

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL – C.I WAKENA S.A.S



CAMILA ANDREA TORRES SARMIENTO

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2018

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL – C.I WAKENA S.A.S

CAMILA ANDREA TORRES SARMIENTO

Informe de práctica presentado como requisito para optar al título de Profesional en
Negocios Internacionales

Asesor

ALFONSO CANONIGO GALVIS

Profesional en Comercio Exterior

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

VILLAVICENCIO

2018

Autoridades Académicas

FRAY JUAN UBALDO LÓPEZ SALAMANCA, O.P.

Rector General

FRAY MAURICIO ANTONIO CORTÉS GALLEGO, O.P.

Vicerrector Académico General

FRAY JOSÉ ARTURO RESTREPO RESTREPO, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. FERNANDO CAJICÁ GAMBOA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Nota De Aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

ALFONSO CANONIGO GALVIS

Director trabajo de grado

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Jurado

EDISÓN ORLANDO GARZÓN CESPEDÉS

Jurado

Villavicencio, julio de 2018

Dedicatoria

A mis padres

Zoraida Sarmiento
Santos Miguel Torres

Agradecimientos

En primer lugar, quiero agradecerle a Dios, muchas veces vemos las puertas que se cierran como fracasos, pero en este proceso aprendí que son nuevas oportunidades, que nuestro camino es el que Dios quiere para nosotros y no el que muchas veces queremos en nuestra ignorancia. Esta oportunidad fue única y estoy muy agradecida por permitirme vivirla.

En segundo lugar, a mi mamá Zoraida Sarmiento que siempre me ha apoyado incondicionalmente, que ha sacrificado más de lo debido por apoyarme en mi sueño, y ha tenido palabras de consuelo cuando he tenido malos momentos. A mi papá por su apoyo, su comprensión incondicional, pero sobre todo por ser tan consentidor. Sin ellos no estaría acá, este logro es más de ellos que mío, y estoy consciente que solo es un paso más de la vida, pero es el más importante en donde se siembran todos los cimientos, el que define el camino por venir, y es uno de muchos que con su ayuda lograré.

No puedo dejar pasar por alto el apoyo del profesor Alfonso Canónigo, que me ha formado, y mostrado el amor por la logística, desde el primer momento ha creído en mí, este no ha sido un proceso fácil, pero él siempre ha estado en él como mi guía. Gracias por esa forma de enseñar a afrontar los problemas de la vida laboral que generalmente uno no aprende en el aula, fueron de suma importancia en este proceso.

Y finalmente agradezco a mis jefes: Yudfred Martínez, Fabio Poveda y Alfonso Garzón, por la confianza depositada en mí, por la oportunidad que me ofrecieron y que fue tan enriquecedora, por en muchas situaciones me enseñaron muy buenas lecciones de vida, espero haber sido merecedora de esta oportunidad.

Tabla de Contenido

	Pág.
Dedicatoria	5
Agradecimientos	6
Lista de figuras	9
Lista de Apéndices	10
Resumen	11
Abstract	12
Introducción	13
1. Objetivos	14
1.1. Objetivo general.....	14
1.2. Objetivos específicos.	14
2. Información de la empresa	15
2.1. Nombre	15
2.2. Reseña	15
2.3. Misión	15
2.4. Visión.....	15
2.5. Valores corporativos	16
2.6. Instalaciones.....	16
2.7. Producto líder.....	17
2.8. Área de trabajo.....	18
2.9. Organigrama	18
3. Funciones Laborales.....	19
3.1. Nombre del cargo.....	19

3.2.	Objetivos del cargo	19
3.3.	Actividades realizadas	19
3.4.	Pertinencia.....	20
4.	Impactos del cargo	22
	Conclusiones	23
	Recomendaciones.....	24
5.	Bibliografía.....	25
6.	Apéndices	26

Lista de figuras

Pág.

Figura 1. Organigrama C.I Wakena S.A.S (2018). Por Camila Andrea Torres Sarmiento 18

Lista de Apéndices

	Pág.
Apéndice A. Participación en Macrorueda 70 de Procolombia.	26
Apéndice B. Vista general de la Macrorueda 70, más de 200 empresarios del mundo.	26
Apéndice C. Preparación de mercancía de empresa aliada	26
Apéndice D. Descargue de mercancía de empresa aliada en aeropuerto.	27
Apéndice E. Identificación de la mercancía entregada.	27

Resumen

La universidad Santo Tomás sede Villavicencio en su facultad de Negocios Internacionales cuenta con diversas opciones de grado, entre ellas, las prácticas empresariales, una opción que desde el primer momento llamó mi atención, ya que brinda la oportunidad de aprender de la mejor forma, practicando lo aprendido en clase y ganando experiencia que es tan importante actualmente.

En esta oportunidad las prácticas fueron realizadas en la empresa C.I Wakena S.A.S, dedicada a la exportación de piña fresca sin procesar, su cultivo está ubicado en el municipio de San Juan de Arama, pero el trabajo administrativo se realizó en la ciudad de Villavicencio.

Esta opción puede ser para algunos estudiantes la primera vez que tienen un empleo, lo cual puede generar nervios e incertidumbre el tener que enfrentarse a seguir órdenes, cumplir horarios y a tener nuevas responsabilidades. La mayoría de estudiantes afrontamos esta etapa con mucho entusiasmo debido a que es el inicio de una nueva etapa en la vida, la oportunidad de demostrar el potencial y de vivir la vida profesional.

Cuando un estudiante encuentra una empresa con la que se identifique como en mi caso, quiere dar lo mejor de sí, y la motivación es mayor. Me identifico con la empresa por que busca aportar un grado de arena al desarrollo regional ya que tiene mucho potencial sin explotar, por eso este tipo de empresas me hace sentir que estoy contribuyendo a la región.

Palabras Clave:

Práctica empresarial, Experiencia Laboral, Empleo, Logística, Opción de Grado

Abstract

The University Santo Tomas Villavicencio headquarters in its faculty of International Business has diverse options of degree, among them, the business practices, an option that from the first moment caught my attention, since it offers the opportunity to learn in the best way, practicing what has been learned in class and gaining experience that is so important nowadays.

In this opportunity the practices were carried out in the company C.I Wakena S.A.S, dedicated to the export of fresh pineapple without processing, its cultivation is located in the municipality of San Juan de Arama, but the administrative work was carried out in the city of Villavicencio.

This option may be for some students the first time they have a job, which can generate nerves and uncertainty to have to face to follow orders, meet schedules and have new responsibilities. Most students face this stage with great enthusiasm because it is the beginning of a new stage in life, the opportunity to demonstrate the potential and to live a professional life.

When a student finds a company with he identifies himself as in my case, he wants to give his best, and the motivation is greater. I identify with the company because it seeks to contribute a degree of sand to the regional development because it has a lot of untapped potential that is why this type of companies makes me feel that I am contributing to the region.

Keywords:

Business Practice, Work Experience, Employment, Logistics, Degree Option.

Introducción

La Universidad Santo Tomás ajustándose a la legislación y normatividad vigente respecto a los requisitos para adquirir título profesional en Negocios Internacionales ha expedido Reglamento general de Opciones de Grado, cuyas reglas generales son las previstas en el Acuerdo N° 08 de junio 16 de 2003, del Consejo Superior, dentro de las diferentes opciones de grado contempla la práctica, monografía, auxiliatura de investigación, entre otras.

De acuerdo a la idiosincrasia tomasina, con el fin de fortalecer el conocimiento adquirido en las aulas, el compromiso con la comunidad, y generar espacios en los cuales el estudiante pueda servir de aporte de alguna u otra manera a la sociedad, la universidad ha creado como opción de grado las prácticas empresariales, en las cuales el estudiante expone sus conocimientos, capacidades, y habilidades en el panorama real, este corto periodo muchas empresas lo toman como “periodo de prueba” para así al final decidir si continuar con el estudiante como miembro activo de la compañía. El estudiante por su parte nunca deja de adquirir conocimiento, y es el tiempo de aprender a manejar la responsabilidad y la disciplina que el trabajo conlleva, es decir, horarios, puntualidad en horarios de trabajo y en entregas, trabajo en equipo, ambientes laborales, comunicación laboral, que enriquecen de forma integral la formación del estudiante como profesional.

En base a lo anterior y previa autorización del Comité de Opciones de Grado el 1 de febrero de 2017 se dio inicio a las prácticas empresariales como requisito para optar al título de profesional en Negocios Internacionales en la empresa ya mencionada anteriormente, dedicada a la exportación de piña fresca sin procesar, brindando la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos en la carrera especialmente los del énfasis elegido, logística. Durante este proceso la empresa contó con el apoyo de Procolombia, entidad estatal que apoya a empresas que están iniciando procesos de exportación, dando la oportunidad de participar en la Macrorueda 70 realizada por dicha entidad, enriqueciendo aún más la experiencia del estudiante y dándole la oportunidad a la empresa de adquirir futuros clientes.

1. Objetivos

1.1. Objetivo general.

Realizar actividades de apoyo a la cadena logística de la empresa y en general al proceso de exportación, teniendo en cuenta la legislación y procedimientos requeridos, buscando la optimización de los costos.

1.2. Objetivos específicos.

- ❖ Crear una matriz de costos logística eficiente y fácil de usar por los empresarios.
- ❖ Apoyar en cualquier actividad requerida para el proceso de exportación.
- ❖ Buscar diferentes proveedores necesarios para el proceso.

2. Información de la empresa

2.1. Nombre

Comercializadora Internacional Wakena S.A.S

2.2. Reseña

WAKENA es una empresa colombiana ubicada en el departamento del Meta que se dedica al cultivo y/o exportación de frutas frescas de la mejor calidad. Para ello, el trabajo en campo, es fundamental, por lo que se le presta minuciosa atención a cada proceso, logrando una óptima calidad de producto que permite a Wakena cumplir las expectativas de sus clientes.

Las frutas que se comercializan, cumplen las normativas internacionales en materia de inocuidad alimentaria, cuidando al máximo la trazabilidad del proceso que va desde el cultivo, la recolección, el envasado y el transporte. Para Wakena es muy importante el impacto social que pueda generar en el sector, es por esto que estando en un municipio que ha sido víctima del conflicto armado en Colombia se preocupa por la generación de empleo a víctimas de este, convirtiéndose en un aliado para las personas del sector y para el desarrollo del mismo.

2.3. Misión

Ofrecemos frutas frescas de excelente calidad a nuestros clientes, preocupándonos por garantizar la trazabilidad desde la producción hasta la comercialización de la fruta adaptándonos a las necesidades del mercado.

2.4. Visión

Para el año 2023 ser reconocidos como uno de los principales exportadores de fruta a nivel nacional e internacional, contribuyendo al desarrollo regional y al crecimiento sustentable del país.

2.5. Valores corporativos

- ❖ Orientación al cliente: Nos preocupamos por satisfacer las necesidades de nuestros clientes, así como de cumplir con sus pedidos a tiempo y superar sus expectativas.
- ❖ Integridad: Entre nuestros valores defendemos la honestidad, la credibilidad y la equidad.
- ❖ Calidad en el producto: La calidad de nuestros productos es fundamental para el buen funcionamiento de la empresa.
- ❖ Trabajo en equipo: Promovemos la colaboración de nuestros trabajadores, aportando lo mejor de cada uno y asumiendo responsabilidades para la consecución de un objetivo común.
- ❖ Talento humano: Formación y motivación permanente e integral del talento humano para ser más competitivos.
- ❖ Bienestar de la sociedad: Una de nuestras prioridades es generar valor a nuestros productores y a la sociedad en general ya que es vital para la trayectoria de nuestra empresa.
- ❖ Conciencia Medioambiental: La conservación del medioambiente es importante, por ello estamos desarrollando continuamente políticas internas que reduzcan nuestro impacto.

2.6. Instalaciones

CI WAKENA SAS tiene su sede administrativa en Villavicencio Meta, y su planta de producción y empacadora en el municipio de San Juan de Arama donde se encuentra la finca Villa Laures, la cual cuenta con más de 100 hectáreas productivas en Piña Gold MD2, lo que nos garantiza una producción semanal durante todo el año. Los cultivos se encuentran en los límites de San Juan de Arama y Mesetas lo cual le da unas ventajas competitivas como el clima,

el cual oscila en los 27 y 29 grados centígrados siendo la temperatura óptima para un adecuado crecimiento del fruto, acidez y haciéndolo menos perecedero, convirtiéndolo en un fruto ideal por su formación, madurez y calidad.

El municipio de San Juan de Arama se encuentra en un importante nodo de comunicaciones entre la región del Ariari y la Serranía de La Macarena. Es la vía natural de comunicación, con el occidente colombiano y es la entrada a lo que será la Marginal de la Selva, vía que deberá comunicar la Orinoquía con el Pacífico y con Venezuela. Está ubicado a 205 Km. al sur oriente de Santa Fe de Bogotá D. C. en el sur occidente del departamento del Meta. Los límites municipales son: al norte los municipios de Lejanías y Granada; al sur el municipio de Vista Hermosa; al oriente Puerto Lleras y Fuente de Oro y al occidente el municipio de Mesetas.

2.7. Producto líder

Nuestro producto líder es la Piña Gold MD2, la cual se maneja en diferentes presentaciones, de acuerdo con las necesidades de los clientes. La piña es una fruta tropical de color dorado que se cultiva principalmente en suelos húmedos, cada fruto puede pesar entre 3 y 5 libras. La piña se ha caracterizado por ser la fruta tropical de mayor demanda en el mundo por su agradable sabor y aroma.

MD2.- Este híbrido de piña es de color amarillo, que crece sin espinas y sobre todo tiene tolerancia a plagas y enfermedades. Sus flores son de color amarillo con peso promedio de 1.8 a 2.0 kilos por fruto. También es conocida como “golden Ripe”, “Extra Sweet” y “Maya Gold”. Tiene un bajo contenido en grasas saturadas, colesterol y sodio, un alto porcentaje de vitaminas (A, B1, B6, C y E) y minerales (cobre, potasio, magnesio, manganeso y yodo), es una importante fuente de fibra, tiamina, ácido fólico. Los ácidos cítrico, fólico, málico y oxálico contribuyen a dar el grado de acidez al fruto. Estos componentes hacen que la fruta cuente con propiedades que contribuyen a una dieta sana Además, al ayudar con la correcta evacuación de líquidos y sólidos en el organismo, previene problemas de estreñimiento y retención de líquidos. De la misma forma, el alto porcentaje de agua ayuda a mantener la piel limpia y suave.

2.8. Área de trabajo

Departamento logístico

Jefe: Yudfred Martínez

Dirección: CC Villacentro Local 15

Teléfono: 315 3267854

2.9. Organigrama

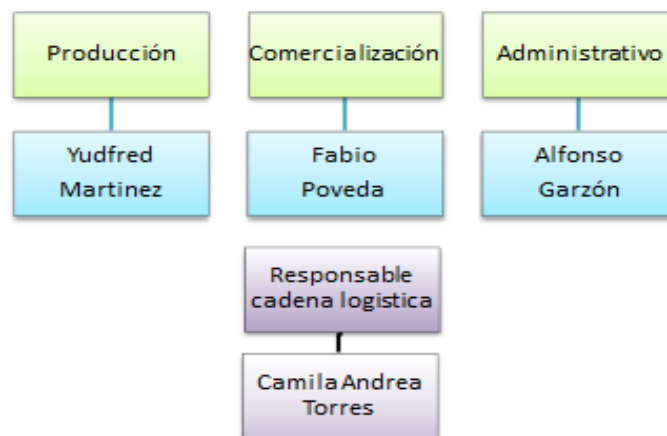


Figura 1. Organigrama C.I Wakena S.A.S (2018). Por Camila Andrea Torres Sarmiento

La empresa no es de gran tamaño por tanto las practicas fueron realizadas bajo supervisión directa de los dueños, pero así mismo la responsabilidad del cargo era mayor.

3. Funciones Laborales

3.1. Nombre del cargo

Responsable de cadena logística

3.2. Objetivos del cargo

- ❖ Crear imagen corporativa
- ❖ Contribuir en el mejoramiento de los procesos logísticos
- ❖ Ser apoyo incondicional en la comercialización del producto
- ❖ Cumplir con las labores asignadas en el proceso de asesorías de Procolombia.
- ❖ Estudiar los diferentes mercados objetivo
- ❖ Estudiar diferentes alternativas de comercialización (diversificación de producto)

3.3. Actividades realizadas

El estudiante inicia un proceso de apoyo desde el momento cero de la empresa, es por esto que la práctica se tornó más interesante, pero al mismo tiempo con llevo a más responsabilidad. En un primer momento se inicia con el apoyo a la creación de la imagen empresarial y del contenido posteriormente dispuesto en la página web en labor conjunta con la diseñadora.

Posteriormente preparación de proveedores y costos tentativos para la participación en la macro rueda 70, la cual fue una experiencia única y una gran oportunidad para la empresa, ya que se tuvieron 12 negociaciones formales algunas en inglés de las cuales se llegó a negociaciones más cercanas con 3 de ellos, juntos sobrepasan por mucho la capacidad exportadora de la empresa. Adicionalmente el último día el estudiante fue encargado de

conseguir contactos con diferentes empresas en negociaciones en inglés, aplicando las simulaciones o ejercicios realizados en las macro ruedas organizadas por la universidad.

La última etapa del proceso consistió en dar seguimiento a los clientes previamente contactados y buscar proveedores de servicios logísticos, agentes de aduana, agentes de carga y proveedores de material de embalaje, demás productos o servicios necesarios en el proceso. Posteriormente consolidar dicha búsqueda en matrices de costos diseñadas por el estudiante a especificaciones de los superiores para así tener una idea del resultado económico del ejercicio.

Adicionalmente se brindó acompañamiento a una empresa aliada con la cual la estudiante tuvo la oportunidad de estar y ayudar en la preparación de la mercancía y posteriormente hacer todo el proceso de entrega de la mercancía en el aeropuerto de carga.

Como se evidencia la aplicación de los conocimientos adquiridos en la academia fue total, es más en ocasiones se encontraron “sorpresas de aplicación”, debido a que a la hora de aplicar algunos procesos son diferentes que el método aprendido en el aula.

3.4. Pertinencia

De las actividades mencionadas anteriormente se establece que ponen en práctica las cátedras de:

- ❖ Énfasis de Logística: paletización y contenedorización de la mercancía, creación de cadena logística, creación de formatos de cotización y facturas de ventas, diseño de matrices de costos logísticos.
- ❖ Gestión Exportadora: se aplica lo aprendido en los temas que conciernen a las modalidades de exportación, envío de muestras sin valor comercial y exportación definitiva. Para las tareas de Procolombia se realizó matriz de preselección de mercados. Términos Iconterms.

- ❖ Fundamentos básicos de Derecho: conocimientos de las formalidades a la hora de negociar, tipos de contrato, contrato para vinculación comercial con otra empresa, contrato de compra venta internacional.
- ❖ Fundamentos de administración: Creación de imagen corporativa, misión, visión, etc.
- ❖ Mercadeo: Estrategias de comercialización y de impacto de marca.

4. Impactos del cargo

Para la estudiante la práctica tuvo impacto desde el momento que fue aceptada para ello, el proyecto a largo plazo de Wakena puede significar el desarrollo y el posicionamiento de la región como una importante zona para la agricultura, esto llamo la atención debido a las enseñanzas en la catedra de desarrollo regional que despertaron la intriga del potencial regional.

Adicionalmente el aprendizaje adquirido no solo en temas profesionales, fue muy grande, debido a la gran experiencia que tienen los superiores y que de la forma más amable compartieron, aconsejando, acogiendo y en ocasiones reprendiendo, dando una experiencia de aprendizaje integral.

En un principio la estudiante tenía una compañera de trabajo con la que se dividían las funciones asignadas, pero posteriormente ella no continuo y es en este momento en que la responsabilidad de todas las tareas paso a manos de la practicante, siendo un gran voto de confianza de parte de los superiores. En este momento la disciplina y la organización fueron fundamentales para poder cumplir satisfactoriamente con todas las tareas.

Finalmente, el no tener en la empresa divisiones o departamentos por ser aun pequeña, permitió participar en todo tipo de procesos como se mencionó en el capítulo anterior, pero adicionalmente el mayor conocimiento adquirido fue como manejar las diferentes disciplinas, de tal forma que vayan en caminadas hacia la misma meta, pero cada una enfocada en su ámbito.

Conclusiones

Nunca tuve dudas de elegir las prácticas como opción de grado y en este momento ratifico mi decisión con un resultado exitoso, en los últimos seis meses tuve un aprendizaje constante, en donde aprendí a manejar compromisos con alta responsabilidad, a conocer procesos logísticos que siempre quise conocer, a explotar mis capacidades, a demostrarme de lo que soy capaz, a manejar los obstáculos.

Pienso que es la mejor opción para terminar el proceso de formación, por la posibilidad de vivir experiencias únicas, pero aun aprendiendo, esta opción da acceso a oportunidades que ninguna otra opción logra dar, además de la posibilidad de establecerse laboralmente, como en este caso que logré dejar una gran puerta abierta y una mente abierta a las infinitas posibilidades de la región.

Para ser íntegros debemos estar en constante crecimiento personal, para ello debemos enfrentarnos a obstáculos que pongan a prueba nuestras debilidades, nuestro ego, nuestro orgullo y no hay mejor forma que viviendo nuevas experiencias. La experiencia vivida en Wakena nunca se olvidará y espero que surjan cosas muy buenas de esta empresa.

Recomendaciones

Las recomendaciones para los futuros Negociadores Internacionales son:

Primero que todo sean apasionados por lo que hacen, amen su profesión, entreguen todo de sí mismos en cada tarea, un profesional apasionado y con ansias de aprendizaje se logra destacar con facilidad en cualquier cargo o empresa que se encuentre. Tomen sus decisiones por convicción propia, sin traicionar sus principios, si está feliz con usted mismo podrá reflejar esa felicidad en un trabajo impecable.

Aprendan de sus errores sin atacarse por ellos, la forma de resolver inconvenientes o enmendar un error es más valorada que no cometer el error. Porque somos humanos siempre habrá errores, procuren hacer las cosas de la mejor forma, pero cuando haya alguna dificultad no pierdan tiempo buscando culpables o culpándose, inviertan ese tiempo en dar una buena solución.

La disciplina y el compromiso son fundamentales en cualquier trabajo, pueden lograr lo que se proponen, crean en ustedes mismo y pónganse retos diarios para demostrar más de ustedes cada día.

El manejo de las relaciones interpersonales ya sea con compañeros o con superiores es muy importante, aprendan a separar las relaciones profesionales de las personales, el respeto y la amabilidad son claves para llevar una buena convivencia que haga mejor su experiencia en donde estén.

Y finalmente crean en ustedes mismo que pueden lograr lo que se propongan.

5. Bibliografía

C.I Wakena S.A.S, página oficial de C.I Wakena S.A.S (2018). Producto líder. Disponible en: www.wakena.com.co.

6. Apéndices



Apéndice A. Participación en Macrorueda 70 de Procolombia. (2018)



Apéndice B. Vista general de la Macrorueda 70, más de 200 empresarios del mundo. (2018)



Apéndice C. Preparación de mercancía de empresa aliada (2018).



Apéndice D. Descargue de mercancía de empresa aliada en aeropuerto (2018).



Apéndice E. Identificación de la mercancía entregada (2018).