

Informe de Práctica Empresarial Transcointer S.A.S

Julián Camilo Mejía Quintero

Trabajo de grado para optar el título de Negociador Internacional

Director

Jaime Alexander Rangel Caceres

Magíster en Administración y gestión de empresas

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2023

Dedicatoria

A mi madre Diana Quintero y a mi abuela Alicia Moreno que con amor, comprensión y apoyo incondicional me acompañaron en mi camino todos estos años. Ustedes son las merecedoras de este logro.

A mi hermano Diego Mejía, por ser mi compañero de vida, por la paciencia y por estar siempre ahí cuando más lo necesito.

A mi querida Laury Gomez, quien ha sido mi apoyo incondicional durante estos últimos años de mi carrera y quien ha estado a mi lado en cada momento, brindándome su amor y su aliento para seguir adelante. Gracias por ser mi motivación constante y por apoyarme en cada meta que me he propuesto alcanzar.

Agradecimientos

A mi familia, por su amor y apoyo incondicional.

Al Profesor Jaime Alexander Rangel, por su confianza, apoyo, orientación, motivación, por compartir sus conocimientos y ayudarme desde el primer momento en la culminación de esta etapa, muchas gracias.

A la Universidad Santo Tomas por haberme formado como persona y profesional.

Contenido

Introducción	14
1. Informe de Práctica Empresarial Transcointer S.A.S.....	15
1.1 Justificación.....	15
2. Objetivos.....	16
2.1 Objetivo general	16
2.2 Objetivos específicos.....	16
3. Perfil de la Empresa.....	16
3.1 Razón Social.....	16
3.2 Objeto Social	17
3.3 Misión.....	17
3.4 Visión	17
3.5 Organigrama.....	18
3.6 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa	18
3.6.1 Asesoría Integral En Comercio Internacional	18
3.6.2 Servicio de intermediación aduanera en importaciones, exportaciones, transito aduanero y regímenes especiales.....	18
3.6.3 Transporte Internacional De Carga Aérea, Marítima, Terrestre Y Multimodal.	19
3.6.4 Apoyo En El Cumplimiento De La Reglamentación Colombiana Y De Otros Países Para El Ingreso Y Salida De Mercancías Empaques Y Bodegaje.	19
3.6.5 Courier Internacional.....	19
4. Funciones asignadas	20
4.1 Cargo	21

4.2 Funciones realizadas	22
4.2.1 Elaboración de informe para la captación de clientes	22
4.2.2 Acompañamiento en el área comercial.....	23
4.2.3 <i>Realización de base de datos prospecto clientes</i>	24
4.2.4 Análisis de la competencia	25
4.2.5 Contacto con Navieras.....	27
4.2.6 Elaboración de material audiovisual	28
4.2.7 Revisión e identificación de oportunidades.....	28
4.2.8 Redacción y publicación de artículos de blog.....	29
4.2.9 Representación de la empresa en feria empresarial.....	30
5. Marco Conceptual.....	31
5.1 Inconterms	31
5.2 Cotización internacional.....	33
5.3 Agente de Aduana	34
5.4 Registro Único Tributario (RUT).....	35
5.5 Operador Logístico.....	36
5.6 Less than Container Load (LCL) y Full Container Load (FCL)	37
5.7 Naviera	38
6. Marco Normativo	38
7. Aportes	39
7.1 Aportes de la empresa al estudiante	39
7.2 Aportes del estudiante a la empresa	40
8. Conclusiones.....	42

9. Recomendaciones	43
Referencias.....	45
Apéndices.....	47

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Clasificación arancelaria de productos Marindu</i>	23
---	----

Lista de figuras

Figura 1. <i>Logo empresa</i>	16
Figura 2. <i>Organigrama de Transcointer</i>	18
Figura 3. <i>Principales grupos de productos</i>	22
Figura 4. <i>Presupuesto feria chocoshow 2022 (2 personas)</i>	22
Figura 5. <i>Presencia en la feria Chocoshow 2022</i>	23
Figura 6. <i>Base de datos Marindu</i>	24
Figura 7. <i>Base de datos 2 Marindu</i>	25
Figura 8. <i>Base de datos 3 Marindu</i>	25
Figura 9. <i>Análisis de la competencia</i>	26
Figura 10. <i>Solicitud de cotización</i>	26
Figura 11. <i>Correo base Transcointer</i>	27
Figura 12. <i>Repuesta de Marfret (Naviera)</i>	27
Figura 13. <i>Material audiovisual en TikTok</i>	28
Figura 14. <i>Base de oportunidades</i>	29
Figura 15. <i>Correo base para clientes interesados</i>	29
Figura 16. <i>Blog Transcointer</i>	30
Figura 17. <i>Banner Transcointer</i>	30
Figura 18. <i>Feria Neomundo</i>	31
Figura 19. <i>Inconterms en negociación internacional</i>	33
Figura 20. <i>Landing Page</i>	40
Figura 21. <i>Campaña Google Ads</i>	41

Lista de apéndices

Apéndice A. <i>Capacitación Transcointer RCCP FCV</i>	47
Apéndice B. <i>Certificado asistencia a socialización actualización reglamento interno</i>	48

Resumen

El presente informe de práctica empresarial se realiza en la empresa Transcointer SAS, la cual es una empresa de logística internacional que se fundó en Bucaramanga con el propósito de brindar apoyo y asesoría integral en comercio exterior a los empresarios locales, quienes trabajan día a día por internacionalizar sus marcas.

Primero se presenta una breve descripción de la empresa, sus características principales y su portafolio de servicios, posteriormente se describen las funciones realizadas bajo el cargo de Analista de Mercados llevado a cabo durante los 6 meses de la práctica empresarial, que fueron posibles gracias a la aplicación de los conocimientos obtenidos durante el pregrado de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomas de Aquino, como lo fueron funciones como manejar herramientas informáticas necesarias para la recolección y análisis de datos en empresas internacionales, realización de estudios de mercado para análisis de oportunidades de las empresas santandereanas, realización de estudios de mercado e informes para análisis de oportunidades de las empresas santandereanas con potencial exportador, entre otras.

Transcointer S.A.S brindo al practicante buenas habilidades de comunicación escrita y oral, interpretación de datos cuantitativos y cualitativos para el establecimiento de estrategias comerciales, para poder aportar opiniones y sugerencias profesionales acertadas, mediante la oportunidad de realizar las funciones anteriormente mencionadas y descritas en el documento.

Palabras clave: análisis competencia, posicionamiento de marca, cotizaciones, agencia de aduanas, proveedores, tonelada métrica, exportaciones, agentes de carga internacional, capacitación de clientes, posicionamiento de marca, derecho de aduanas, naviera.

Abstract

This internship report is carried out in the company Transcointer SAS, which is an international logistics company founded in Bucaramanga with the purpose of providing comprehensive support and advice in foreign trade to local entrepreneurs who work every day to internationalize their brands.

First, a brief description of the company, its main characteristics, and its service portfolio is presented. Later, the functions performed under the position of Market Analyst carried out during the 6 months of the internship are described, which were possible thanks to the application of the knowledge obtained during the International Business undergraduate degree from the Santo Tomas de Aquino University. These functions included managing necessary computer tools for data collection and analysis in international companies, conducting market studies for analysis of opportunities for Santander companies, conducting market studies and reports for analysis of opportunities for Santander companies with export potential, among others.

Transcointer SAS provided the intern with good written and oral communication skills, interpretation of quantitative and qualitative data for the establishment of commercial strategies, to be able to contribute accurate professional opinions and suggestions, through the opportunity to perform the functions previously mentioned and described in the document.

Keywords: competition analysis, brand positioning, quotations, customs agency, suppliers, metric ton, exports, international freight agents, customer training, brand positioning, customs rights, shipping line.

Glosario

Agencia de Aduanas: según el decreto 2883 de 2008 las agencias de aduanas son: “Personas jurídicas autorizadas por la Dian para ejercer el agenciamiento aduanero, actividad auxiliar de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación, exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades”.

Agentes de Carga Internacional: son intermediarios frente a las empresas de transporte y los clientes finales que son importadores o exportadores y que reciben un acompañamiento y asesoramiento integral antes, durante y después del proceso de traslado de la mercancía (portafolio, 2021).

Base de Datos: una base de datos es una herramienta para recopilar y organizar información. Las bases de datos pueden almacenar información sobre personas, productos, pedidos u otras cosas. Muchas bases de datos comienzan como una lista en una hoja de cálculo o en un programa de procesamiento de texto (Microsoft 365, 2021).

Courier: son aquellas personas jurídicas legalmente establecidas en el país, cuya principal actividad u oficio es la prestación de servicios de transporte nacional e internacional a terceras personas, ya sea por vía aérea o terrestre, de correspondencia, documentos y envíos de mercancías que requieran un traslado rápido y disposición inmediata por parte del destinatario. El envío de muestras y mercancías al exterior vía courier es una gran alternativa para la pequeña empresa (Universidad Icesi, 2012).

Derechos de Aduanas: son todos los derechos, impuestos, contribuciones, tasas y gravámenes de cualquier clase, los derechos anti-dumping o compensatorios y todo pago que se

fije o se exija, directa o indirectamente por la importación de mercancías al territorio aduanero nacional o en relación con dicha importación, lo mismo que toda clase de derechos de timbre o gravámenes que se exijan o se tasen respecto a los documentos requeridos para la importación o, que en cualquier otra forma, tuvieren relación con la misma. No se consideran Derechos de Aduana, el impuesto sobre las ventas, ni los impuestos al consumo causados con la importación, las sanciones, las multas y los recargos al precio de los servicios prestados (Diana Patricia Richardson P. y Julio Cesar Beltrán C., 2002).

Exportaciones: es la salida de bienes y servicios del territorio nacional o de una zona franca cumpliendo todos los requisitos de la ley en uso por los países involucrados y que produce como contrapartida un ingreso de divisas. Existen dos clases de bienes exportables: Tradicionales y No Tradicionales. Las exportaciones no tradicionales están constituidas por productos nuevos en el ámbito exportable, que presentan un comportamiento muy dinámico; son aquellas que cambian su importancia en la economía por su crecimiento como producto de venta internacional; además, por lo general, los bienes no tradicionales llevan un alto valor agregado en su proceso productivo. Por su parte, las exportaciones tradicionales son constituidas por bienes que no sufren una transformación importante de su esencia durante su proceso productivo (Universidad Icesi, 2015).

Incoterms: son una herramienta transversal en un negocio internacional y su importancia radica, además del uso que se hace de ellos a nivel internacional, en la influencia que tienen en algunas de las fases más determinantes del proceso de una negociación internacional. En la negociación internacional se destacan varios puntos de importancia que son neurálgicos y en los cuales el uso de los Incoterms impacta de manera directa para que el acuerdo y el desarrollo de la operación lleguen a buen término (Rubén Darío Moreno, 2020).

Introducción

La práctica empresarial como una de las opciones de grado que brinda la Universidad Santo Tomás para la obtención del título de Profesional en Negocios Internacionales, resalta la labor de Transcointer S.A.S por abrir espacios de participación a los estudiantes. Si bien la teoría puede llegar a constituir el punto de partida fundamental, que aporta una cultura general específica al estudiante, lo cierto es que éste debe adquirir destrezas, técnicas, habilidades y análisis a situaciones muy concretas, y la práctica empresarial es uno de los medios más importantes para adquirir estas competencias, que le permitirán en un futuro, desenvolverse con seguridad e idoneidad en su campo profesional. Su desenvolvimiento profesional será evaluado por sus habilidades prácticas; hay que tener en cuenta que este es un mundo de resultados (Edgar Agudelo López, 2013).

En este espacio se presentan los objetivos, funciones y expectativas de este ciclo de formación académica la cual se espera incremente conocimientos, aptitudes y cualidades, para un óptimo desempeño profesional, alcanzados durante la formación en la Universidad Santo Tomas.

1. Informe de Práctica Empresarial Transcointer S.A.S

1.1 Justificación

La práctica Empresarial es ante todo una experiencia académica, pedagógica y global que busca que el estudiante integre y aplique los conocimientos teóricos adquiridos durante la carrera en contextos específicos de su profesión, desarrollando además sus aptitudes y habilidades personales; igualmente, mediante este ejercicio se facilita su aproximación al mercado laboral. Por ende, la Práctica Empresarial es un elemento clave para la competitividad como base del conocimiento.

Alejandro Boada, director en gerencia de la innovación empresarial en la Universidad del Externado, explica así la importancia de realizar una buena práctica profesional: “Una cosa es la universidad y otra es la vida real. En la vida real no existen notas; o lo haces bien o lo haces mal. El jefe no te dice ‘a tu balance financiero le faltaron unas cositas, te doy un 4,2; vas bien’. Hacer esa transición mental es vital. Al final, resulta siendo un simulacro muy real la nueva etapa que empieza en nuestra vida, y donde, además se va construyendo experiencia”.

Dichas prácticas en este caso fueron realizadas para optar el título profesional en Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomas, y se dieron como una experiencia organizada y supervisada, cuyo propósito fundamental fue desarrollar habilidades y destrezas en el estudiante, para su desarrollo profesional, así de esta forma, el estudiante es el sujeto activo de su propia formación, colaborando en el departamento de análisis de mercado de la empresa desarrollando competencias de trabajo en equipo interdisciplinario las cuales son indispensables para suplir la demanda actual del entorno.

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Conocer a fondo los procesos operativos y las alternativas de mercado que facilitan el desarrollo y crecimiento de las organizaciones pudiendo identificar oportunidades de valor para mi formación como profesional en negocios internacionales, de igual manera aprender y conocer del ambiente laboral, en una empresa real y que genera gran expectativa para la región.

2.2 Objetivos específicos

- Definir los objetivos de la investigación de mercados.
- Investigar mercados y la competencia.
- Fijar las estrategias de recolección, selección e interpretación de los datos del análisis.
- Analizar los datos obtenidos y hacer predicciones sobre el mercado.
- Estimar rentabilidades.

3. Perfil de la Empresa

3.1 Razón Social

Figura 1. *Logo empresa*



Tomado de Pagina Web Transcointer (2022).

3.2 Objeto Social

Nuestro objeto social se centra en: Prestar asesoría y tomar representaciones en comercio exterior y aduana, intermediaciones logísticas, manejo de exportaciones e importación de mercancías en general. Manejo logístico de cargas de exportación e importación, transporte de mercancías, re empaque, consolidar carga de exportación, emitir o recibir del exterior los documentos de transporte propios a su actividad. Y Realizar actividades de agente de carga y toda actividad lícita relacionada con el comercio exterior.

3.3 Misión

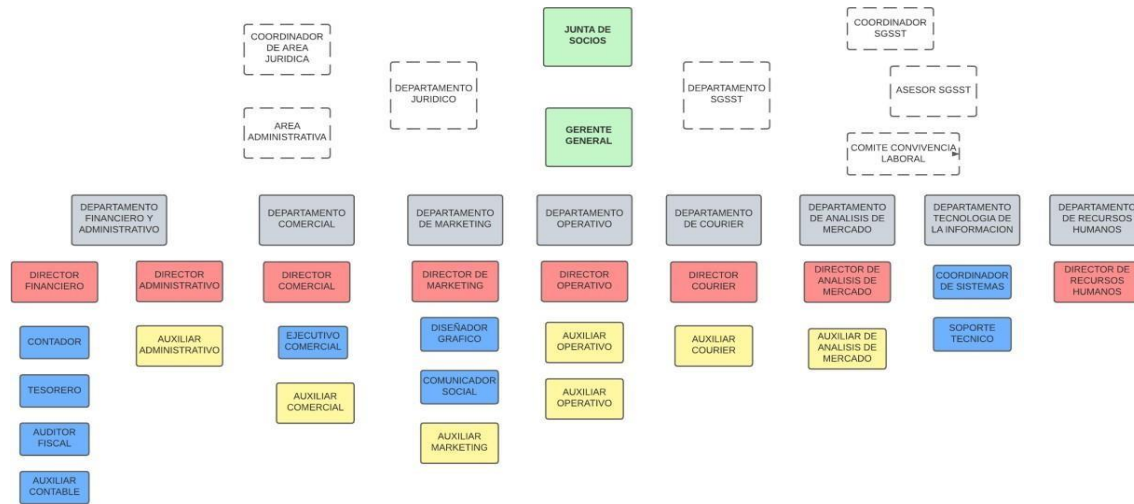
Brindamos soluciones logísticas en materia de comercio exterior. Nos encargamos de apoyar y asesorar al empresario en su proceso de internacionalización, garantizando el éxito de cada operación con transparencia y eficacia. Estamos comprometidos en asegurar los intereses de nuestros clientes, simplificando los procesos operativos y brindando las mejores alternativas del mercado que faciliten el desarrollo y crecimiento de sus organizaciones.

3.4 Visión

En el 2025 Transcointer S.A.S será la empresa líder de logística internacional del departamento de Santander, siendo reconocida por su labor integral, honorable y eficaz por los grandes gremios de metalmecánica, agricultura y manufactura.

3.5 Organigrama

Figura 2. Organigrama de Transcointer



Tomado de Transcointer (2022).

3.6 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa

3.6.1 Asesoría integral en comercio internacional

Préstamos a la empresa una asesoría integral, permanente, técnica y legal en todo lo relacionado con operaciones de comercio internacional.

3.6.2 Servicio de intermediación aduanera en importaciones, exportaciones, transito aduanero y regímenes especiales

Transcointer S.A.S sirve a su empresa como entidad intermediaria para el desarrollo de sus operaciones de comercio exterior facilitando trámites aduaneros, cumpliendo con sus entregas en los tiempos estipulados.

3.6.3 Transporte internacional de carga aérea, marítima, terrestre y multimodal.

Como compañía de transporte internacional, asesoramos y coordinamos la contratación del transporte internacional, ofreciendo varias alternativas como diferentes Aerolíneas, tarifas, tiempos de entrega.

3.6.4 Apoyo en el cumplimiento de la reglamentación colombiana y de otros países para el ingreso y salida de mercancías empaques y bodegaje.

Nuestro sistema integra toda la información requerida para la entrada y salida de sus productos, el embalaje de estos difiriendo de su naturaleza, origen y el almacenamiento más apropiado de acuerdo con la, naturaleza de producto, normatividad, peso, tamaño.

3.6.5 Courier Internacional.

Somos una compañía que ofrecemos el servicio de Courier internacional, contamos con excelentes aliados que nos permite brindar un servicio integral a cada uno de ustedes. Recogemos desde el lugar que el cliente lo indica y llevamos hasta el destino final.

Ofrecen traslado expreso de mercancía y paquetería bajo esta modalidad, si cumplen las siguientes condiciones:

- No superar los 2 kg para paquetes postales.
- No superar los 50 kg para los envíos urgentes.
- No se incluyan mercancías sobre las cuales existan restricciones legales o administrativas, salvo cuando se trate de envíos que no constituyan expedición comercial.

- Se consideran productos no comerciales a aquellos que no superen seis (6) unidades de la misma clase.
- Máximo 2.000 USD en el valor de la mercancía.

Adicional a esto, se prohíbe el envío de productos como: Armas, Medicinas, Productos perecederos, Productos con alcohol, lociones, perfumes y aerosoles, Animales y plantas, Material químico y explosivo, y en general todos los artículos contemplados en el Art. 19 de la Ley 19 de 1978 del Acuerdo de la Unión Postal Universal.

4. Funciones asignadas

1. Extraer, procesar y agrupar datos para su análisis y uso en la generación de informes.
 2. Capacidad para manejar herramientas informáticas necesarias para la recolección y análisis de datos en empresas internacionales.
- Connect americas
 - Realizar correo base para interesados en clientes y proveedores.
 - Realizar revisión de bases de datos actuales o búsqueda de más empresas.
 - Enviar correos (Esperar respuesta para anunciar o buscar compradores).
 - Go4world
 - Crear perfil para Transcointer.
 - Realizar revisión de bases de datos e interesados en compra y venta al exterior.
 - Revisión semanal de publicaciones y contacto con ellos.
 - Europages
 - Crear perfil para Transcointer.
 - Realizar revisión de bases de datos e interesados en compra y venta al exterior.

- Revisión semanal de publicaciones y contacto con ellos.
- Tradeatlas
- Realizar revisión bases de datos.
 - Revisión semanal y contacto con empresas.
1. Capacidad para identificar y diagnosticar problemas de forma inteligente basada en el análisis de mercados.
 2. Buenas habilidades de comunicación escrita y oral para entrega de informes y análisis de oportunidades en el mercado internacional.
 3. Interpretación de datos cuantitativos y cualitativos para el establecimiento de estrategias comerciales.
 4. Identificación de datos de diferentes fuentes (bases de datos, redes sociales e informes de comercio exterior).
 5. Realización de estudios de mercado para análisis de oportunidades de las empresas santandereanas.
 6. Realización de informes de oportunidades para empresarios santandereanos con potencial exportador.
 7. Identificación de las necesidades de los clientes generando estrategias y mejoras comerciales.

4.1 Cargo

Analista de mercados.

4.2 Funciones realizadas

4.2.1 Elaboración de informe para la captación de clientes

Con el objetivo de identificar oportunidades en los sectores con mayor participación y captar clientes mediante participación en ferias o eventos, se analizaron las exportaciones e importaciones en los últimos trimestres 2022. Con la ayuda del informe de importaciones, exportaciones y balanza comercial de Colombia a junio del 2022 de la oficina de estudios económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se logró entender el comportamiento del mercado al primer semestre del 2022, siendo el sector agropecuario, alimentos y bebidas los que estaban teniendo buenos resultados tanto en las importaciones como en las exportaciones.

Figura 3. Principales grupos de productos

Principales grupos de productos	US\$ millones			Variación (%)		Contrib a la variación 2021(p.p)
	jun-19	jun-21	jun-22	Jun-22 vs jun-19	Jun 22 vs jun-21	
Total	3.096	3.182	5.547	79,1	74,3	
Agropecuarios, alimentos y bebidas	525	624	1.059	↑ 101,8	↑ 69,6	13,7
Combustibles y prod. de industrias extractivas	1.858	1.605	3.331	↑ 79,3	↑ 107,5	54,2
Manufacturas	621	675	965	↑ 55,4	↑ 42,9	9,1
Otros sectores ¹	92	277	191	↑ 107,7	↓ -30,9	-2,7

Tomado de informe de exportaciones (OEE-MAB, 2022).

Posteriormente, se recomendó al equipo de comercial de Transcointer S.A.S la asistencia a la feria Chocoshow 2022 una feria en la que los visitantes disfrutaran de un espectáculo alrededor del cacao.

Figura 4. Presupuesto feria chocoshow 2022 (2 personas)

FERIA CHOCOSHOW	
DATOS GENERALES	La feria se realizará del 25 al 27 de noviembre del 2022, en la ciudad de Bogotá en Corferias
ORGANIZADORES	Federación Nacional de Cacaoteros (FEDECACAO) y Centro Internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá
ACTIVIDADES	Campeonato nacional de chocolatería, chocokids, catas de cacao, desfiles, ruta del cacao, galería de arte, campeonato de quesos, talleres y agenda académica
CONCEPTO	¡Chocoshow es diversión y sabor a chocolate! Esta es la feria en la que los visitantes disfrutaran de un espectáculo alrededor del cacao, con espacios para conocer las maravillas y potencialidades del chocolate en todas sus manifestaciones.
OBJETIVO	Es un escenario de visibilización, experiencia y conocimiento del subsector cacaotero y chocolatero de Colombia.
PONENTES	Crear una conexión directa entre el cacao, sus productores y el consumidor final. Su principal responsabilidad es generar un producto de calidad a un excelente precio y de manera sostenible para el medio ambiente. El objetivo principal es crear una comunidad para compartir la historia detrás de la producción de cacao, además de resaltar las características de los territorios colombianos donde se cosecha
SECTORES	Aun no los anuncian, siguen inscripciones abiertas
ASISTENTES	Café, té y chocolate, Industria agroalimentaria y profesiones de hoteles y restaurantes
PRESUPUESTO	- Familias - Personas a las que les encanta el chocolate (Chocolovers) - Interesados en vivir una experiencia diferente alrededor del cacao y el chocolate. - Quienes disfrutan cocinar y parte de sus hobbies son la repostería y pastelería. - Estudiantes y profesionales del sector: gastronomía, ingeniería de alimentos, repostería, agronomía, entre otros. - Cacaocultores
TOTAL PRESUPUESTO	- Pasajes ida y vuelta: 280,000 COP - Hospedaje: \$ 203,000 COP - Entrada: Público general \$ 78,000 COP - Comida: \$150,000 COP - Transporte ida y vuelta del aeropuerto: Taxis \$ 40,000 COP

Figura 5. *Presencia en la feria Chocoshow 2022*

4.2.2 Acompañamiento en el área comercial

Se realizó clasificación arancelaria de productos textiles en base a sus características para la empresa Marindu.

Tabla 1. *Clasificación arancelaria de productos Marindu*

Partida Arancelaria	Producto
6206.90.00.00	-Blusa pañoleta (molas tortu)
	-Blusa pañoleta (ethnic soul)
	-Blusa ojaletes
	-Blusón Cárdigan
6204.69.00.00	-Short dama (molas tortu)
	-Pantalón mariposa (ethnic soul)
	-Pantalón mariposa (ethnic floral)
	-Short dama (ethnic classic)
6204.49.00.00	-Vestido corto (ethnic Soul)
	-Vestido corto (caribbean sun)
	-Vestido infantil
6217.10.00.00	- Turbante
6205.90.90.00	- Camisa hawaiana (caribbean sun)
	- Camisa hawaiana (otoño simple)
	- Camisa hawaiana (otoño compuesto)

Partida Arancelaria	Producto
6203.43.00.00	- Pantalóneta adulto anti fluido - Pantalóneta adulto anti fluido - Pantalóneta infantil anti fluido
6105.20.90.00	- Camiseta chompa polilicra - Camiseta shompa poliburda - Camiseta t-shirt polilicra - Camiseta t-shirt poliburda
6205.30.00.00	- Camisa hawaiana anti fluido

4.2.3 Realización de base de datos prospecto clientes

Con la ayuda de la herramienta TradeMap se realizó una investigación de empresas importadoras de productos textiles de 5 países diferentes, esto para ejercer un primer contacto con posibles compradores internacionales para la empresa Marindu. Los países que más demandan estos productos son Estados Unidos, Ecuador, Costa Rica, Panamá y México, de los cuales a través de una búsqueda y selección se escogieron 30 empresas por medio de la base de datos de TradeMap.

Figura 6. Base de datos Marindu

Partida Arancelaria	Estados Unidos		
	Nombre	Página Web	Contacto
6206.90.00.00	Eunina Inc	https://www.euninajeans.com/	sales@euninajeans.com
	L W Packard & Co. Inc.	http://www.lwpackard.com	
6204.69.00.00	Athco Inc.	http://atconet.com	19413511600
	Baby Beau Belle Inc. Co.	http://www.babybeauandbelle.com	12538516947
	Kleinerts/Hygienics	http://www.hygienics.com	http://www.hygienics.com
	Lady Charm Online	http://www.ladycharmonline.com	info@southernfashioninc.colnfo@southernfashioninc.com
	Promo Direct	http://www.promodirect.com	17028560790
	St. John Apparel Llc	http://www.discoverstjohn.com	19498631171
	Ufo Contemporary Inc.	http://www.ufocontemporary.info	-
6204.49.00.00	4 What It's Worth, Inc.	http://www.tyte.com	18035224946
	Pacific Islands Import-Export	http://www.pacificislandimports.com	admin@pacisland.com
	Wear Abouts Apparel Inc.	http://www.waany.com	info@waany.com
6217.10.00.00	Sundresses Wholesale	http://www.nywholesalescarves.com	info@NyWholesaleScarves.com
6205.90.90.00	C.C. Filson Co.	http://www.filson.com	customerservice@filson.com
	Garment Group Of California	http://garmentgroupinc.com	12134881784
	O'Neill Sportswear	http://www.ceoasisonline.com	

Figura 7. Base de datos 2 Marindu

Panama			Mexico		
Nombre	Pagina Web	Contacto	Nombre	Pagina Web	Contacto
Confecciones Industriales Panameñas S.A.	-	+507 2625137	EL PUERTO DE LIVERPOOL, S.A. DE C.V.	http://www.liverpool.com.mx	atencion@liverpool.com.mx
9 Lunas S.A.	www.9lunasshop.com	https://9lunasshop.com	BULL-D, S.A. DE C.V.	http://www.grupodenim.com.mx	scotts@grupodenimusa.com
Fox Fashion S.A. – Fox	www.mifoxfashion.com	507 3027922			
Metro Trading Import Corp - Almacen Estampa	www.estampa.blog	507 2699815			
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
Ben Betesh Internacional S.A.	www.benbetesh.com	+507 2238895	-	-	-
Balance Management Corp – Balance	www.bmc.com.pa	+507 2046111			
Apolo Zona Libre SA	www.apolo.com	+507 4747200			
American Fashion Wear S.A.	www.aswgr.com	info@aswgr.com			

Figura 8. Base de datos 3 Marindu

Ecuador			Costa Rica		
Nombre	Pagina Web	Contacto	Nombre	Pagina Web	Contacto
Bravo Narvaez Edgar Patricio - Branan-TEX	-	+593 22250158	Compañía Textil Centroamericana sa	www.ciatextil.net	+506 22734155
-	-	-	Distribuidora Norte Sur De Costa Rica Sa	-	+506 22902092
			Comercial Ticori Sa	www.etafashion.com	servicio_cliente@etafashion.com
			Costa Rica Secretos Sa - Rosa Clara	www.rosaclaracr.com	50622015915
Bassil And Tailored	-	bassil@bassil.com.ec	Angiodeca Sa – Angiodeca	www.pro-belleza.com	+506 22851335
-	-	-	Bejos Miguel Yamuni E Hijos Sa - Almacen Yamuni	www.yamuni.com	+506 22212221
			Dinca Branding Sa - Dinca Branding	www.dincacorp.com	+506 22311979
			Industrias Salgado Sociedad Anonima - Industrias Salgado	www.salgado.net	50622282132
			Bejos Miguel Yamuni E Hijos Sa - Almacen Yamuni	www.yamuni.com	+506 22212221
			Centro Industrial Manufacturero El Roble Cimer Sa	www.corporacionbatarase.com	+506 25730707
			Comercial Sofu Sociedad Anonima - Comercial Sofu	www.gruposofu.com	+506 25608400
			Dinca Branding Sa - Dinca Branding	www.dincacorp.com	+506 22311979
			Distribuciones Internacionales De Calidad Dicasa Sa – Dicasa	www.dincacorp.com	+506 22605050
-	-	-	Importaciones Mely Fm Ltda - Importaciones Mely	www.cristelintima.com	+506 24515276

4.2.4 Análisis de la competencia

Teniendo en cuenta las actividades que realizan en marketing, redes sociales y posicionamiento de marca, se analizaron 10 operadores logísticos en Santander.

Figura 9. Análisis de la competencia

EMPRESA	ASESOR	FORMA DE CONTACTO	TIEMPO DE RESPUESTA	REDES SOCIALES	POSICIONAMIENTO MARCA	MARKETING	ATENCIÓN AL CLIENTE	LINKS
Altrans	Henry Calderon	Formulario de contacto, redes sociales, pagina web	1-2 H (correo)	Facebook, Twitter	asesorias gratuitas, agenciamiento aduanero, tramites aduaneros para exportacion e importacion	Social media, email	satisfecho	https://www.facebook.com/alltransltda/ https://twitter.com/alltransltda/
Conexión Cargo	SERGIO OMAR PARRA BRICENO	formulario de contacto, redes sociales, pagina web	2 H (correo)	WhatsApp, Email, facebook, twitter	exportaciones, importaciones, cargas especiales, carga marítima	social media, email (no son muy activos), TRM (monedas, tasas bancarias, otros)	satisfecho	https://www.facebook.com/conexioncargointernational/ https://twitter.com/3CJ_SAS admon@conexioncargointernational.com
TSL LOGISTIC		formulario de contacto, pagina web, redes sociales	1 día	facebook, twitter, email	transporte terrestre, almacenamiento, entregas en centro de distribución, logística inversa, entrega al detalle, circuitos entre plantas	email marketing comercial	satisfecho	https://www.facebook.com/profile.php?id=100070284008149 ruiz@tslogistic.com
SafeWay Colombia		formulario de contacto, pagina web, redes sociales	2 H	whatsapp, facebook, email	agenciamiento aduanero, importaciones, exportaciones, operador logístico internacional, transporte internacional, asesorías icoterm y embalajes de mercancías	email, social media (bastantes activos en facebook)	regular	https://www.facebook.com/Safewaycolinfo@safewaycolombia.com 3156241517
Megatrade		redes sociales, pagina web	3-4 h	linkedin, facebook, instagram, email	Servicio de intermediación Aduanera en las principales ciudades, puertos y aeropuertos, Transporte Internacional, carga aérea, marítima, terrestre y transporte multimodal, Asesoría en importaciones y exportaciones, coordinación logística DE OPERACIONES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, Consolidados aéreos y marítimos, Recogida de mercancías en fábrica, Consecución de clientes y proveedores a nivel internacional	marketing B2C No son muy activos en redes sociales	satisfecho	https://www.linkedin.com/company/megatrade-global-2-original/Subdomaineq https://www.facebook.com/importacionesyexportacionesencolombia https://www.instagram.com/megatrade-global/
Coltrans		formulario de contacto, pagina web	2 días	email	agente de carga, agencia de aduanas, operador de transporte multimodal, logística y almacenamiento	No son activos en redes sociales	satisfecho	bucaramanga@coltrans.com.co
ALDIA logística		contacto comercial, redes sociales, pagina web	1-2 H	whatsapp, linkedin, youtube, facebook, instagram	transporte masivo, distribución, automotores, paqueteo, almacenamiento	email, social media	satisfecho	https://www.facebook.com/AldiaLogisticaOficial https://www.instagram.com/aldia_logistica/ https://www.youtube.com/channel/UCBvix8oKcYat1NakGacEg https://www.linkedin.com/company/aldia-log%C3%A1stica/
logística internacional SAS		redes sociales	2 H	Email, whatsapp	transporte de mercancías	Email y tradicional y/o offline		calidad@loginter.com.co
Transporte y logística de carga internacional SAS		celular	5 H	celular	transporte de carga	tradicional	regular	6076884735
OPL carga		asistente virtual, formato de contacto, email, redes sociales, pagina web	2 días	facebook, instagram, pagina web	transporte de carga refrigerada, transporte de carga seca y líquida, transporte ferreo, transporte fluvial, almacenamiento de mercancías, desembalaje de contenedores (ITR), operación portuaria,	media social, email, tradicional	regular	https://www.oplcarga.com/ https://www.facebook.com/search/top?q=opl%20carga

Y se hizo la creación de una empresa ficticia para obtener información de tarifas, cotizaciones, servicio al cliente y tiempos de respuesta. Con el fin de identificar fortalezas y debilidades permitiendo ajustar estrategias y aprovechar nuevas oportunidades para Transcointer SAS.

Figura 10. Solicitud de cotización

Buenas tardes Laura,

Envío información sobre la cotización solicitada:

Valor flete internacional \$1.200.000.

Debe tener en cuenta que por el valor de la mercancía lo mas probable es que se debe pagar la legalización como importación definitiva.

Valor aduana de importación \$1.000.000.

No están incluidos los impuestos como iva o arancel que se deban pagar por la nacionalización.

Quedo atenta.

Cordial saludo,

Yennifer Rodríguez

Gerente general

Cel: +57 3008951086

Bucaramanga - Colombia

Visite nuestra pagina Web: <https://www.megatrade-global.com/>



4.2.5 Contacto con Navieras

Con el objetivo de comparar tarifas y cambiar de proveedores, se redactó un correo base con su respectivo banner el cual fue dirigido a más de 10 líneas navieras que operan en Colombia, posteriormente se obtuvo información de 5 líneas navieras entre ellas MARFRET con quien se cuadro reunión vía Microsoft Teams.

Figura 11. Correo base Transcointer



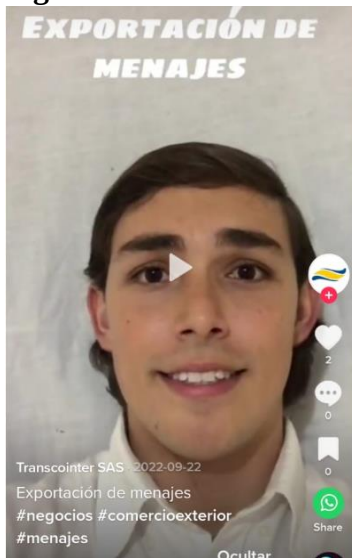
Figura 12. Repuesta de Marfret (Naviera)



4.2.6 Elaboración de material audiovisual

Se realizó contenido informativo sobre exportación de menajes, en donde se explicó las mercancías objeto de esta modalidad de exportación como lo previsto en el decreto 1165. También se realizó un “¿sabías que?” donde se habló del creador del enlatado y cuando se empezaron a conservar los alimentos en latas.

Figura 13. *Material audiovisual en TikTok*



4.2.7 Revisión e identificación de oportunidades

Con la ayuda de plataformas digitales como Connectamericas, Go4world y Europages se elaboró una base de datos con ofertas semanales.

Figura 14. Base de oportunidades

CONNECTAMERICAS							
PAIS	DESCRIPCION SOLICITUD	FECHA INICIO	FECHA CIERRE	EMAIL	TELEFONO	CELULAR	LINK SOLICITUD
CANADA	especializada en frutas frescas y productos del mar busca	02/02/2023	31/03/2023	roberto@globe	15149777245		https://connectamericas.com/es/business-opportun
CANADA	Empresa mayorista Estadounidense busca proveedores de	17/02/2023	17/03/2023	cecille@fromp	7867042228		https://connectamericas.com/es/business-opportun
USA	Tomasino Farms, empresa ubicada en los Estados Unidos, t	02/03/2023	10/03/2023	genesis@tom	5671778070		https://connectamericas.com/es/business-opportun
CANADA	Global Source, empresa Canadiense mayorista especializad	02/02/2023	31/03/2023	roberto@globe	15149777245		https://connectamericas.com/es/business-opportun
CANADA	Global Source, empresa Canadiense mayorista especializad	07/02/2023	07/04/2023	roberto@globe	15149777245		https://connectamericas.com/es/business-opportun
CANADA	Global Source, empresa Canadiense mayorista especializad	02/02/2023	07/04/2023	roberto@globe	15149777245		https://connectamericas.com/es/business-opportun
GO4WORLD							
PAIS	DESCRIPCION SOLICITUD	FECHA INICIO	FECHA CIERRE	EMAIL	TELEFONO	CELULAR	LINK SOLICITUD
ALEMANIA	Té, café, verduras	9 DE MARZO DEL 2023		business@me	-1725658252	-1725658252	https://www.go4worldbusiness.com/member/view/
LITUANIA	Aceites vegetales crudos			info@sbpradetel	+370616511	+370616511	https://www.go4worldbusiness.com/member/view/
INDIA	Semillas de hortalizas y cereales (grano/cultivo archivado)			info@zenithytel	098117110	tel 098117110	https://www.go4worldbusiness.com/member/view/
INDIA	Verduras frescas y secas, cebollas, ajo, arroz basmati, espe	19 DE ENERO DEL 2023		info@polestart	(+91) 99944-0	(+91) 99944-0	https://www.go4worldbusiness.com/member/view/
EEUU	papas frescas, cebollas, zanahorias	12 ENERO DEL 2023		mnr.salman.rao	-2624768	-2624768	https://www.go4worldbusiness.com/member/view/
EMIRATOS ARABES UNIDOS	Miel, aguacates, mangos, café, cacao, semillas de sésamo,	24 DE FEBRERO DEL 2023		contact@adantel	+97120436	tel +97120436	https://www.go4worldbusiness.com/member/view/
INDIA	FRUTAS FRESCAS, VEGETALES Y FRUTAS SECAS	20 DE ENERO DEL 2023		info@nthlele	91 90339 9553	91 90339 9553	https://www.go4worldbusiness.com/member/view/
EMIRATOS ARABES UNIDOS	Arroz, café, pimienta negra, frutas y verduras, aceite, semilla	10 DE FEBRERO DEL 2023		sales@nmsn	971 43283590	971 43283590	https://www.go4worldbusiness.com/member/view/
CHINA	Aceites comestibles, pescados y mariscos congelados	31 DE MARZO DEL 2023		Hay que ha	86-182596225	86-182596225	https://www.go4worldbusiness.com/member/view/
INDIA	Semillas de hortalizas y cereales (grano/cultivo archivado)	24 DE ENERO DEL 2023		info@zenithytel	098117110	tel 098117110	https://www.go4worldbusiness.com/member/view/
INDIA	Materias primas de hierbas y especias, materiales de embal	22 DE ENERO DEL 2023		sk@arunaisup	tel 985181581	tel 944484522	https://www.go4worldbusiness.com/member/view/
PAISES BAJO	Aceites comestibles, soya, maíz, arroz, caviar, pellets/brique	12 DE MARZO DEL 2023			31614633234	31614633234	https://www.go4worldbusiness.com/member/view/
EUROPAGES							
PAIS	DESCRIPCION SOLICITUD	FECHA INICIO	FECHA CIERRE	EMAIL	TELEFONO	CELULAR	LINK SOLICITUD
FRANCIA	exportación, con sede en París, especializada en el			vetia@vetia.fr	/33 140137044		https://www.europages.es/VEZIA-INTERNATIONAL
FRANCIA	NEGOPRIM SAS es una empresa especializada en la distribución de frutas y verduras fres			contact@nego	07 89 049045		https://www.europages.es/NEGOPRIM000000054
TURQUIA	Ekinoks es una empresa mayorista que se encarga de adquirir y suministrar productos de i			info@equinoxforeigntrade.com	90 505393724		https://www.europages.es/EKINOKS-IC-VE-DIS-TI
BRASIL	Somos MAZETTO COMPANY, una empresa de importación y exportación con un rápido cr			contacto@mazettocompany.com	55 119495505		https://www.europages.es/MAZETTO-COMPANY/0

Posteriormente se realizó un correo base para interesados en clientes y proveedores internacionales, principalmente de sectores de calzado, textil, maquinaria, agrícola y alimentos, con el fin de crear un medio para concretar negocios a través de canales de contacto digitales.

Figura 15. Correo base para clientes interesados

Buenos días,

Estimado Empresario,

Para este Nuevo Año 2023, desde Transcointer SAS te traemos una excelente opción para que cumplas ese propósito de internacionalizar tu marca.

Somos un Operador Logístico con más de 20 años de experiencia en procesos de exportación e importación, en donde hemos apoyado a empresas y emprendedores desde procesos aduaneros, transportes nacionales, internacionales y asesorías integrales en Comercio Exterior. Debido a la incertidumbre y variación del mercado, se ha hecho evidente la necesidad de expandir el foco y atravesar fronteras para lograr el crecimiento de las empresas y marcas.

Por esta razón traemos para los empresarios interesados en comercio exterior, un medio para concretar negocios a través de canales de contacto con proveedores y compradores internacionales interesados en el mercado colombiano.

No esperes más y comienza este 2023 con un acompañamiento personalizado en la búsqueda de empresas extranjeras de tu interés para importar, o bien para exportar.



4.2.8 Redacción y publicación de artículos de blog

La función se basó en escribir y publicar artículos de blog en la página web de Transcointer S.A.S. Para ello, se realizó investigaciones y análisis de los temas a tratar, con el objetivo de ofrecer

información relevante y actualizada a los lectores. Se utilizó un lenguaje claro y conciso, adaptado al público objetivo, y se incluyeron elementos visuales y multimedia para complementar el contenido.

Figura 16. Blog Transcointer



Tomado de la página web Transcointer (2023).

Figura 17. Banner Transcointer



¿Qué se requiere para tener la VISA Ecuadorina?

Fuente: CANCELLERIA

Escrito por: Julián Mejía



Marzo 15 / 2023

Adaptado de la Cancillería para banner transcointer (2023).

4.2.9 Representación de la empresa en feria empresarial

Consistió en representar a Transcointer S.A.S en la feria Internacional del Calzado, Cuero y sus Manufacturas Expoasoinducals 2023, con el objetivo de promocionar los servicios ofrecidos por la compañía. Durante la feria, se establecieron contactos y se interactuó con potenciales

clientes y socios comerciales. Se realizó una presentación de las soluciones logísticas, utilizando técnicas de persuasión y negociación para generar oportunidades de negocio. Además, se brindó información sobre la empresa y sus valores, con el objetivo de generar una imagen positiva y atractiva para el público. También se realizaron seguimientos posteriores a los contactos establecidos, para mantener una comunicación efectiva y continuar con el proceso de negociación.

Figura 18. *Feria Neomundo*



5. Marco Conceptual

5.1 Inconterms

En 1936, la Cámara de Comercio Internacional (CCI, con sede en París) publicó por primera vez las pautas conocidas como International COmmercial Terms (Incoterms).

De su traducción literal, estos “términos internacionales de comercio” son un conjunto de 3 letras que regulan las responsabilidades de las partes involucradas (comprador, vendedor y

transportista) en un contrato de compraventa de mercancías. Cabe mencionar que son aceptadas por gobiernos, empresarios y profesionales en logística y comercio exterior en todo el mundo.

El objetivo principal de los Incoterms es facilitar el intercambio de mercancías, a través de reglas uniformes para orientar a las partes involucradas en el comercio internacional. Su mayor ventaja consiste en simplificar las estipulaciones en un contrato de compraventa de mercancías (internacionales o no), a fin de que estas transacciones se realicen de una forma más fluida y sencilla (logycom, 2020).

Así, la importancia de los Incoterms radica en que permiten regular aspectos del comercio internacional como:

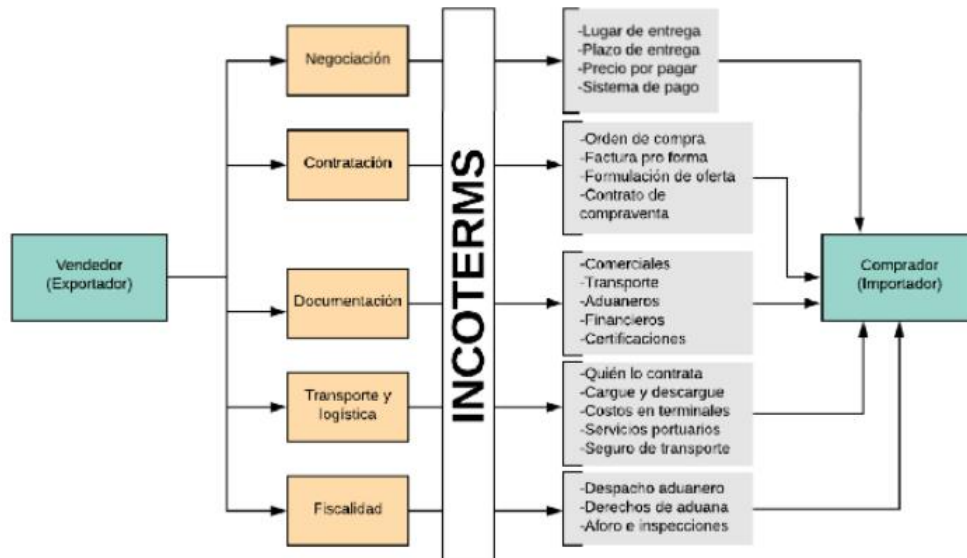
- La distribución y trámite de documentos.
- Las condiciones de entrega de la mercancía.
- El punto de entrega de la mercancía.

Así, los Incoterms no sustituyen sino complementan al contrato de compraventa, y su aplicación contribuye a:

- Eliminar las barreras del lenguaje, distancia y cultura de negocios de las prácticas comerciales.
- Especificar variables como riesgos de pérdida, licencia de exportación, liberación en aduanas y contratos de transporte.
- Especificar la configuración de la operación al reforzar los datos que incluye el contrato como: el sitio exacto de entrega de mercancías (bodega, almacén, terminal, puerto o aeropuerto), el alcance de las maniobras, los seguros y su cobertura.

En la negociación internacional se destacan varios puntos de importancia que son neurálgicos y en los cuales el uso de los Incoterms impacta de manera directa para que el acuerdo y el desarrollo de la operación leguen a buen término.

Figura 19. *Incoterms en negociación internacional*



Tomado de portal de exportaciones (Incoterms, 2020).

5.2 Cotización internacional

La globalización exige a que los exportadores presentar buenas ofertas en el mercado internacional, con agilidad y precisión, al menor costo y con tiempos de provisión exactos. Al presentar una cotización internacional es muy importante la construcción de una matriz de costos de Distribución Física Internacional (DFI), la cual permite conocer el conjunto de operaciones necesarias para el desplazamiento de los productos tales como: carga desde el lugar de producción o manufactura en el país de exportación, hasta el local del importador en el país de destino bajo el concepto de óptima calidad costo razonable y entrega justo a tiempo.

- ¿Qué se debe tener en cuenta para realizar una cotización internacional?

Una cotización que sólo dice “el precio de exportación es \$100 dólares...” en verdad no ayuda mucho a nuestra contraparte. Es de vital importancia que expliquemos claramente los términos en los que nos estamos basando para realizar la cotización.

Cuando hablamos de términos de comercio internacional, lo mejor es usar uno de los Incoterms establecidos por la Cámara de Comercio Internacional, ya que éstos facilitan el lenguaje de la cotización.

Nunca debemos de cotizar en nuestra moneda local a menos que nuestro cliente a si lo haya solicitado. Se aconseja cotizar en la moneda que solicite nuestro cliente. Siempre debemos incluir el tipo de cambio que se utilizó para realizar la cotización.

Las cotizaciones deben acompañarse con un período de validez para prevenir fluctuaciones de tipo de cambio u otros factores que puedan alterar los precios de venta de la mercancía. La fijación del precio para el comercio internacional de un producto debe establecerse considerando algunos elementos que pueden ser externos a la empresa, por lo que se aconseja consultar los servicios de un experto (Universidad Icesi, 2022).

5.3 Agente de Aduana

El agente de aduanas es un intermediario en este proceso legal y tiene diversas obligaciones a su cargo para cumplir su tarea:

- Estar presente, en calidad de representante del exportador/importador en caso de inspección por parte de la aduana para garantizar el control de la legalidad de la mercancía.
- Efectuar una declaración en aduana en su propio nombre o en representación de otra persona o entidad.

- Gestionar ante la aduana la mercancía importada o exportada.
- Asesorar al cliente y/o al ciudadano sobre legislación aduanera y comercio exterior.
- Garantizar el pago de impuestos correspondientes ante la aduana (IVA y aranceles) y en nombre del importador.
- Solicitar y obtener los servicios parадuaneros que correspondan según el tipo de mercancía (control de calidad, control sanitario, etc.).
- Expedir certificados de origen donde se manifieste la procedencia de la mercancía a través de los formularios correspondientes.
- Impedir la introducción de artículos ilegales que puedan ser peligrosos y obscenos, así como artículos que estén prohibidos por razones de salud (productos cárnicos o plantas de ciertos países, mercancías copiadas ilegalmente, etc.).

Un buen agente de aduanas es conocedor de aquellos productos sujetos a cuotas, restricciones y controles parадuaneros, y sabe determinar la clasificación correcta y los impuestos a pagar. También se encarga de asesorar al cliente, expedir los certificados necesarios y controlar la documentación necesaria para realizar el despacho aduanero. Por tanto, la contratación de un agente de aduanas facilita enormemente la realización con éxito de cualquier operación de importación o exportación (Grupo Marítima del Estrecho, 2021).

5.4 Registro Único Tributario (RUT)

El RUT, constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas por la Dian, así como aquellos que por disposición legal deban

hacerlo o por decisión de la Dian conforme con las normas legales y reglamentarias vigentes (Dian, 2023).

El RUT permite contar con información veraz, actualizada, clasificada y confiable de todos los sujetos obligados a inscribirse, para desarrollar una gestión efectiva en materia de recaudo, control y servicio que a su vez facilite el cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras y cambiarias, así como la simplificación de trámites y reducción de costos. La información registrada en el RUT se podrá compartir con otras entidades del Estado, previo convenio con la Dian, para efectos de su gestión y control con la consecuente simplificación de trámites.

5.5 Operador Logístico

Son empresas que se sitúan en un plano intermedio entre un proveedor de productos (empresa licitadora) y sus clientes finales, que son los que compran los productos que ellos mueven y/o almacenan. Dependiendo del tipo de servicio, la infraestructura será diferente. No es lo mismo un operador que funciona a nivel nacional que otro que controla cadenas de suministro internacionales. También cambia la manera de operar según el tamaño del operador, medido por el número de centros de distribución que controla (Mecalux 2020).

➤ Funciones de un operador logístico:

Los operadores logísticos desempeñan distintas funciones en la cadena de suministro:

- **Gestión del almacén:** se ocupan del manejo de mercancías dentro del almacén.
- **Picking:** llevan a cabo todas las fases del picking y la preparación de pedidos, lo que incluye el embalaje y empaquetado.
- **Espacio de almacenamiento:** alquilan ubicaciones en el almacén y las ofertan de diversas

formas (por metro cúbico, por unidad, por kilo de inventario, por el porcentaje del valor declarado de las mercancías...).

- Transporte y distribución de productos: gestionan flotas de transporte que abarcan toda la red de distribución, desde el almacén hasta el reparto de última milla. También pueden estar especializados en solo una parte del transporte.
- Gestión de stock: realizan un control exhaustivo de los niveles de inventario de las empresas que los contratan.

5.6 Less than Container Load (LCL) y Full Container Load (FCL)

El transporte marítimo es el modo de transporte más utilizado para el comercio de exportación e importación. El transporte marítimo tiene varias ventajas: los barcos pueden transportar grandes volúmenes a largas distancias, en condiciones relativamente estables. Al elegir enviar carga, los términos comunes con los que se puede encontrar son FCL (carga de contenedor completo) y LCL (carga de contenedor inferior).

FCL se refiere a una carga de contenedor completo, donde el envío o carga requiere el espacio completo del contenedor. En este caso, la carga completa del contenedor es propiedad del cargador y el espacio del contenedor no es compartido por ninguna otra carga.

El término LCL significa menos que la carga del contenedor. Se refiere a situaciones en las que la carga tiene pequeños volúmenes o dimensiones que no ocuparán todo el espacio de un contenedor. En este caso, el cargador puede optar por LCL, que combina su envío con otras cargas más pequeñas. Esto también se denomina contenedor consolidado, donde se combinan varias cargas más pequeñas para enviarlas juntas en el mismo contenedor (All cargo logistics, 2019).

5.7 Naviera

Empresa naviera o simplemente naviera es aquella persona física o jurídica que, utilizando buques mercantes propios o arrendados, se dedica al transporte marítimo de pasajeros o mercancías.

La empresa naviera o empresario que explota un buque por su cuenta y riesgo, independientemente de ser o no el propietario de la nave se denominan armador. Con frecuencia, los términos «naviero» y «armador» se utilizan indistintamente (Wikipedia, 2022).

6. Marco Normativo

Decreto 360 del 7 de abril de 2021 por el cual se modifica el decreto 1165 de 2019 relativo al régimen de aduanas y se dictan otras disposiciones: mediante el cual ofrece seguridad jurídica para los usuarios aduaneros en tanto que consolida y armoniza las diferentes normas que estaban vigentes, así mismo simplifica puntos que ayudan a mejorar la logística o a reducir los trámites exigidos para las operaciones de comercio exterior dentro de las modificaciones que presento el decreto se encuentra: Ajustes al concepto de Análisis Integral en los procesos de fiscalización de la DIAN, eliminar la prohibición de realizar labores de transporte, consolidación y des consolidación de carga y depósito para Agentes de Aduanas, ajustar los requisitos de habilitación y obligaciones de los Agentes de Aduana, se facilita el comercio electrónico al eliminar restricciones de valor y cantidad en las exportaciones por tráfico postal y en envíos urgentes, entre otros.

Resolución 46 del 2019: Norma que regula las relaciones jurídicas que se establecen entre la administración aduanera y quienes intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de

las mercancías, hacia y desde el Territorio Aduanero Nacional, con sujeción a la Constitución y la Ley.

Ley 1609 de 2013, marco de aduanas: Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno para modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al Régimen de Aduanas.

7. Aportes

7.1 Aportes de la empresa al estudiante

Desde el inicio la empresa permitió liderar un departamento recién creado para desarrollar la nueva actividad de marketing, en el cual se hizo estudios de mercados y bases de datos para contactar posibles clientes que sirvieron para identificar patrones, tendencias y oportunidades de mejora. Haber aprendido a analizar y presentar estos datos de manera efectiva podría ser de gran valor en el futuro, ya que muchas empresas buscan profesionales con habilidades en análisis de datos. Por otro lado la empresa dio las herramientas y plataformas digitales y educativas para desenvolverse en el ámbito profesional, como ConnectAmericas, la cual la empresa ya desarrollaba y nos dio la oportunidad de manejar y aplicar para conseguir prospecto clientes y conectar con proveedores lo cual fue enriquecedor para nuestra formación como profesional en negocios Internacionales. También se desarrollaron habilidades interpersonales como el trabajo en equipo y en la comunicación, mediante reuniones virtuales logrando un objetivo común, el cual es el desarrollo de marca de Transcointer, tomando decisiones de acuerdo a la visión y misión de la empresa.

Al trabajar en una empresa operadora logística, se ha colaborado con equipos de distintos departamentos para llevar a cabo tareas. Haber desarrollado habilidades en trabajo en equipo es

muy importante para el éxito en cualquier trabajo, ya que da la oportunidad de obtener experiencia laboral relevante en el sector. Esta experiencia puede ser muy valiosa en la búsqueda de empleo después de la graduación.

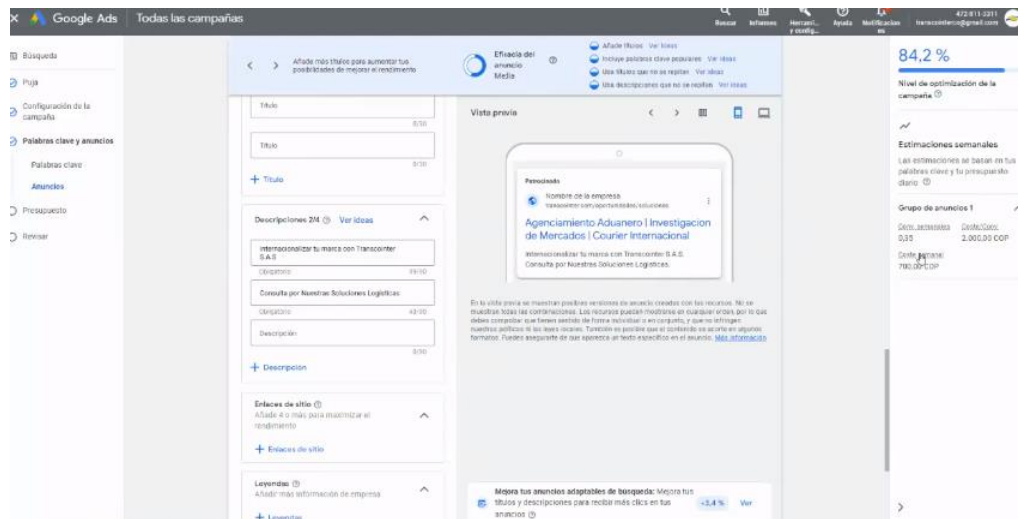
7.2 Aportes del estudiante a la empresa

Durante mi práctica en la empresa, diseñé y desarrollé una landing page para el sitio web de Transcointer S.A.S, con el objetivo de mejorar la conversión de visitantes en clientes potenciales. La landing page incluyó una estructura clara y atractiva, contenido persuasivo y un formulario de contacto para que los visitantes pudieran dejar sus datos.

Figura 20. Landing Page



Además, creé y gestioné una campaña publicitaria en Google Ads para dirigir tráfico a la landing page. Utilicé palabras clave relevantes y redacté anuncios atractivos y efectivos para atraer la atención de los usuarios. También realicé un seguimiento de los resultados de la campaña y se hicieron ajustes para maximizar la efectividad de esta.

Figura 21. Campaña Google Ads

Como resultado de mi trabajo, la empresa ha visto un aumento en el tráfico del sitio web, así como un incremento en la cantidad de clientes potenciales que dejan sus datos a través del formulario de la landing page. Además, la campaña de Google Ads ha contribuido a la generación de nuevos clientes potenciales y ha aumentado la visibilidad de la empresa en línea.

8. Conclusiones

Durante mis prácticas empresariales en Transcointer SAS, pude alcanzar los objetivos propuestos de conocer a fondo los procesos operativos y las alternativas de mercado que facilitan el desarrollo y crecimiento de las organizaciones pudiendo identificar oportunidades de valor para mi formación como profesional en negocios internacionales, de igual manera se aprendió a conocer del ambiente laboral en una empresa real y que genera gran expectativa para la región.

El cargo de analista de mercados fue una experiencia enriquecedora en mi desarrollo profesional. Durante mi tiempo en la empresa, tuve la oportunidad de aplicar mis conocimientos en análisis de datos y estrategias de mercado en un contexto empresarial real. A través de la investigación de mercado, pude entender mejor las necesidades y deseos de los clientes, y colaborar con el equipo para desarrollar estrategias para satisfacer esas necesidades y aumentar la rentabilidad de la empresa. Además, aprendí a utilizar herramientas y software especializados para el análisis de datos, lo que me permitió mejorar mis habilidades técnicas.

También pude desarrollar habilidades blandas, como la capacidad de comunicarme eficazmente con el equipo, y la habilidad de trabajar en equipo. Colaboré estrechamente con otros departamentos, como el comercial y el operativo, para lograr nuestros objetivos y alcanzar nuestros indicadores de rendimiento clave.

Estoy agradecido por la oportunidad que me brindó Transcointer para aprender y crecer profesionalmente en el campo de la analítica de mercados. La experiencia adquirida durante mis prácticas me ha permitido comprender la importancia de la toma de decisiones informada por datos y cómo estas decisiones pueden impactar en la rentabilidad de la empresa. Estoy seguro de que los conocimientos y habilidades que he adquirido me serán de gran ayuda en mi futuro profesional.

9. Recomendaciones

Como analista de mercados de Transcointer S.A.S, algunas recomendaciones que se sugieren hacer para mejorar la eficacia de la empresa son:

Monitorear y evaluar constantemente el desempeño utilizando los indicadores de desempeño clave (KPI), esto para evaluar la eficacia de las estrategias y tácticas de la empresa. Identificando los problemas y oportunidades y proponiendo soluciones para mejorar el rendimiento.

1. Tasa de precisión de la documentación: mide la precisión de la documentación y el cumplimiento de las regulaciones y normativas en el proceso de carga y descarga de mercancías.
2. Tiempo de respuesta al cliente: mide el tiempo que tarda Transcointer S.A.S en responder a las solicitudes de los clientes.
3. Costo de servicios logísticos: mide el costo total de los servicios logísticos que ofrece Transcointer S.A.S, incluyendo el transporte nacional e internacional, intermediación y asesoría aduanera, courier internacional y cualquier otro servicio relacionado.
4. Tasa de cumplimiento de entregas: mide el porcentaje de entregas que se cumplen dentro del plazo previsto.
5. Nivel de servicio al cliente: mide el nivel de satisfacción del cliente en relación con los servicios ofrecidos por Transcointer S.A.S.
6. Tiempo de tránsito: mide el tiempo promedio que tarda la carga en llegar a su destino final.

Es necesario establecer un sistema de seguimiento y análisis para medir y evaluar el progreso hacia los objetivos establecidos. Este sistema podría incluir herramientas como software de seguimiento de KPI, paneles de control y análisis de datos. Es importante que el sistema sea fácil de usar y que permita a los gerentes y empleados de Transcointer S.A.S ver los resultados de los KPI en tiempo real.

Referencias

- American Psychological Association (2019). *Style and Grammar Guidelines*. Recuperado el 17 de enero de 2020.
- Bernal, C. A. (2006). *Metodología de la Investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. (2ª ed.). Pearson.
- Colaboradores de los proyectos Wikimedia. (2005, 29 de noviembre). Empresa naviera - Wikipedia, la enciclopedia libre. Wikipedia, la enciclopedia libre. https://es.wikipedia.org/wiki/Empresa_naviera
- COTIZACION INTERNACIONAL | CONSULTORIO DE COMERCIO EXTERIOR. (2020). Universidad Icesi Cali, estudia en una de las mejores universidades de Colombia. <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2007/01/19/cotizacion-internacional/>
- CRAI USTA Bucaramanga. (2020). *Informe de recursos y servicios bibliográficos*. Universidad Santo Tomás.
- Descubre los tipos de Incoterms 2020 en español. (2021). Global Transport and Logistics | DSV. <https://www.dsv.com/es-es/ayuda/faq/tipos-de-incoterms-2020>
- El operador logístico: funciones y desafíos. (s.f.). Mecalux Colombia | Soluciones de almacenamiento. <https://www.mecalux.com.co/blog/operadores-logisticos-almacenes>
- Mejia, J. (2023). Acuerdo comercial entre Colombia y Reino Unido. Transcointer SAS. <https://transcointer.com/pasaporte-colombiano/>
- North, D. C., y Bárcena, A. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica.

Oficina de Estudios Economicos. (2022). Informe de exportaciones.

<https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-de-exportacion/2022/junio/oe-mab-informe-de-exportaciones-a-junio-de-2022.pdf.aspx>. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-de-exportacion/2022/junio/oe-mab-informe-de-exportaciones-a-junio-de-2022.pdf.aspx>

Páginas - RUT. (2023). Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN. <https://www.dian.gov.co/tramitesservicios/tramites-y-servicios/tributarios/Paginas/RUT.aspx>

¿Qué es un agente aduanero?.. (2022). Portal de Exportaciones | Colombia Trade. <https://www.colombiatrader.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/que-es-un-agente-aduanero>

Transporte Marítimo LCL y FCL - La Capacidad de tu Contenedor | iContainers. (2010, 10 de julio). iContainers. <https://www.icontainers.com/es/ayuda/fcl-y-lcl/>

Apéndices

Apéndice A. Capacitación Transcointer RCCP FCV



Apéndice B. Certificado asistencia a socialización actualización reglamento interno

Bucaramanga, 14 de octubre de 2022

**ASUNTO. CONSTANCIA DE ASISTENCIA A SOCIALIZACIÓN ACTUALIZACIÓN
REGLAMENTO INTERNO**

Por medio de la presente **FRANCO ARAGÓN ABOGADOS ASOCIADOS S.A.S** hace constar que lo siguiente:

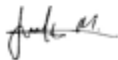
Por medio de la presente se deja constancia que el día catorce (14) de octubre de 2022 se realizó socialización de la actualización al reglamento interno de la empresa **TRANSCOINTER S.A.S** donde usted en calidad de **TRABAJADOR** asistió y recibió la correspondiente socialización en el cual se adiciono:

- Artículo 60. Numeral 19. "Asistir a todas las pausas activas que realice la empresa."
- Artículo 62. Numeral 25. "Faltar a las pausas activas realizadas por la empresa sin justa causa o sin permiso de la empresa".

PROCESO SANCIONATORIO. - CAPÍTULO XV. "faltar o retirarse de las pausas activas realizadas por la empresa sin justa causa o sin permiso de la empresa.

- La falta de 1 a 3 veces se constituye un llamado de atención verbal. A la cuarta vez se constituye llamado de atención escrito.
- A la quinta vez se constituye notificación dirigida a la universidad en los casos de los practicantes y una suspensión hasta por tres (03) días para los trabajadores.
- A la sexta vez se constituye falta GRAVE procede para un despido con justa causa o finalización de la práctica".

A partir de la fecha de publicación, socialización e implementación del reglamento interno de trabajo actualizado de la empresa **TRANSCOINTER S.A.S**, el desconocimiento del mismo no será excusa válida para justificar su incumplimiento. Así mismo, con su firma declara la aceptación del reglamento interno de trabajo anteriormente socializado.



NOMBRE Julian Camilo Mejia Quintero
CC:1095841792
Analista de Mercado