

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 Práctica Empresarial, Logística Urbana S.A.S

Leidy Johanna Ávila Anaya

**Informe final presentado como requisito para optar al título de profesional en Negocios
Internacionales**

Director

Wanda Ximena Ortiz Núñez

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División Ciencias Económicas y Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2015

Dedicatoria

A la presencia maravillosa que durante años me ha enseñado y mostrado lo grandioso de la vida a través de la familia, amistades y sucesos, Dios.

Tabla de Contenido

	pág.
Lista de Apéndices	6
1.1 Justificación	11
1.2.1 Objetivo General	12
1.2.2 Objetivos Específicos	12
3 Cargo y Funciones	18
3.1 Cargo	18
4. Conceptos y Teorías	25
4.1 Normatividad y leyes	25
5 Aportes	25
5.1 Aportes de la Empresa al Practicante	26
5.2 Aportes del Practicante a la empresa	26
6 Conclusiones	27
7 Recomendaciones	29
Referencias Bibliográficas	30
8 Lista de apéndices	31

Lista de Figuras

Figura 1. Organigrama de Logistica Urbanas S.A.S	14
Figura 2. Marcas ofertadas por LOGISTICA URBANA S.A.S	15
Figura 3. SHOWROOM de Proveedor Panamá	19
Figura 4. Programa para consultar ventas e inventario	21
Figura 5. Cuadro de Excel de tributos aduanero por proveedor	23
Figura 6. Campaña Kipling	24

Lista de Apéndices

Apendice A. SHOWROOMS	31
Apendice B. Tiendas de la Empresa, Tommy Hilfiger House	32
Apendice C. Tiendas de la Empresa, Diesel Industry	33
Apendice D. Tiendas de la Empresa, Caracolí Jeans Team	34
Apendice E. Tiendas de la Empresa, Shoe Box	34
Apendice F. Tiendas de la Empresa, Jeans Team Megamall	35

Glosario

FACTURA COMERCIAL: documento administrativo que emite el vendedor al realizar la expedición de la mercancía y tiene una función de carácter contable, tanto para el vendedor como para el comprador. Si se trata de una operación no comunitaria, el comprador necesitará siempre este documento para poder realizar los trámites aduaneros en el país de importación en él se detallan las mercancías expedidas, sus precios y los gastos que origina su expedición, según se haya concretado la negociación entre las partes. Legislación aduanera, Decreto 2685 de 1999. Resolución 4240 del 2000.

LISTA DE EMPAQUE: documento que les permite a todas las personas involucradas en el trámite de exportación identificar la mercancía. La lista de empaque puede ser sustituida por la factura.

AGENCIA INTERMEDIARIA: Firma que actúa como intermediaria entre un comprador y vendedor, y que cobra una comisión. Para papeles comerciales y otros productos se requieren de una licencia.

CERTIFICADO DE ORIGEN: Las normas que regulan los certificados de origen tienen como propósito garantizar que los bienes elaborados en un país o conjunto de países miembros de un acuerdo comercial, hayan sido objeto de producción, fabricación y/o transformación tal, que sean considerados como originarios de la región, para poder comercializarlos bajo ese tratado arancelario preferencial.

ALMACENAMIENTO: Es el espacio en el que se depositan mercancías bajo el control de la autoridad aduanera en recintos habilitados por la aduana.

CONTROL ADUANERO: Conjunto de medidas aplicadas por la autoridad aduanera con el objeto de asegurar el seguimiento de las disposiciones aduaneras.

COSTOS DIRECTOS: La cantidad que se gasta que puede relacionarse a un producto u operación particular de su negocio. Material y los salarios laborales pueden ser asignados a un producto específico que se produce o ya se está produciendo.

COSTOS FIJOS: Costos que permanecen constantes dentro de un estrecho rango, a pesar del volumen de ventas de una compañía.

NORMAS DE ORIGEN: Indica el porcentaje que debe cumplir cierto bien en materia de su producción en determinado lugar

ARANCEL: Medida de protección contra el ingreso de ciertos bienes a un territorio; la cual puede ser en porcentaje o por un valor específico.

PARTIDA ARANCELARIA: Sistema universal que clasifica los bienes y servicios por medio de secciones, capítulos, partidas y sub partidas

INSPECCIÓN ADUANERA: Control que realiza la Aduana sobre las actividades de importación y exportación realizadas por una persona y que puede incluir el examen integral de todas las operaciones realizadas a fin de asegurarse del cumplimiento de todas las formalidades aduaneras.

COMPETITIVIDAD: Definida por la productividad con la que un país, sector ó empresa hace uso eficiente de sus recursos

Resumen

Con el propósito de satisfacer todas las necesidades y requerimientos que se presentan en el mercado de la moda, LOGÍSTICA URBANA S.A.S, importa y comercializa prendas de vestir de marcas reconocidas a nivel mundial como Tommy Hilfiger, Ralph Lauren, Kenneth Cole, Superdry, Kipling entre otros, a través del formato de franquicias (Tommy Hilfiger – Diesel) y de tiendas multimarcas creadas por la misma empresa bajo el nombre de Jeans Team, distribuidas estratégicamente en los centros comerciales más importantes de la ciudad. Brindando y garantizando un excelente servicio de asesoría de imagen y asistencia personalizada a los clientes.

La práctica empresarial permite desarrollar en el estudiante actividades propias de la gestión de Negocios, las funciones asignadas, guarda relación directa con la profesión en Negocios internacionales. Para el estudiante, es de gran apoyo los aportes de la empresa, como complemento la empresa se beneficia del aporte del practicante en razón a que en la actualidad no cuentan con una persona encargada del área de comercio exterior. Al llegar a LOGÍSTICA URBANA S.A.S al practicante de negocios internacionales le delegan funciones referentes con el comercio exterior y todo lo que ellas competen. Esta oportunidad brinda una experiencia que ayuda a demostrar madurez, profesionalismo y responsabilidad para realizar funciones otorgadas aplicando de esta misma forma los conocimientos adquiridos durante el aprendizaje obtenido en la universidad. Es así como esta experiencia logra enfocar al practicante dentro del ámbito laboral, dejando claras sus funciones y aprendiendo a aplicar trazabilidad en los procedimientos.

Introducción

Logística Urbana S.A.S nace en el año 2010 heredando de su antecesora Cotecol S. A más de 27 años de experiencia en la comercialización de marcas de vestir internacionales a través de las tiendas multimarcas llamadas Jeans Team en Santander, generando constante empleo y brindando a sus clientes un servicio especializado en moda. Con el paso de los años en búsqueda de la evolución y crecimiento adquirió la marca específica Tommy Hilfiger la cual ofrece nuevas tendencia y ha permitido a la empresa expandirse a un mayor número de clientes no solo en la ciudad de Bucaramanga si no en otras ciudades como Barrancabermeja. La empresa en si brinda un espacio de grandes experiencias para el practicante abriendo sus puertas no solo para el campo laboral si no como una familia que busca que sus integrantes evolucionen y crezcan todos encaminados hacia un mismo fin que es el continuo reconocimiento por el excelente servicio, posicionando en la mente de las personas un punto de referencia nacional por tener las franquicias con mejor diseño, innovación y exclusividad. El informe presentado muestra un resumen ordenado de las actividades asignadas para el desempeño del cargo, y plasma los avances y logros obtenidos durante el ciclo de aprendizaje en la empresa, sin lugar a duda un aprendizaje lleno de responsabilidad y compromiso, control y evolución propias de los negocios internacionales.

1 Informe Final Práctica Empresarial, Logística Urbana S.A.S

1.1 Justificación

La Práctica empresarial es el espacio perfecto para aplicar todos los conocimientos adquiridos en la universidad ya que se enfrenta al estudiante a una aplicación real de la carrera, en este espacio el practicante crece en conocimiento, nuevas habilidades y por supuesto descubre sus fortalezas y debilidades, al igual que aporta ideas pertinentes para asegurar que el trabajo realizado en la compañía se desarrolle en los términos de calidad y éxito.

Es fundamental resaltar que al ofrecer un conocimiento en el campo de los negocios internacionales le permite al estudiante comprender las operaciones logísticas, planeación de despachos, dirección de personal y demás experiencias que forjaran en él la responsabilidad, madurez y compromiso para retos futuros en su vida laboral.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General.

Ampliar y aplicar los conocimientos adquiridos en la carrera, mejorando la competencia profesional a través de las responsabilidades laborales y personales asignadas en la empresa.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Adquirir conocimientos y agilidad en lo que compete a temas del área comercial y de logística internacional.
- Reconocer las fortalezas y debilidades propias para mejorar el perfil profesional.
- Aplicar habilidades personales de forma objetiva para el desarrollo exitoso de las tareas asignadas
- Reunir información necesaria para llevar a buen término las actividades dadas por la compañía
- Proponer y apoyar con soluciones efectivas determinados casos que demande el cargo.

2 Perfil de la empresa

Logística urbana S.A.S es una empresa dedicada a la comercialización de prendas de vestir y distribución de franquicias internacionales con centros de operación en distintas ciudades del país con el propósito de satisfacer las necesidades de moda a través de la asesoría especializada a los clientes directos de las marcas de ropa comercializadas. Cuenta con más de 27 años de experiencia con un gran espíritu emprendedor desarrollado en el excelente servicio al cliente, el diseño, innovación y exclusividad de sus tiendas.

Razón Social

Logística Urbana S.A.S

Ubicación

AV. Gonzales Valencia 55-10 Bucaramanga –Colombia

Teléfonos

(+57) 6435522

Correo Electrónico

marketing@jeansteam.com.co

2.1 Misión

Somos una compañía de franquicias internacionales y tiendas multimarca con 27 años de experiencia en la comercialización de prendas de vestir y accesorios para jóvenes y adultos. Buscamos la innovación desde la creatividad del talento humano, con un equipo de asesores capacitados para potencializar la imagen de nuestros clientes. Estamos comprometidos con el desarrollo de nuestros colaboradores, en su evolución y continuo aprendizaje. (Logística Urbanas S.A.S, 2014)

2.3 Visión

Para el año 2017 seremos líderes en la distribución de franquicias internacionales y en la comercialización de prendas de vestir para jóvenes y adultos, con centros de operación en distintas ciudades del país. El grupo Jeans Team movido por el crecimiento de nuestros colaboradores, contará con espacios innovadores, las mejores marcas del mundo y la asesoría especializada a nuestros clientes. (Logística Urbanas S.A.S, 2014)

2.4 Objeto de la compañía

La sociedad tendrá como objeto social la distribución, comercialización, importación y exportación de confecciones, accesorios, calzado y artículos en cuero, al igual que la representación de firmas nacionales o extranjeras productoras, comercializadoras o distribuidoras de las materias primas y producto antes mencionados, adicional a esto la explotación del negocio de representaciones, franquicias, join venture y/o cualquier modalidad de participación empresarial con empresas nacionales o extranjeras. (Logística Urbanas S.A.S, 2014)

2.5 Estructura Organizacional

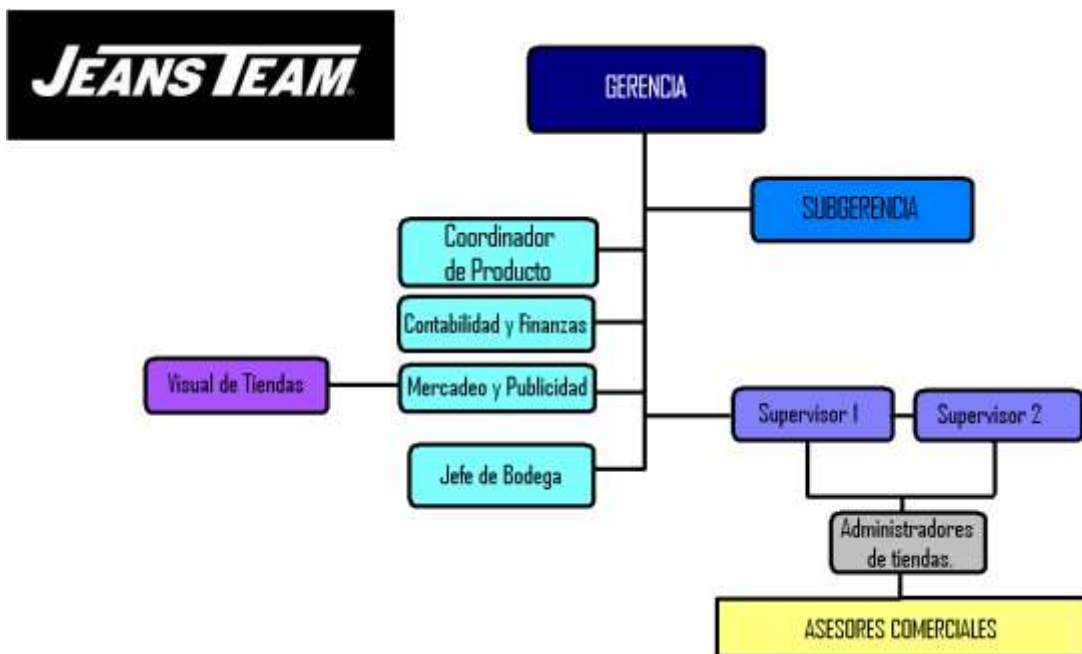


Figura 1: organigrama de LOGÍSTICA URBANA S.A.S (realizado por el estudiante)

2.6 Portafolio de Servicios

2.6.1 Importación y comercialización de prendas de vestir:

Logística Urbana S.A.S comercializa a través de los Jeans Team diferentes marcas reconocidas a nivel internacional que ofrecen nuevas tendencias y alternativas que anteriormente sólo podían ser adquiridas por fuera del país:

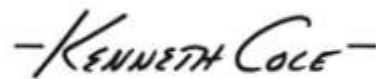


Figura 2: marcas ofertadas por LOGÍSTICA URBANA S.A.S

Especializados en atender las necesidades de nuestros clientes dentro del mundo de la moda, no solo se ofrece productos de alta calidad y que marcan tendencia si no que ofrece servicios como asesoría de imagen generando valor agregado dentro de la clásica comercialización de prendas de vestir.

2.6.2 Principales Productos

*Partes de arriba (*camisas, suéteres, chaquetas, blazer, polos, camisetas*)

*Partes de Abajo (*Pantalones, Jeans, Bermudas*)

*Beachwear

*Underwear

*Accesorios de vestir y de viaje

2.6.3 Jeans Team Stores Bucaramanga

- Avenida González Valencia #55-10
- C.C Megamall Loc. 32-33-34-35
- C.C Cacique Local 154
- OUTLET C.C Rosedal Loc. 211
- C.C Caracolí local

Jeans Team Stores Barrancabermeja

- C.C SanSilvestre Loc. 123

Shoe Box Stores

- C.C la Quinta local 214
- C.C Caracolí local 201

Franquicias

- DIESEL - C.C La Quinta Loc. 104
- Tommy Hilfiger House Cra 32 #47-19
- Tommy Hilfiger C.C Megamall Local 45

- Kipling C.C la quinta local
- Kipling C.C caracolí local 210

3 Cargo y Funciones

3.1 Cargo

- El cargo asignado en la empresa LOGÍSTICA URBANA S.A.S. fue: Auxiliar de Importación.

3.2 Actividades y Funciones

1. Ser un apoyo en la coordinación del proceso logístico de las importaciones de todas las líneas de la empresa.

- El proceso de la importación ordinaria de los bienes comienza en Panamá donde los proveedores exhiben sus colecciones a través de los llamados showrooms. Como Auxiliar en el proceso de importación de la empresa era mi deber sacar las citas para la visita directa a los proveedores, estos espacios que abre el proveedor los hacen con el fin de que sus clientes puedan observar y palpar ellos mismo las prendas y accesorios de vestir que quieren comprar. El mundo de la moda se divide generalmente en 2 colecciones y las unen llamándolas Primavera-verano para los primeros 6 meses del año y Otoño- Invierno para los 6 últimos o se divide en 4 colecciones presentadas cada una para cada estación, primavera, verano, otoño e invierno. Durante el tiempo de mi practica tuve la oportunidad de participar en 2 importaciones la primera en la colección Otoño – Invierno llamada Holiday la cual había sido comprada en el mes de octubre del año 2013 y llegaba en octubre del año pasado 2014 para cubrir los meses de Noviembre-Diciembre y la segunda importación en el mes de Febrero del presente año en la cual llegaba lo pedido en el mes de Febrero del año 2014. Todas las compras se hacen con un año de anticipación pues las colecciones son presentadas por los diseñadores a través de muestras un año antes de ser fabricadas y distribuidas a nivel mundial, de ahí a que se hable de las tendencias que están por venir o la moda que se va imponer.



Figura 3: Showroom de Proveedor Panamá

- En los showrooms se exhiben las prendas de forma unitaria por categorías y colores de determinada colección y el cliente a medida que va observando las diferentes capsulas que así llaman las exposiciones de las prendas va armado el portafolio de productos que quiere comprar, cuando hablamos de portafolio se hace referencia a toda las prendas que forman una colección como zapatos, bolsos. Accesorios, partes de arriba y partes de debajo. Normalmente la empresa se toma de 4 a 5 días en los showrooms de los 4 proveedores que maneja, una vez escogidas las referencias de ese portafolio de forma inmediata se entrega la orden de pedido al proveedor para que las cotice, esto lo hace el Jefe del departamento de compras, una vez hecho esto el proveedor envía una factura pro-forma con la negociación de precios y cantidades a nuestro correo la cual era mi trabajo revisar que los precios y las cantidades concordaran ya que se podía presentar problemas en la transcripción de estas por ejemplo colocaban cifras más altas de lo que se cobra en promedio por una prenda en dólares, en este trabajo aproximadamente se revisaban de unas 4000 a 6000 prendas las cuales una vez revisadas debía darles el visto bueno para que se procediera a hacer la factura final las cuales serían cobradas a la tasa representativa del mercado actual al momento de la importación, luego de esto se enviaba la factura en

correo electrónico a la agencia de aduanas con la que trabajaba la empresa y ellos eran los encargados de escoger la naviera el contenedor y la distribución de la mercancía en el contenedor, una vez hecho esto la agencia notificaba a la empresa la distribución de las cajas en el contenedor y yo debía revisar la relación de cajas con unidades pedidas que variaban según la colección comprada con el fin de optimizar el espacio y exigir al proveedor en determinado caso cambio en el tipo de cajas para futuras compras. Cuando era el momento de la importación de una compra que se había hecho con varios meses de anterioridad La Agencia de aduanas en Colombia recopilaba la información dada antes y envía a la empresa una serie de documentos en la que encontrábamos la factura de venta que incluía tributos aduaneros, liberación de BL, acarreos, movilización etc. En los que nuevamente era mi deber revisar y cerciorarme que todo lo que estaba cobrado en esa factura fuera en promedio lo que la agencia cobraba a la empresa, adicional a esto debía revisar que la agencia hubiera declarado todas las facturas que nos dieron los proveedores para no tener inconvenientes con la Dian una vez hecho esto se desembolsaba el dinero de los tributos aduaneros y se empezaba con el procesos de legalización.

- Cuando la mercancía llegaba del puerto de Barranquilla finalmente a las bodegas de la empresa en la ciudad de Bucaramanga lo cual era un proceso que duraba entre 15 a 20 días se comenzaba la actividad de revisar caja por caja y clasificar las prendas por categorías y subcategorías, aquellas prendas que fueran de referencias nuevas se pasaban al coordinador de producto para que se crearan las referencias en el sistema, una vez hecho el proceso y liquidada la importación se determinaba el costo final de cada referencia lo cual era trabajo del jefe de compra.
- En el año normalmente se hacen de 3 a 4 importaciones todo depende de la rotación del inventario y del ingreso de nueva colección. El mundo de la moda se divide en dos temporadas como explicaba anteriormente Primavera-Verano y Otoño –Invierno por ejemplo en las colecciones del 2015 se presenta lo que viene para 2016, es por esto que la empresa hacia las compras de la siguiente manera de 8 a 9 meses de anterioridad es decir se compra en este año lo que viene para el siguiente año. A pesar que las colecciones no se pueden acomodar a los gustos de los clientes en la ciudad ya que son colecciones que

marcan tendencias se hacen estudios de mercado con el fin de comprar de la colección lo que va a ser más comercial en el target que manejábamos. Para esto utilizábamos cifras de años anteriores y mirábamos cuales son las más constantes y nos centrábamos en ello. Mantener en observación el stock del inventario era parte de mi trabajo pues era de suma importancia para tener control de las existencias en las prendas de vestir y accesorios de las tiendas para abastecerlas en todo momento, yo abastecía los inventarios de las prendas a través de un programa que tenía la empresa en el que podía ver las existencias de cada una, si en determinado momento se agotaban a través del departamento de despachos de la empresa se hacía la labor de enviar las cajas con las referencias.

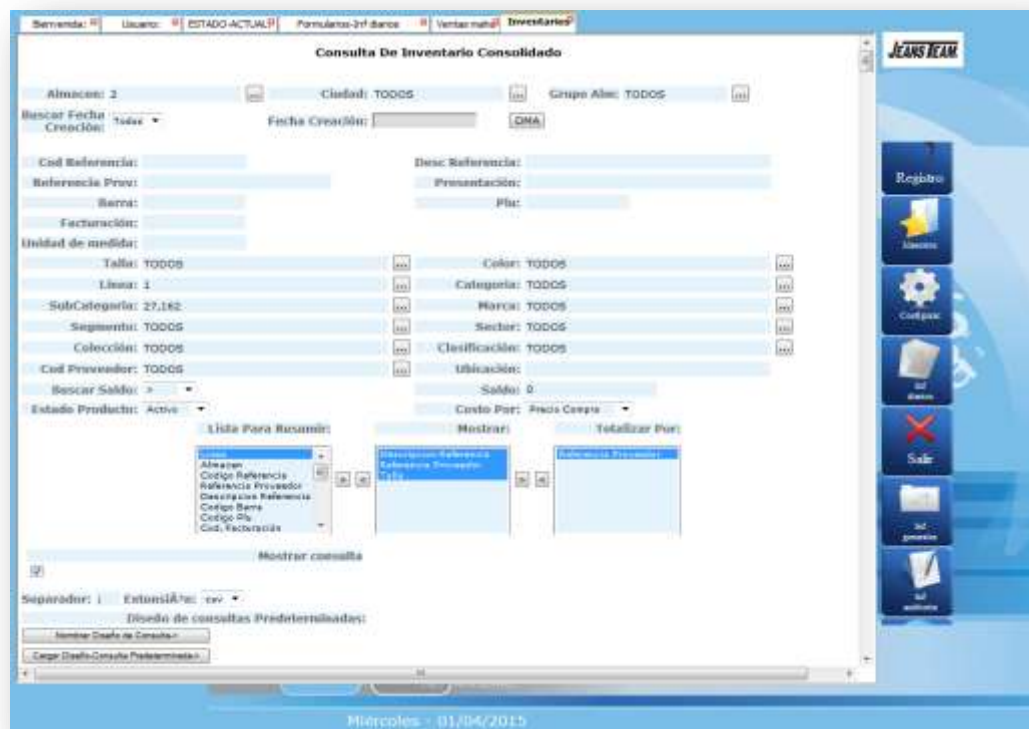
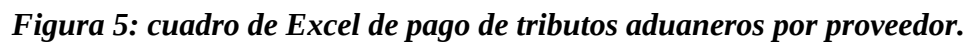


Figura 4: Programa para consultar ventas e inventario.

2. Ayudar en el control de facturas de proveedores del exterior, agentes de carga internacionales y transportistas nacionales, a través del seguimiento y organización del archivo que era otra de las funciones.

- Llevar en archivo facturas de proveedores al igual que al momento de llegar la mercancía a bodega de la empresa corroborando con las mismas facturas que lo que se pidiera hubiese llegado y en buen estado era mi labor, en caso de que no fuera lo correspondiente se ponía en conocimiento al proveedor a través de fotografías de las prendas y ya era cuestión de negociación interna entre el dueño de la empresa y el proveedor el cómo se iba a retribuir ese error, a veces era a través de notas crédito o de descuentos para futuras compras. A raíz de una serie de inconvenientes que se tuvo a finales del año 2014 propuse organizar con panamá el etiquetado de las prendas en cuanto a la información que debía llevar del importador pues se estaba presentando que algunas prendas llegaban sin esta información porque eran mal pegadas y se caían con cualquier cosa, para esto se contrató a una persona especial que diera ese apoyo evitando así demoras en la legalización de la importación en el puerto de Barranquilla lo cual llevaba a que la empresa incurriera en más gastos pues tocaba pagar a otra persona que pegara los tickets y se debía pagar los días de más que esto llevaba en el depósito que estaba.

- Otra de mis funciones como nombraba anteriormente era revisar el paquete de documentos que nos enviaba la agencia de aduanas en Colombia para mantener el control del pago de los tributos aduaneros para la liberación de la mercancía. Para ello se utilizaba un simulador en el que se llenaban los datos de costos de nacionalización y se corroboraba que lo cobrado por la agencia de aduanas fuera lo que en promedio nos estaban cobrando.



- Un día cada dos semanas se escogía una tienda y en ella iba a Supervisar junto con la auditora que las prendas que se encontraban en determinada tienda de ropa tuvieran todas los tickets y que estos tickets estuvieran en buen estado es decir que tuvieran el determinado código de barra, precio, composición, talla y color.

- En una ocacion junto con el equipo de mercadeo se averiguo sobre los eventos Locales de moda en los que podia participar la empresa, para ello fui a visitar la camara de comercio de la ciudad y averigüe las fechas y requisitos para participar en estos eventos todo con el fin de hacer recordacion de las marcas que se manejan y lo vanguardistas que son al publico objetivo junto con esto contribui a la realizacion de ideas de

campañas u actividades que se pudieran hacer con las marcas. Una de las ideas en la que participe fue una campaña de la marca de Kipling en la cual se utilizo el concepto de arte y trabajo social donde a traves del trabajo realizado de determinados artistas se buscaba subastar los micos característicos de Kipling y el dinero recogido iba para una fundacion, se difundio en instragram y facebook en el cual yo era quien publicaba las fotos de los micos con su determinado artista y recogia la informacion de los posibles compradores, dicha campaña tuvo bastante acogida por las personas en las redes sociales y muchos fueron a visitar la exhibicion de las obras en el centro comercial la Quinta.



Figura 6: Campaña Kipling.

4. Conceptos y Teorías

4.1 Normatividad y leyes

- Artículo 117 decreto 2685 de 1999 importación ordinaria es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional con el fin de permanecer en él, de manera indefinida, en libre disposición con el pago de los tributos aduaneros a que hubiere lugar y siguiendo el procedimiento.
- Artículo 134-1 del decreto 2685 de 1999, importación de muestras sin valor comercial, artículo adicionado por el artículo 14 del decreto 2557 del 2007, se consideran muestras sin valor comercial aquellas mercancías declaradas como tales cuyo valor FOB total no sobrepase el monto que señale la dirección de impuestos y aduanas nacionales.
- Nomenclatura asignada para cada producto, junto con sus impuestos, vistos y documentos necesarios, estipulados por el arancel de aduanas en la página de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

5 Aportes

5.1 Aportes de la Empresa al Practicante

- Compromiso y Responsabilidad en las actividades que fueron asignadas a lo largo de los meses de práctica en la empresa.
- Se Crearon Vínculos laborales con los demás miembros del equipo lo cual me permitió crecer de las experiencias y conocimientos de los demás formando también conexiones para futuras ofertas laborales.
- Refuerzo en todos los campos estudiados y aprendidos durante la carrera de negocios Internacionales.
- Profundice mi conocimiento en tiempo real sobre temas de importación, manejo de personal y pautas de Mercadeo.
- Conocimiento de la industria de la moda y su manejo de forma global hasta llegar a los consumidores directos.
- Resolver problemas en determinado momento junto con la toma de decisiones para cumplir con a cabalidad las actividades. . Al coordinar todo en un mismo tiempo para que saliera todo en la fecha estipulada me permitió desarrollar la habilidad de trabajar bajo presión y de manera eficiente.

5.2 Aportes del Practicante a la empresa

- Elaboración y revisión de documentos pertinentes, junto con el seguimiento constante de la mercancía desde el momento de escogerse en el showroom hasta llegar a la bodega del importador.
- Reorganización de la misión, visión y organigrama de la empresa.
- Diseño de diagrama apoyada con el área de mercadeo, para que los administradores de las tiendas rindieran información semana de los productos más vendidos en las tiendas y de esta forma tener en cuenta que fits y looks pedir en la siguiente importación por ser los más comerciales.
- Me encargue de influir en la decisión mostrando porque era importante contratar a una agencia en Panamá para que tiqueteara las prendas con la composición y color real antes de que llegara la mercancía al puerto colombiano para la inspección y no tuviera la empresa los inconvenientes anteriores por no tener el tiqueteado correcto. Esto generaba más gastos ya que se tenía que contratar a alguien para que lo hiciera además de pagar el tiempo de más que estuviera la mercancía en puerto y la demora de esperar una nueva cita con el inspector.

6 Conclusiones

- Las funciones asignadas por la empresa al estudiante se llevaron con eficiencia y en el tiempo preciso, haciendo que todos los procesos relacionados con el comercio exterior ayudaran a facilitar el trabajo del departamento de Mercadeo.
- Tener un excelente ambiente laboral con los compañeros de trabajo, hace que todas las tareas asignadas sean efectuadas con mayor rapidez, se trabaje en equipo y exista motivación
- La práctica empresarial permitió comprender más afondo todo el procedimiento que debe tener una compañía y el trabajo en sinergia desde el departamento de compras hasta los asesores de ventas para que todo esté en sincronía y exista crecimiento.
- Se logró poner en práctica los conocimientos y habilidades adquiridos durante toda la carrera universitaria en el tiempo de trabajo de la empresa.

7 Recomendaciones

- Permitir mayor participación de los administradores y asesores en la toma de decisiones de compra del producto, pues son ellos los que están más cercanos a los consumidores directos.
- Contratar a una persona para el área de negocios internacionales, y así otorgarle funciones específicas y referentes al comercio exterior.
- Hacer mayor rotación de inventario en las tiendas para que el producto se venda más rápido y se pueda tener de forma clara el próximo pedido para importar.

Referencias Bibliográficas

Ministerio del Exterior (1999). *Legislación y reglamentación, Decreto 2685*. Editorial Unión Ltda, Consultado el 17 octubre /2014.

Uscátegui, Anibal (2010), Estatuto Aduanero, *Disposiciones generales*. Legis, consultado el 5/ noviembre /2014.

Coordinación proceso logístico, consultado el 20 octubre /2014, de anotar <http://www.dian.gov.co/>

Showrooms, consultado el 20/octubre /2014, de anotar <http://www.proexport.com.co/>

Glosario, consultado el 20/octubre /2014, de anotar <http://www.legiscomex.com/Corporativo.asp>

Información sobre moda, consultado el 9/febrero /2015, de anotar <http://www.infashion.com.co/>

8 Lista de apéndices

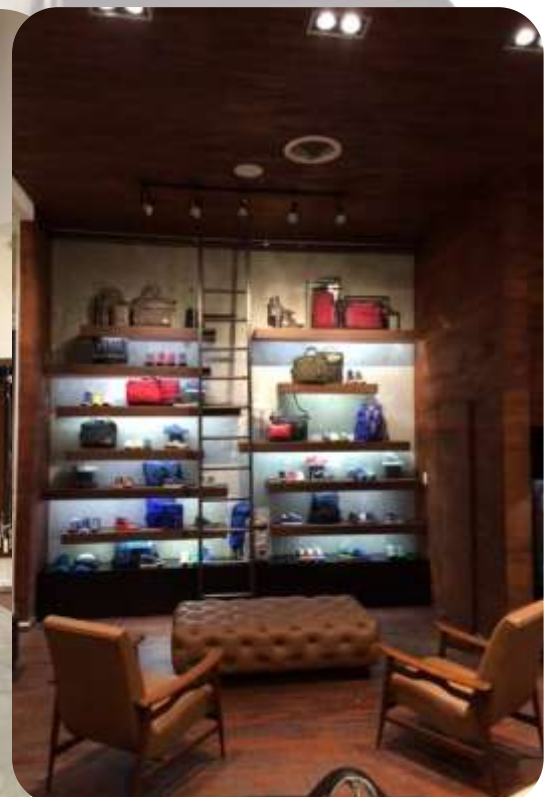
Apéndice A. SHOWROOMS



Apéndice B. Tiendas de la Empresa, Tommy Hilfiger House



Apéndice C. Tiendas de la Empresa, Diesel Industry



Apéndice D. Tiendas de la Empresa, Caracolí Jeans Team



Apéndice E. Tiendas de la Empresa, Shoe Box



Apéndice F. Tiendas de la Empresa, Jeans Team Megamall

