

Información Importante

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

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor, nunca para usos comerciales. De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

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

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Informe Final De Práctica Empresarial Autos Carlos Barajas

Silvia Fernanda Rangel Gómez

Trabajo de grado para optar el título de Profesional en Negocios Internacionales

Director

Henry Giovanni Moran Cuan

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2021

Tabla de contenido

Resumen.....	6
Glosario.....	8
Introducción	9
1. Informe Práctica Empresarial Autos Carlos Barajas	10
1.1. Justificación	10
1.2 Objetivos	10
1.2.1 <i>Objetivo General</i>	10
1.2.2 <i>Objetivos Específicos</i>	11
2. Perfil de la Empresa	11
2.1 Razón Social.....	12
2.2 Objeto Social	12
2.3 Misión.....	12
2.4 Visión	12
2.5 Organigrama.....	13
3. Cargo y Funciones	14
4. Marco Normativo y Conceptual.....	15
5. Aportes	15
5.1 Del Estudiante a la Empresa.....	15
5.2 Aportes de la Empresa a la Formación Profesional del Practicante.....	16
6. Conclusiones.....	17
7. Referencias.....	17

Lista de Tablas

Tabla 1. Portafolio de productos para la importancia de repuestos para autos usados. 14

Lista de Figuras

Figura 1. Logo Autos Carlos Barajas..... 11

Figura 2. Organigrama Autos Carlos Barajas 13

Resumen

La práctica empresarial es una de las opciones de grado que tiene la Universidad, y a través de ésta, el estudiante tuvo la posibilidad de enfrentarse al entorno laboral. Donde experimentó ejecutar conocimientos académicos por medio de los procesos y gestiones de la empresa.

A través de este informe se reflejan los objetivos generales y específicos que se pudieron alcanzar con el trabajo realizado con la información y experiencia tomada de la empresa Autos Carlos Barajas, en el cual la estudiante se desempeñó como practicante de Negocios Internacionales llevando a cabo los cargos y funciones asignadas, aportes tanto del estudiante como la empresa y conclusiones.

Palabras clave: Práctica empresarial, Autos, Carlos Barajas

Abstract

The business practice is one of the degree options that the University has, and through it, the student had the possibility of facing the work environment. Where he experienced executing academic knowledge through the processes and management of the company.

Through this report the general and specific objectives that could be achieved with the work carried out with the information and experience taken from the company Autos Carlos Barajas are reflected, in which the student worked as an International Business intern carrying out the positions and assigned functions, contributions from both the student and the company and conclusions.

Key words: Business Practices, cars, Carlos Barajas

Glosario

Arancel de Aduanas: Son las tarifas que gravan las mercancías en la importación, la exportación y el tránsito, así como los impuestos fiscales, las disposiciones complementarias y los índices correspondientes.

Agencia de Aduanas: son las personas jurídicas cuyo objeto social principal es el ejercicio del agenciamiento aduanero, para lo cual deben obtener autorización por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Agencia de carga Internacional: persona jurídica inscrita ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, para actuar exclusivamente en el modo de transporte marítimo, y cuyo objeto social incluye, entre otras, las siguientes actividades: coordinar y organizar embarques, consolidar carga de exportación o desconsolidar carga de importación y emitir o recibir del exterior los documentos de transporte propios de su actividad.

Air Way Bill (AWB): Guía Aérea – Conocimiento aéreo de embarque. Es el documento que recoge el contrato de transporte aéreo internacional y sirve como un justificante de entrega de la mercancía a bordo del avión). Es siempre nominativo, por tanto, la aerolínea entrega la mercancía al destinatario que el AWB designa, aunque no sea el propietario legítimo de la mercancía.

Bill Of Lading (B/L): Conocimiento de embarque. Es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza en el marco de un contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular. La finalidad de este documento es proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naviero y dar confianza a cada parte respecto al comportamiento de la otra.

Introducción

En el presente informe se plasman temas importantes del desarrollo de la práctica empresarial en la empresa **AUTOS CARLOS BARAJAS**, en el área comercial y administrativa.

Estas prácticas ofrecen al estudiante desenvolverse en el ámbito laboral, demostrando capacidades, reforzando el conocimiento, adquirir habilidad con la experiencia de la empresa y aplicarlos en casos reales.

La experiencia que ofreció Autos Carlos Barajas contribuyeron para el desarrollo profesional y personal, que enriquecen los conocimientos obtenidos a lo largo del periodo académico, añadiendo la oportunidad de corregir las falencias y el surgimiento de nuevas ideas, evidenciando el logro y cumplimiento de todas las funciones.

1. Informe Práctica Empresarial Autos Carlos Barajas

1.1. Justificación

AUTOS CARLOS BARAJAS es una empresa que inicia como proyecto de vida de un asesor comercial, innovando y creando ideas de emprendimiento, gracias a la experiencia automotriz que forjó en Chevrolet Campesa Colombia- Santander, donde amplía los conocimientos y pasión por los vehículos, y a su vez, detectando que el mundo está evolucionando en innovación, llevando a transformar la empresa en virtualidad y una profesional en Negocios Internacionales que con la ayuda de los conocimientos académicos, toma la iniciativa de realizar estudios de mercado para la importación de productos. La empresa está dedicada a la comercialización de vehículos nuevos y usados en Santander y Norte de Santander. En la implementación de esta práctica empresarial se plantea como objetivo a corto plazo ser importadores directos de repuestos para el mercado automotriz, aprovechando los aliados estratégicos que tienen actualmente, seleccionando los mejores proveedores para la implementación de los productos comercializados por la empresa.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Poner en práctica en la empresa Autos Carlos Barajas la temática de comercio exterior vista durante la carrera en la universidad Santo Tomas con el propósito de iniciar con las importaciones de repuestos para vehículos usados en la empresa apoyada en expertos en temas de operatividad de los tramites de las importaciones, cierre de negociaciones y en la obtención de relaciones comerciales nacionales e internacionales.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Realizar estudios de mercado, monitoreos según marcas, líneas y versiones con mayor participación del mercado colombiano. (Mazda, Nissa, Kia, Chevrolet y Renault)
- Seleccionar los mejores proveedores para la importación de repuestos para vehículos usados.
- Establecer relaciones comerciales con clientes y futuro clientes.

2. Perfil de la Empresa

Figura 1. *Logo Autos Carlos Barajas*



Adaptado de Autos Carlos Barajas (Autos Carlos Barajas, 2021)

Autos Carlos Barajas fue creado en el 2018 y registrado legalmente en el año 2020, es una empresa dedicada a la compra, venta y comercialización de vehículos nuevos y usados, que tiene como objetivo principal ser importadores directos de repuestos para el mercado automotriz, aprovechando los aliados estratégicos que tienen actualmente y con aras de incrementarlos, mejorando las relaciones calidad y precio que es ofrecida actualmente en el mercado.

2.1 Razón Social

La empresa se denomina Autos Carlos Barajas y se identifica con NIT número 5689766-9

2.2 Objeto Social

Compra, venta y comercialización de vehículos nuevos y usados en Santander y Norte de Santander. Donde actualmente cuenta como aliados estratégicos; Campesa y Autolarte y amplio servicio de financiación en línea a través de las diferentes entidades financieras con las cuales tienen convenios.

2.3 Misión

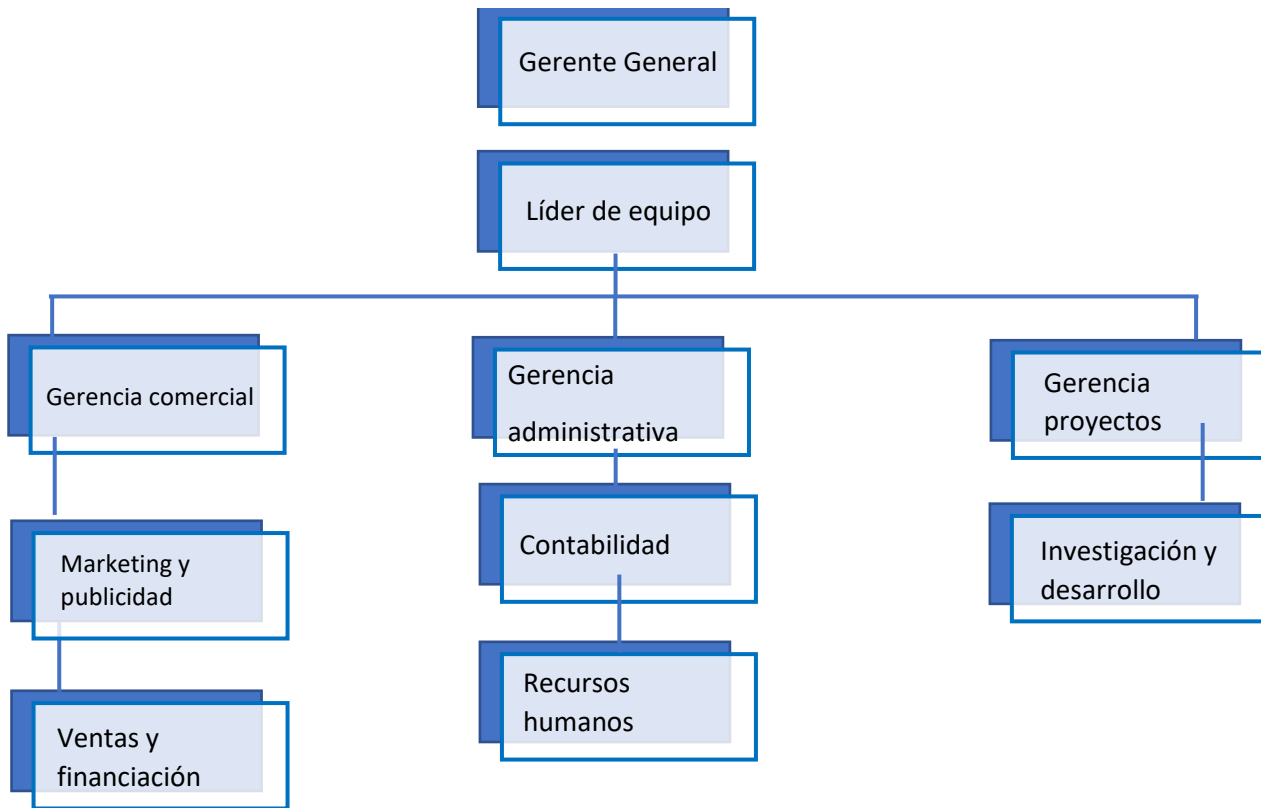
“Consolidarnos en el año 2025, como una de los concesionarios virtuales líderes de Colombia en la comercialización y financiación en línea para vehículos usados, e incursionar en diferentes mercados para la importación de repuestos, incluyendo innovación, calidad y servicio a través de nuestros aliados estratégicos.

2.4 Visión

Ser la mejor y primera empresa virtual automotriz de Colombia, con la más alta tecnología de punta, financiación y aprobación en línea para vehículos usados.

2.5 Organigrama

Figura 2. Organigrama Autos Carlos Barajas

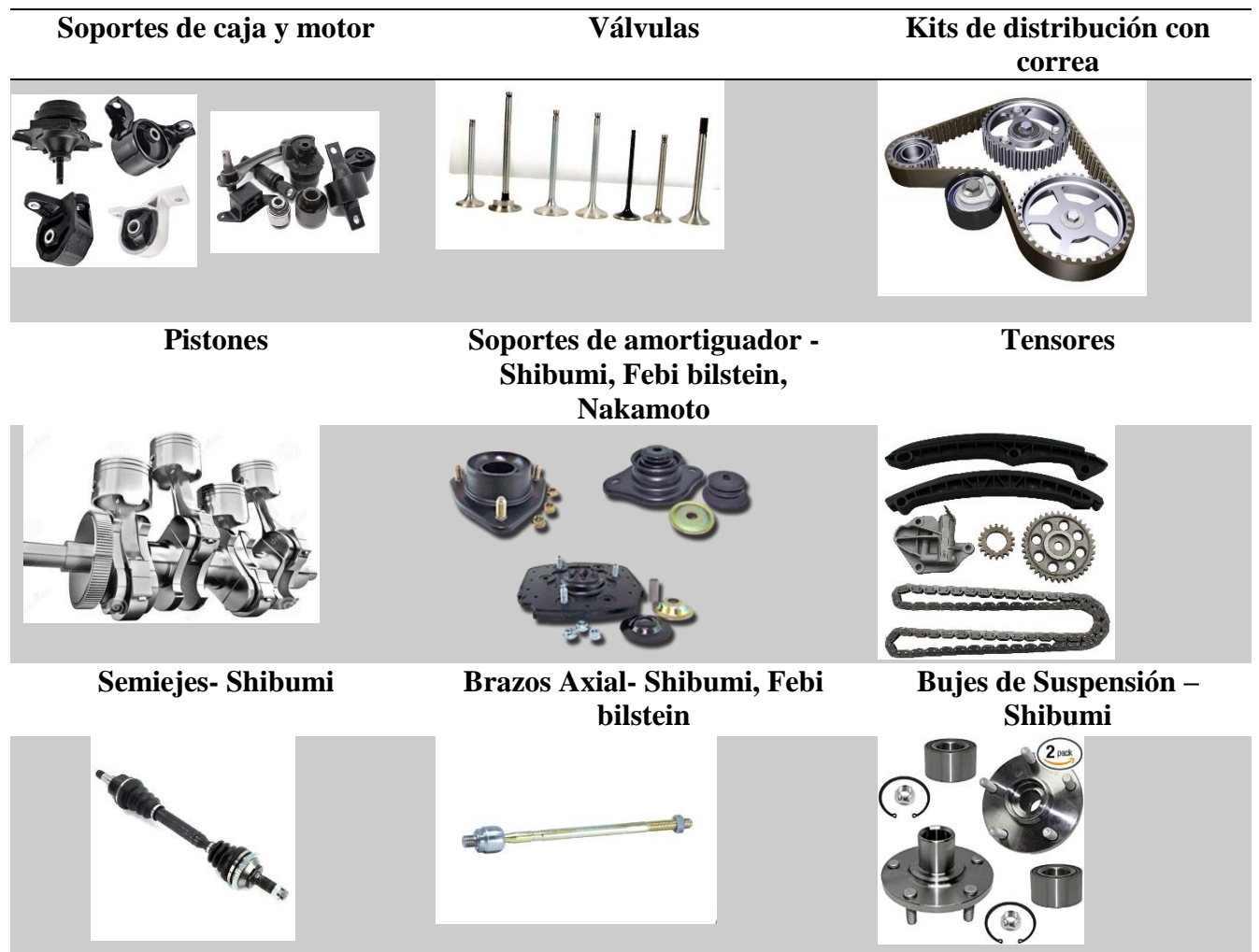


Adaptado de Autos Carlos Barajas (Autos Carlos Barajas, 2021)

2.6 Portafolio de Productos para la Importación de Repuestos para Autos Usados

Tabla 1. Portafolio de productos para la importación de repuestos para autos usados.

Soportes de caja y motor	Válvulas	Kits de distribución con correa
--------------------------	----------	---------------------------------



3. Cargo y Funciones

El departamento de la empresa designado para el desarrollo de la práctica empresarial fue el de Gerencia de proyectos, donde desempeño las siguientes funciones:

- Búsqueda de fábricas de repuestos para vehículos usados a nivel internacional: Estructuración y desarrollo del directorio de fábricas posibles proveedoras para el portafolio de la empresa.
- Clasificación de propuestas comerciales: Análisis de condiciones de compra presentadas en las propuestas comerciales de cada fabrica a nivel internacional, evaluando

beneficios para la empresa basados en tiempos de entrega, tipo de negociación a realizar, términos internacionales de comercio, garantías ofrecidas, calidad y precios. Hacer estudio de mercado y precios de los productos (repuestos) e importadores colombianos (análisis de la competencia). Diseñar e implementar estrategias de marketing y apoyo en los procesos de negociación.

- Identificación de proveedores candidatos a negociación: Basando en la clasificación realizada a las propuestas comerciales, identificar los proveedores con los cuales se entrarán en negociaciones.
- Cierre de negociaciones: Apoyar el proceso de cierre de negociaciones e iniciar el proceso de perfeccionamiento de los contratos comerciales indicados para las operaciones comerciales a realizar.

4. Marco Normativo y Conceptual

Durante el desarrollo de la práctica empresarial y en pro de tener un correcto desempeño la estudiante indago las siguientes bases conceptuales y normas nacionales vigentes establecidas para las transacciones de comercio de exterior.

- Decreto 390 de 2016 y modificaciones- Estatuto Aduanero
- Decreto 1165 de 2019 – Estatuto Aduanero
- Reglamento de práctica empresarial de la Universidad Santo Tomas

5. Aportes

5.1 Del Estudiante a la Empresa

- Mediante un estudio de mercado realizado por la estudiante, se pudieron conocer de forma directa empresas de repuestos para vehículos usados para iniciar con la distribución, se logró identificar empresas ubicadas en Perú como lo es Divemotor.
- La estudiante implemento una base de datos optimizada de empresas y proveedores a nivel internacional que permite el rápido acceso a la información de ubicación, contacto, a los productos elegidos para compra, ordenes realizadas y estado de proceso.
- Disminución de costos a través de excelentes negociaciones que benefician a la empresa en relación calidad, precio y un proceso de logística asertiva.
- Se crearon estrategias de marketing que permitió la optimización de la página web llegando a más lugares de Colombia y fuera.

5.2 Aportes de la Empresa a la Formación Profesional del Practicante

Durante el proceso de la práctica empresarial en Autos Carlos Barajas, superó por mucho todas las expectativas que tuve al inicio, logré enriquecer en gran parte mi conocimiento y bases, tuve la oportunidad de fortalecer algunas falencias, adquirir nuevas habilidades comunicativas de negociación, manejo de documentación y gestiones administrativas.

Autos Carlos Barajas ofrece capacitaciones que de manera personal me permitió expandir mi mente, tener nuevas ideas y enfrentarme a un escenario de negociaciones reales.

Adicional a esto la empresa apporto a mi desarrollo competencias profesionales que me permiten reacción asertiva e inmediata a diferentes escenarios que se pueden presentar durante un proceso de negociación tanto nacional como internacional.

6. Conclusiones

El haber realizado las prácticas profesionales en Autos Carlos Barajas fue de gran utilidad para comprender de otra forma las funciones que realice y generar un contraste de retroalimentación de los conocimientos adquiridos en el periodo académico, frente a los procesos reales de una empresa en materia organizacional, administrativos, económicos y los diferentes escenarios que puede tener una empresa.

Por otro lado, gracias a todo el apoyo académico de la universidad Santo Tomas tuve la experiencia de afrontar de manera óptima problemas generados por la empresa para posibles soluciones, aportando ideas que pudieran crecer a la empresa.

Finalmente, puedo decir que para adquirir mayor experiencia en el campo, las practicas empresarial como opción de grado son de suma importancia y una de las mayores oportunidades poner en ejecución todos los conocimientos teóricos.

7. Referencias

DIAN (2006), Glosario de gestión aduanera. (Página Web) Consultado el día 15 de -marzo de 2021 www.dian.gov.co/Glosario

Reexporta, (2003), Diccionario de comercio exterior. (Pagina Web) Consulado el día 20 de marzo de 2021 www.comercio-externo.es/

Banco de la república, (SFP) Biblioteca virtual (Pagina Web) consultado el día 10 de abril de 2021

Revista Dinero. Nuevo estatuto aduanero

<http://www.dinero.com/edicionimpresa/pais/articulo/nuevo-estatuto-aduanero-de-la-dian/221003>