencia maravillosa. ISV Ventas: 81%, ISC Postventa: 80%	Conquistar el corazón de más Colombianos. Part. Nissan: 9%, Part. John Deere: 10%
HACIA EL EMPLEADO	Convertirnos en un mejor lugar para trabajar, atrayendo y desarrollando el mejor talento. Medición Great Place to Work: 63.9	
HACIA NUESTRAS MARCAS	Convertirnos en un ejemplo en la región las marcas representadas. Nissan DSI: 40% de cumplimiento John Deere: Signature Process	
HACIA EL ACCIONISTA	Ser uno de los líderes en rentabilidad del sector automotriz. Margen Operacional: 7% Facturación: \$1.3 Billones	

(Figura 2) Objetivos, www.dinissan.com.co

2.4 Aspectos económicos

2.4.1 Análisis de entorno externo

El entorno externo, se encuentra estructurado por una serie de variables que actúan sobre la organización en donde se deben tomar decisiones y medidas oportunas para adaptarse a los frecuentes y rápidos cambios que se presenten.

Las variables de la empresa que actúan sobre el entorno externo son múltiples y en bastantes ocasiones difíciles de prever. Dado que los altos mandos toman decisiones en su actividad normal que influyen sobre el futuro de la empresa, deben procurar comprender lo mejor posible los factores más influyentes y su evolución.

2.4.2 Participación en el mercado y competencia:

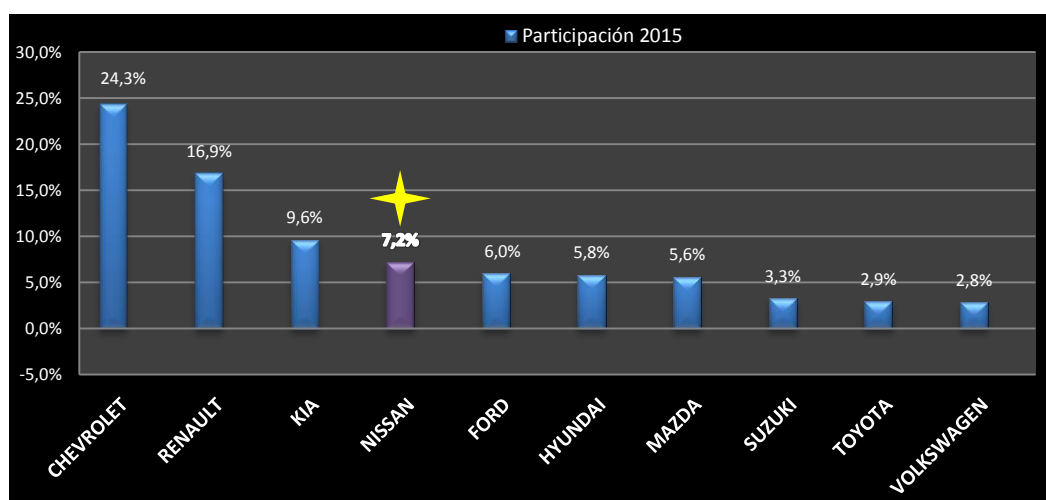
Anualmente la compañía se encuentra en 4ta posición del TOP 10 con respecto al acumulado de ventas anual de las marcas que más comercializan en Colombia.

INFORME FINAL DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

(Tabla1)

Participación mensual de las marcas

Participación mensual de las marcas												
MARCA	Mar-15	Abr-15	May-15	Jun-15	Jul-15	Crecimiento Mes Anterior	2013	2014	2015	% Crecimiento Acum Año	Participación 2014	Participación 2015
CHEVROLET	5.961	5.307	6.072	5.529	6.227	12,60%	25.949	26.231	23.135	-11,80%	24,90%	24,30%
RENAULT	4.363	3.557	3.704	3.691	5.078	37,60%	14.927	16.380	16.030	-2,10%	15,60%	16,90%
KIA	2.390	2.230	2.204	2.056	2.667	29,70%	9.644	10.478	9.157	-12,60%	10,00%	9,60%
NISSAN	1.708	1.420	1.489	1.811	2.099	15,90%	6.461	6.714	6.819	1,60%	6,40%	7,20%
FORD	1.534	1.276	1.277	1.395	1.717	23,10%	5.415	7.305	5.665	-22,50%	6,90%	6,00%
HYUNDAI	1.750	1.461	1.143	1.288	1.652	28,30%	8.258	7.269	5.544	-23,70%	6,90%	5,80%
MAZDA	926	1.124	1.376	1.304	1.520	16,60%	2.789	3.158	5.324	68,60%	3,00%	5,60%
SUZUKI	820	830	799	696	790	13,50%	1.470	2.200	3.115	41,60%	2,10%	3,30%
TOYOTA	780	704	601	655	815	24,40%	5.044	4.152	2.775	-33,20%	3,90%	2,90%
VOLKSWAGEN	731	529	634	708	838	18,40%	2.946	3.323	2.709	-18,50%	3,20%	2,80%

(Cuadro 1) Participación 2015, reporte del mercado, www.dinissan.com.co

2.4.3 Entorno de la empresa:

Económico	Tecnológico	Socio Cultural	Mercado Laboral
*Se debe tener en cuenta, las tasas de interés la liquidez de dinero y la asequibilidad que puede tener un individuo para adquirir un vehículo.	*la tecnología es la mayor herramienta que puede manejar una empresa automotriz ya que debe ir a la par de los avances que constantemente se vienen presentando en el mundo para aplicarlos en este negocio y convertirlo en lo más atractivo	*aprovechamiento de los diferentes grupos de interés de un segmento en el mercado. *gustos *tendencias *composición social	*generación de alianzas estratégicas con otras organizaciones. *control y manejo de la competencia.

INFORME FINAL DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

*los gastos *costos *inversión *ingresos	posible para el cliente. *inversión constante en desarrollo e innovación.	(grande, mediana, pequeña)	
---	--	----------------------------	--

(Cuadro 2) Entorno de la empresa.

Valores culturales	Político legal	Gobierno
La organización debe establecer unos valores de acuerdo con su política, visión y misión e infundirlos dentro de esta para proyectarlos externamente.	Una organización va de la mano con lo político legal ya que su manera de funcionar le permite ser un agente generador de inversión que constantemente interactúa las leyes del país. Anexos:	El gobierno cumple un papel importante como agente externo en una organización ya que es el encargado de establecer las normas, leyes y la manera en que una organización puede actuar y contribuir dentro del país.

(Cuadro 3) Entorno de la empresa.

2.4.4 Análisis de entorno interno

DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas de DINISSAN)

	Positivo	Negativo
	Fortalezas	Debilidades
Origen Interno	<ul style="list-style-type: none"> • Capital Humano Competente • Músculo financiero fuerte • Producto competitivo • Cubrimiento Nacional • Respaldo internacional de fábrica • Reconocimiento en el mercado • Excelente servicio al cliente • Certificación internacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Producto costoso • Empresa "familiar" de gran tamaño • Estructura Orgánica Robusta
	Oportunidades	Amenazas
Origen Externo	<ul style="list-style-type: none"> • Expansión a ciudades pequeñas • Cierre de ensambladoras de otras marcas (Mazda) • Cubrimiento de un mayor mercado • Legislación local o nacional (Ejemplo: pico y placa) • Aprobación del TLC con Japón • Incremento en la inversión nacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de impuestos al sector automotriz • Incursión de marcas alternativas al mercado Colombiano (vehículos chinos) • Recesión económica • Conflicto armado (Ejemplo: cierre de vías por incendio de vehículos de carga pesada en vías principales y secundarias)

INFORME FINAL DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

	extranjera	<ul style="list-style-type: none"> Reducción de precios de los productos de la competencia por la aprobación de TLC con sus países fábrica
--	------------	---

(Cuadro 4) Matriz DOFA, Información interna DINISSAN S.A.

(Tabla 2) Share DINISSAN, reporte del mercado, www.dinissan.com.co

SHARE DINISSAN FRENTE AL TOTAL MERCADO											
SEGMENTO	Mercado			Crecimiento	Dinissan			Participación			Crecimiento
	A 2013	A 2014	A 2015	Mercado	A 2013	A 2014	A 2015	A 2013	A 2014	A 2015	Dinissan
AUTOMOVILES	49.664	51.459	50.002	-2,83%	4.064	3.443	3.930	8,2%	6,7%	7,9%	14,14%
UTILITARIOS	24.995	27.540	23.886	-13,27%	427	1.009	1.244	1,7%	3,7%	5,2%	23,29%
COMERCIAL CARGA	6.455	7.006	6.880	-1,80%	145	126	61	2,2%	1,8%	0,9%	-51,59%
TAXIS	5.805	5.404	5.270	-2,48%	0	0	1	0,0%	0,0%	0,0%	
PICK UP	6.666	6.839	4.604	-32,68%	1.597	1.893	1.435	24,0%	27,7%	31,2%	-24,19%
FURGONETAS	4.560	4.230	3.149	-25,56%	203	197	143	4,5%	4,7%	4,5%	-27,41%
COMERCIAL PASAJEROS	1.688	2.668	1.341	-49,74%	25	46	5	1,5%	1,7%	0,4%	-89,13%
OTROS	0	0	0								
Total general	99.833	105.146	95.132	-9,5%	6.461	6.714	6.819	6,5%	6,4%	7,2%	1,6%

(Tabla 3) Análisis del segmento, reporte del mercado, www.dinissan.com.co

ANÁLISIS DEL SEGMENTO DE AUTOMÓVILES														
TOTAL SEGMENTO AUTOMÓVILES														
AÑO	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Acumulado	Crecimiento
2010	8.997	9.661	11.127	10.774	12.214	13.450	11.448	13.221	20.228	9.364	11.630	16.257	40.559	
2011	15.246	15.527	16.905	15.765	16.168	15.293	13.144	13.107	20.519	10.149	12.797	14.245	63.443	56,4%
2012	11950	12759	12727	13592	12732	12142	12484	11574	16728	9088	10691	11069	51.028	-19,6%
2013	13164	12196	11222	13082	11409	11792	12748	12397	15869	9687	11609	11698	49.664	-2,7%
2014	12837	13202	11643	13777	14465	15300	15602	12859	20681	10641	11646	13038	51.459	3,6%
2015	11270	12187	12008	14537									50.002	-2,8%

(Tabla 4) Participación en el segmento, reporte del mercado, www.dinissan.com.co

PARTICIPACIÓN EN EL SEGMENTO DE AUTOMÓVILES POR MARCA										
MARCA	2015				Acumulado			Participación		Crecimiento
	Abr-15	May-15	Jun-15	Jul-15	A 2013	A 2014	A 2015	Part. 2014	Part. 2015	Crecimiento
CHEVROLET	3.131	3.730	3.314	3.684	15.243	15.339	13.859	29,8%	27,7%	-9,6%
RENAULT	2.359	2.418	2.312	3.184	10.565	10.395	10.273	20,2%	20,5%	-1,2%
KIA	1.164	1.169	1.141	1.571	5.553	6.218	5.045	12,1%	10,1%	-18,9%
MAZDA	832	1.147	1.086	1.227	1.765	1.705	4.292	3,3%	8,6%	151,7%
NISSAN	787	867	1.075	1.201	4.064	3.443	3.930	6,7%	7,9%	14,1%
FORD	723	737	798	1.026	2.430	4.131	3.284	8,0%	6,6%	-20,5%
VOLKSWAGEN	431	533	601	677	2.242	2.592	2.242	5,0%	4,5%	-13,5%
SUZUKI	523	516	441	529	812	1.332	2.009	2,6%	4,0%	50,8%
HYUNDAI	516	318	433	561	3.338	3.310	1.828	6,4%	3,7%	-44,8%
MERCEDES BENZ	239	240	286	319	741	766	1.084	1,5%	2,2%	41,5%

2.5 Portafolio de productos y servicios

2.5.1 Productos:

- Venta de vehículos NISSAN
- Venta de vehículos BUSES Y CAMIONES NISSAN
- Venta de vehículos ZNA
- Venta de REPUESTOS y ACCESORIOS
- Venta de Maquinaria JOHN DEERE
- Venta de Maquinaria HITACHI
- Compra y venta de MAQUINARIA USADA
- Compra y venta de Vehículos Usados mediante COMAUTOMOTRIZ

2.5.2 Servicios:

- Talleres autorizados para la revisión mecánica y reparación de vehículos
- Agencia de seguros para la intermediación del aseguramiento de los vehículos
- Agencia de financiamiento convenida con entidades bancarias

(Catalogo - Presentación adjunta en Power Point)

3 Cargo y Funciones

3.1 Cargo a desempeñar

- Auxiliar Trámites y Logística.

3.2 Funciones asignadas en Gestión de Importaciones:

- Validación de las listas de empaque e instrucción aduanera de los buques para generar la solicitud de expedición de SOAT de la operación de vehículos rodados de puertos a sitios de almacenaje y zonas francas.
- Generar los pagos de los CUPL (Comprobante Único de Pago y Liquidación) que se requieren para la expedición de PCR para la operación de vehículos rodados de puertos a sitios de almacenaje y zonas francas.
- Registro y envío de los SOAT requeridos para la operación de vehículos rodados de puertos a sitios de almacenaje y zonas francas.
- Cargar y actualizar información para el permiso de circulación restringida a través de la plataforma RUNT.
- Expedición de permisos de circulación restringida a través de la plataforma RUNT para la operación de vehículos rodados de puertos a sitios de almacenaje y zonas francas.
- Control de tiempos de operación de los vehículos rodados de puertos a sitios de almacenaje y zonas francas.
- Expedición de permisos de circulación restringida a través de la plataforma RUNT para la operación de traslados del área de buses y camiones y pruebas de ruta del área comercial, para lo cual se requiere:
- Validar los datos básicos de los vehículos, el origen y destino del movimiento y el SOAT.

INFORME FINAL DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

- Generar los pagos de los CUPL (Comprobante Único de Pago y Liquidación).
- Distribuir los permisos al origen del movimiento del vehículo.
- Ingreso de los vehículos nacionalizados al aplicativo HQ-RUNT para iniciar el proceso de matrícula.
- Modificación individual de capacidades de cargar para las líneas D22/NP300 y NAVARA.
- Ingreso de la maquinaria nacionalizada, que cuente con un dispositivo de posicionamiento global (GPS) al aplicativo HQ-RUNT para iniciar los procesos de matrícula y traslado.
- Generación de Guías de Movilidad para la maquinaria amparada en las subpartida del arancel de aduanas de acuerdo al decreto 723 de 2014.
- Brindar apoyo y asesoría en consultas generadas por el área comercial, en temas referentes al RUNT.
- Capacitar a los coequiperos de la organización en temas relacionados con el RUNT.
- Generar estadísticas para realizar proyecciones en la generación de permisos de circulación restringida y matriculas.
- Contactar los organismos de transito con el fin de generar una relación que brinde grandes beneficios a la organización.

4 Marco Conceptual Y Normativo

4.1 Resolución 1068 de 2015

“Por medio de la cual e reglamenta el Registro Nacional de Maquinaria Agrícola Industrial y de Construcción Autopropulsada y se dictan otras disposiciones.”

Resuelve

CAPÍTULO I Disposiciones generales.

CAPÍTULO II Cargue de la información del detalle de la maquinaria al sistema RUNT.

CAPÍTULO III Registro nacional maquinaria agrícola, industrial y de construcción autopropulsada.

CAPÍTULO IV Trámites asociados a la maquinaria.

CAPÍTULO V Sistema de posicionamiento global (GPS) u otro dispositivo de seguridad y monitoreo electrónico.

CAPÍTULO VI Condiciones de circulación de la maquinaria.

CAPÍTULO II Guía de movilización de la maquinaria.

CAPÍTULO IV Disposiciones finales.

ANEXO 1: Formato de declaración de propiedad del equipo.

ANEXO 2: Formato de solicitud de trámite de maquinaria.

Resolución 1068: Documento anexo.

4.2 Resolución 5443 de 2009

“Por la cual se adopta la parametrización y el procedimiento para el registro de información al Registro Nacional Automotor del Registro Único Nacional de Tránsito **RUNT**”.

Resolución 5443: Documento anexo.

4.3 Resolución 12379 de 2012

“por la cual se adoptan los procedimientos y se establecen los requisitos para adelantar los trámites ante los organismos de tránsito”.

Resuelve

CAPÍTULO I Disposiciones generales.

CAPÍTULO II Matrícula de vehículos automotores, remolques y semirremolques.

CAPÍTULO III Traspaso de propiedad de un vehículo.

CAPÍTULO IV Traslado y radicación de la matrícula de un vehículo.

CAPÍTULO V Cancelación de la matrícula de un vehículo.

Resolución 12379: Documento anexo.

4.4 Decreto 723 de 2014

“Por el cual se establecen medidas para regular, registrar y controlar la importación y movilización de la maquinaria clasificable en las subpartidas 8429.11.00.00, 8429.19.00.00, 8429.51.00.00, 8429.52.00.00, 8429.59.00.00, 8431.41.00.00, 8431.42.00.00 y 8905.10.00.00 del Arancel de Aduanas y se dictan otras disposiciones”.

Decreto 723: Documento anexo.

4.5 Decreto 2261 de 2012

“Por el cual se establecen medidas para regular, registrar y controlar la importación de la maquinaria clasificable en las subpartidas 8429.11.00.00, 8429.19.00.00, 8429.51.00.00, 8429.52.00.00, 8429.59.00.00, 8431.41.00.00, 8431.42.00.00 y 8905.10.00.00 del Arancel de Aduanas, se dictan otras disposiciones para controlar el uso de maquinaria pesada e insumos químicos que puedan ser utilizados en actividades mineras sin las autorizaciones y exigencias previstas en la ley”.

Decreto 2261: Documento anexo.

4.6 Resolución 12335 de 2012

“Por la cual se reglamenta el registro de la maquinaria agrícola, industrial y de construcción autopropulsada y se dictan otras disposiciones”.

Resolución 12335: Documento anexo.

5 Aportes

Más que un aporte físico, quiero mencionar los aportes valiosos e intangibles que DINISSAN S.A. generó durante mi estadía como practicante los cuales creo que fueron muy importantes, ya que pude crecer como profesional pero más importante aún; pude crecer como persona.

Estos aportes fueron de vital importancia ya que pude obtener una amistad cordial y sincera con cada una de las personas que pertenecían a mi área de trabajo, donde logré captar y aprender las características específicas con las que contaba cada una de estas personas, características como:

- Amistad
- Liderazgo
- Responsabilidad
- Análisis
- Persuasión
- Identificación de problemas o errores con correcciones a tiempo.
- Orden
- Visualización
- Proyección
- Entre otras.

A su vez cabe mencionar los aportes físicos o correspondientes a mi área de desempeño por parte de la empresa que son:

- Asistencia activa durante el semestre a las reuniones realizadas en FENALCO para el gremio del sector automotriz, en donde se trataron los diferentes temas concernientes a la evolución y mejoría de los temas legales para la importación de vehículos y el manejo de registros.
- Asistencia activa durante el semestre a las reuniones realizadas en FENALCO para el gremio de fabricantes, ensambladores o importadores de maquinaria agrícola, y de construcción autopropulsada, en donde se trataron los diferentes temas concernientes a la evolución y mejoría de los temas legales para la importación de maquinaria amarilla.
- Capacitaciones mensuales en el tema logístico para observar los diferentes avances en temas

INFORME FINAL DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

legales, innovación, posibles errores, en los procesos activos del área.

- Aprendizaje y capacitaciones sobre maquinaria amarilla donde se analizaron las diferencias y el cuidado legal de cada una de las maquinas que se manejan en la empresa, también se hizo un acompañamiento intensivo en las operaciones logísticas en los puertos de Cartagena y Buenaventura.
- Capacitaciones sobre los puertos que intervienen en la operación logística y en los procesos de importaciones de la mercancía.
- Capacitaciones sobre los buques que intervienen en la operación logística y en los procesos de importaciones de la mercancía.
- Capacitación sobre la elaboración y manejo de los diferentes documentos que se usan en las operaciones del área.
- Aprendizaje del sector automotriz.
- Conocimiento de los diferentes vehículos en el mercado y sus características.
- Aprendizaje sobre la distribución física de la empresa en sus diferentes zonas logísticas.
- Aprendizaje sobre la coordinación de transporte para el reabastecimiento de las zonas logísticas en el país.
- Aprendizaje sobre el transporte terrestre de vehículos y las diferentes formas de cargue y descargue de estos.
- Entrenamiento para mantener diferentes relaciones ejecutivas y empresariales.
- Capacitación en la formulación, gestión y realización de proyectos de mejoras.
- Entre otros.

Por ultimo menciono los aportes que hice a la compañía durante el tiempo correspondiente a mi práctica empresarial:

- Asistencia activa durante el semestre a las reuniones realizadas en FENALCO para el gremio del

INFORME FINAL DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

sector automotriz, en donde se trataron los diferentes temas concernientes a la evolución y mejoría de los temas legales para la importación de vehículos y el manejo de registros.

- Asistencia activa durante el semestre a las reuniones realizadas en FENALCO para el gremio de fabricantes, ensambladores o importadores de maquinaria agrícola, y de construcción autopropulsada, en donde se trataron los diferentes temas concernientes a la evolución y mejoría de los temas legales para la importación de maquinaria amarilla.
- Realización de instructivos de los diferentes trámites correspondientes a mis labores, entre ellos:
(Documentos anexos)
 1. Instructivo para el cargue AUT en la plataforma RUNT.
 2. Instructivo de solicitud de permiso de circulación restringida PCR.
 3. Instructivo de la operación portuaria.
 4. Instructivo para la modificación o eliminación de información en la plataforma RUNT.
- Acompañamiento en los diferentes proyectos que se manejaban en el área de logística.
- Elaboración del catálogo de portafolio de productos y servicios de la empresa para el área de logística. (Documento anexo)
- Elaboración y corrección de la tabla de características que maneja el área de logística para la maquinaria amarilla. (Documento anexo)
- Entre otros.

6 Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Conclusiones

- **DINISSAN S.A.** es una excelente compañía para realizar la práctica empresarial, ya que es muy completa en el tema de comercio exterior.
- Durante mi práctica pude mejorar mis condiciones y capacidades en un 100%, en comparación a cuando inicie este proceso.
- El área de logística es quizás una de las áreas más importantes para una compañía, puesto que toda la operación de comienzo a fin es intervenida por esta, y es aquí en donde esta práctica puede generar pérdida o ganancia.

6.2 Recomendaciones

- Aumentar el personal de planta con algún tipo de discapacidad no inferior al 25% de su capacidad total.
- Optimizar los recursos de dotación llevando un control más estricto de los mismos. Realizar campañas de cuidado con el fin de que dicha dotación perdure en el tiempo mediante su debido cuidado.
- Donar dinero a fundaciones sin ánimo de lucro y que cumplen funciones de beneficio social.
- Procurar mantener una sana práctica de gestiones logísticas para evitar gastos y costos innecesarios para la compañía.

Referencias bibliográficas

Dinissan s.a. Reseña Histórica, consultado el día 5 de septiembre de 2015 de la World Wide

Web: <http://puntodeencuentro.dinissan.com.co/compa%C3%B1a/historia>, Gerencia Nacional de Gestión Humana.

Diario Oficial. (2015). Decretos y Resoluciones, consultado el día 7 de septiembre de 2015 de la

World Wide Web: <http://www.mintransporte.gov.co>, Ministerio de Transporte de Colombia.

Dinissan s.a.. (2015). Información general, consultado el día 7 de septiembre de 2015 de la

World Wide Web: <http://www.dinissan.com.co>