

Informe de Práctica Profesional Transcointer S.A.S

Marlon Stiven Ayala Cáceres

Informe de práctica profesional a optar Profesional en Negocios Internacionales

Director

Henry Giovanni Moran Cuan

Magíster en Administración de Empresas

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2022

Contenido

Introducción	12
1. Informe de Práctica Profesional Transcointer S.A.S	13
1.1 Justificación.....	13
2. Objetivos	14
2.1 Objetivo general.....	14
2.2 Objetivos específicos	14
3. Perfil de la empresa	14
3.1 Razón Social	15
3.2 Objetivo social de la empresa	15
3.3 Misión	15
3.4 Visión.....	16
3.5 Organigrama	16
3.6 Portafolio de servicios.....	16
3.6.1 Transporte nacional e internacional de carga	16
3.6.2 Intermediación aduanera.....	17
3.6.3 Courier y paquetería internacional	17
3.6.4 Asesoría integral en comercio exterior.....	17
4. Funciones del practicante	17
4.1 Cargo.....	18
4.2 Funciones realizadas	18
4.2.1 Función 1. Actualización de bases de datos de Transcointer.....	18
4.2.2 Función 2. Realización de base de datos	19

4.2.3	Función 3. Elaboración de material audiovisual	20
4.2.4	Función 4. Elaboración de base de datos semanal.....	21
4.2.5	Función 5. Creación de perfil comercial a empresa	21
4.2.6	Función 6. Utilización de la base de datos Legiscomex.....	23
4.2.7	Función 7. Investigación de empresas exportadoras de “Salvado de Trigo”	24
4.2.8	Función 8. Análisis de mercado de sectores importantes de la economía colombiana. 25	
4.2.9	Función 9. Acompañamiento en el área comercial.....	25
4.2.10	Función 10. Campaña de aliados estratégicos	26
4.2.11	Función 11. Realización de llamadas a empresas.....	27
4.2.12	Función 12. Elaboración y formalización del servicio de primer contacto internacional	28
4.2.13	Función 13. Establecimiento del precio y forma de cobro del servicio de primer contacto internacional.....	30
4.2.14	Función 14. Ejecución del proyecto TranscoCast	31
5.	Marco conceptual	32
5.1	Generalidades	32
5.2	Definición de conceptos	32
5.2.1	Práctica profesional	32
5.2.2	Estudio de mercado	33
5.2.4	Base de datos	33
5.2.5	Internacionalización.....	34
6.	Marco Normativo	34
7.	Aportes	35

7.1 Aportes del practicante a la empresa.....	35
7.2 Aportes de la empresa al practicante.....	35
8. Conclusiones.....	35
9. Recomendaciones	37
Referencias.....	38
Apéndices.....	40

Lista de tablas

Tabla 1. *Aportes del practicante a la empresa.* 35

Tabla 2. *Aportes de la empresa al practicante.* 35

Lista de figuras

Figura 1. <i>Logo de Transcointer</i>	15
Figura 2. <i>Organigrama de Transcointer</i>	16
Figura 3. <i>Actualización de bases de datos</i>	19
Figura 4. <i>Desarrollo de una nueva base de datos.</i>	19
Figura 5. <i>Realización de material audiovisual en TikTok</i>	20
Figura 6. <i>Realización de material audiovisual en LinkedIn.</i>	20
Figura 7. <i>Base de datos semanal de compradores</i>	21
Figura 8. <i>Cargue de catalogo en base de datos Connectaamericas.</i>	22
Figura 9. <i>Realización de catálogo de productos</i>	22
Figura 10. <i>Creación de oferta en la base de datos Connectaamericas.</i>	23
Figura 11. <i>Especificación del contenido de la oferta comercial.</i>	23
Figura 12. <i>Utilización de base de datos Legiscomex</i>	24
Figura 13. <i>Utilización de la base de datos TradeMap</i>	24
Figura 14. <i>Análisis de mercado.</i>	25
Figura 15. <i>Clasificación arancelaria</i>	26
Figura 16. <i>Transcointer Academy</i>	27
Figura 17. <i>Llamadas telefónicas</i>	28
Figura 18. <i>Servicio estructurado y especificado</i>	29
Figura 19. <i>Contrato de prestación de servicios</i>	29
Figura 20. <i>Clausula cuarta del contrato de prestación de servicios.</i>	30
Figura 21. <i>Pieza grafica del podcast.</i>	31
Figura 22. <i>Transcocast evidenciado en la plataforma Spotify.</i>	31

Lista de apéndices

Apéndice A. <i>Capacitación Transcointer</i>	40
Apéndice B. <i>Capacitación Transcointer en temas de nutrición.</i>	41
Apéndice C. <i>Certificado de asistencia</i>	42

Resumen

Dentro de las opciones de grado, la práctica profesional y/o empresarial garantiza la aplicación inmediata de los conocimientos y competencias adquiridas durante la etapa *académica*, proporcionando a su vez la contribución y aporte de información actualizada referente a la *legislación* aduanera, y al estudio del *entorno empresarial* nacional e internacional. También el análisis de grandes volúmenes de datos empresariales y aduaneros con el fin de identificar oportunidades y falencias, así como su aplicación en nuevas tendencias relacionadas a la divulgación y promoción de servicios de comercio exterior en redes sociales. Transcointer S.A.S ofrece al practicante la oportunidad de realizar todas las funciones mencionadas, y a su vez aportar opiniones, críticas y sugerencias dentro de la operativa organizacional, cumpliendo un papel dentro de la toma de decisiones.

Palabras clave: académica, legislación, entorno empresarial

Abstract

Within the degree options, the professional and/or business practice guarantees the immediate application of the knowledge and skills acquired during the *academic* stage, providing in turn the contribution and contribution of updated information regarding customs *legislation*, and the study of the national and international *business environment*. Also, the analysis of large volumes of business and customs data in order to identify opportunities and shortcomings, as well as its application in new trends related to the dissemination and promotion of foreign trade services in social networks. Transcointer S.A.S offers the practitioner the opportunity to perform all the functions mentioned, and in turn provide opinions, criticism and suggestions within the organizational operation, fulfilling a role in decision-making.

Keywords: academic, legislation, business environment

Glosario

Agente: persona que ejerce funciones operativas en un Centro de Contacto.

Agencias 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. También se consideran agencias de aduanas, los Almacén

Agente 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

Aprehensión: es una medida cautelar consistente en la retención de mercancías respecto de las cuales se configure alguno de los eventos previstos en el artículo 502 del Decreto 2685 de 1999.

Autorización de embarque: es el acto mediante el cual la autoridad aduanera permite la salida de las mercancías que han sido sometidas al régimen de exportación.

Base de Datos: una base de datos o banco de datos es un conjunto de datos que pertenecen al mismo contexto almacenados sistemáticamente para su posterior uso.

Declaración de cambio: documento (Formulario) que consigna la información sobre el monto, características y demás condiciones en las que se realiza la operación de cambios internacionales en los términos que señale el Banco de la República.

Declaración de mercancías: es el acto efectuado en la forma prevista por la legislación aduanera, mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que ha de aplicarse a las mercancías y consigna los elementos e informaciones exigidos por las normas pertinentes.

Derechos de aduana: son todos los derechos, impuestos, contribuciones, tasas y gravámenes de cualquier clase, los derechos antidumping o compensatorios y todo pago que se fije o se exija, directa o indirectamente por la importación de mercancías al territorio aduanero nacion

Despacho: es el cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para destinar las mercancías a un régimen aduanero.

Estrategia: es un conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión

Reembolso de importaciones: es la canalización a través del mercado cambiario o a través del mecanismo de cuentas de compensación de los giros para el pago de importaciones.

Reintegro de exportaciones: es la canalización de divisas que se efectúa a través del mercado cambiario o a través de las cuentas corrientes de compensación de las divisas provenientes de exportaciones.

Introducción

La función desempeñada por todos los miembros de una organización es de vital importancia para el funcionamiento de esta, principalmente en el proceso de retribución y reciprocidad, en la cual quienes participan en su operatividad, aportan sus esfuerzos y conocimientos bajo un fin encaminado a lograr objetivos a corto y largo plazo, obteniendo a cambio un escenario real y aspectos contextualizados que se ven sintetizados en experiencia.

La realización de las prácticas profesionales representa el punto de partida del entorno laboral y garantiza la posibilidad de aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos durante la etapa de estudio universitario. El practicante cumpliendo su función de analista de mercado, se ve involucrado en el estudio e indagación del escenario económico, legislativo, aduanero y regulatorio en el comercio exterior, generando resultados e interpretaciones requeridas para su aplicación dentro de la operatividad comercial de la empresa.

El presente informe muestra y designa el conjunto de actividades desempeñadas bajo el cargo de analista de mercado en el departamento de marketing internacional, tomando en consideración el cumplimiento de los meses transcurridos desde el inicio formal de la práctica profesional, aceptada y supervisada por la Universidad Santo Tomas y desarrollada en la empresa Transcointer S.A.S.

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

1.1 Justificación

La función desempeñada por todos los miembros de una organización es de vital importancia para el funcionamiento de esta, principalmente en el proceso de retribución y reciprocidad, en la cual quienes participan en su operatividad, aportan sus esfuerzos y conocimientos bajo un fin encaminado a lograr objetivos a corto y largo plazo, obteniendo a cambio un escenario real y aspectos contextualizados que se ven sintetizados en experiencia.

La realización de las prácticas profesionales representa el punto de partida del entorno laboral y garantiza la posibilidad de aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos durante la etapa de estudio universitario. El practicante cumpliendo su función de analista de mercado, se ve involucrado en el estudio e indagación del escenario económico, legislativo, aduanero y regulatorio en el comercio exterior, generando resultados e interpretaciones requeridas para su aplicación dentro de la operatividad comercial de la empresa.

El presente informe muestra y designa el conjunto de actividades desempeñadas bajo el cargo de analista de mercado en el departamento de marketing internacional, tomando en consideración el cumplimiento de los meses transcurridos desde el inicio formal de la práctica profesional, aceptada y supervisada por la Universidad Santo Tomas y desarrollada en la empresa Transcointer S.A.S.

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Emplear y destinar los conocimientos teóricos y conceptuales adquiridos durante el periodo universitario, estableciendo una correlación entre la etapa lectiva y práctica, a través de la realización y participación de procesos analíticos.

2.2 Objetivos específicos

- comprender el proceso organizacional de captación de clientes nacionales e internacionales
- Fortalecer las competencias y habilidades de naturaleza teórica adquiridas durante la etapa lectiva
- Adquirir conocimientos de análisis cuantitativo y cualitativo para el mejoramiento de la comprensión de diferentes perspectivas del comercio exterior.
- Reforzar la interpretación y análisis de factores económicos a nivel nacional e internacional

3. Perfil de la empresa

Transcointer SAS con NIT 900410680-2, es un operador logístico ubicado en la ciudad de Bucaramanga que cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector del Comercio Exterior y con presencia en las principales ciudades, puertos y aeropuertos del país a través de su amplia red de aliados estratégicos. Su función ha sido la de apoyar a los empresarios en su proyecto de internacionalización, tanto para exportaciones como importaciones, desde el

reconocimiento del producto y mercado, hasta la ejecución de la operación.

3.1 Razón Social

Figura 1. Logo de Transcointer



3.2 Objetivo social de la empresa

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, reempaque, consolidar carga de exportación, emitir o recibir del exterior los documentos de transporte propios a su actividad. Realizar actividades de agente de carga y toda actividad lícita relacionada con el comercio exterior.

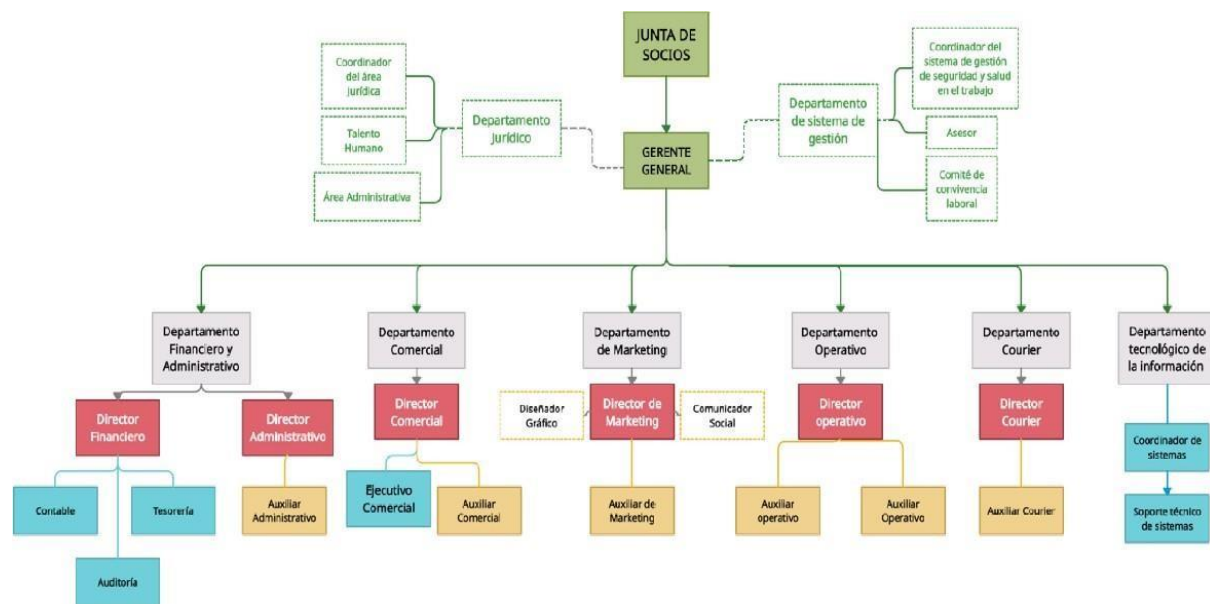
3.3 Misión

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.

Figura 2. Organigrama de Transcointer



3.5 Organigrama

3.6 Portafolio de servicios

Transcointer S.A.S ofrece los siguientes servicios:

3.6.1 Transporte nacional e internacional de carga

Soluciones logísticas al transporte de carga nacional e internacional, reduciendo costos y ampliando la efectividad en los tiempos de entrega.

3.6.2 *Intermediación aduanera*

Agencias de Aduanas asociadas que se localizan en las principales ciudades, puertos y fronteras de Colombia, la cuales permiten brindar soluciones en cada una de las operaciones hacia diferentes destinos.

3.6.3 *Courier y paquetería internacional*

Departamentos especializados en diferentes áreas para ofrecer un servicio integral dedicado a hacer realidad las oportunidades en comercio exterior de los empresarios.

3.6.4 *Asesoría integral en comercio exterior*

Asesoría en materia de exportaciones e importaciones.

4. Funciones del practicante

- Extraer, procesar y agrupar datos para su análisis y uso en la generación de informes.
- Capacidad para manejar herramientas informáticas necesarias para la recolección y análisis de datos en empresas internacionales.
- Capacidad para identificar y diagnosticar problemas de forma inteligente basado en el análisis de mercados.
- Buenas habilidades de comunicación escrita y oral para entrega de informes y análisis de oportunidades en el mercado internacional.
- Interpretación de datos cuantitativos y cualitativos para el establecimiento de estrategias comerciales.
- Identificación de datos de diferentes fuentes (bases de datos, redes sociales e informes de

comercio exterior).

- Realización de estudios de mercado para análisis de oportunidades de las empresas santandereanas.
- Realización de informes de oportunidades para empresarios santandereanos con potencial exportador.
- Identificación de las necesidades de los clientes generando estrategias y mejoras comerciales.

4.1 Cargo

Analista de mercado.

4.2 Funciones realizadas

4.2.1 Función 1. Actualización de bases de datos de Transcointer

Relacionada a empresas por sector, a través de su consulta en RUES y cámara de comercio, con el fin de corroborar su vigencia y existencia, teniendo en cuenta lo acontecido durante la coyuntura de la pandemia.

Figura 3. Actualización de bases de datos

The screenshot shows the RUES website interface. On the left is a navigation menu with links like 'Inicio', 'Registros', 'Estado de su Trámite', 'Cámaras de Comercio', 'Consulta Tratamiento', 'Datos Personales', 'Formatos CAE', 'Recauda Impuesto de', and 'Registro'. The main area is titled 'Realice su consulta empresarial o social'. It features a search bar with 'PRACO DIDACOL SAS' entered and a red search button. Below the search bar, there's a section for 'Número de Identificación' with a red search button and a note: 'Digite el número de identificación sin puntos, guiones ni dígito de verificación.' Below this is a table with the following columns: 'NIT o Núm Id.', 'Razon Social ó Nombre', 'Sigla', 'Municipio/Dpto', 'Categoría', and 'Estado Registro Mercantil'. The table contains several entries for 'PRACO DIDACOL SAS' and its subsidiaries, with various statuses like 'ACTIVA' and 'CANCELADA'.

NIT o Núm Id.	Razon Social ó Nombre	Sigla	Municipio/Dpto	Categoría	Estado Registro Mercantil
NIT 860047857 -	PRACO DIDACOL SAS		BUCARAMANGA / SANTANDER	SUCURSAL	ACTIVA
	PRACO DIDACOL SAS INDUSTRIALES		MEDELLIN / ANTIOQUIA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	CANCELADA
	PRACO DIDACOL SAS SANTA MARIA		MEDELLIN / ANTIOQUIA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	CANCELADA
	PRACO DIDACOL SAS VILLAVICENCIO		VILLAVICENCIO / META	SUCURSAL	CANCELADA
	PRACO DIDACOL S.A.S.		BARRANQUILLA / ATLANTICO	SUCURSAL	CANCELADA
	PRACO DIDACOL S.A.S.		ENVIGADO / ANTIOQUIA	SUCURSAL	ACTIVA
	PRACO DIDACOL S.A.S. PASOANCHO		CALI / VALLE DEL CAUCA	SUCURSAL	ACTIVA
NIT 860047857 -	PRACO DIDACOL S.A.S. VITRINA CR 15		BUCARAMANGA / SANTANDER	SUCURSAL	CANCELADA

4.2.2 Función 2. Realización de base de datos

Por medio del estudio de potenciales aliados estratégicos, principalmente: 58 empresas dentro de las cuales se incluían: Aerolíneas, Cargueros, agencias de carga consolidadoras, navieras y empresas de transporte terrestre. Haciendo uso de una solicitud formal de cotización para la exportación de licor pasta de cacao con el fin de conocer sus servicios en materia de tarifas, tiempos y alternativas de envío. Los resultados determinaron a 6 empresas agentes de carga consolidadoras como potenciales aliados dentro de la operativa empresarial de Transcounter.

Figura 4. Desarrollo de una nueva base de datos

The screenshot shows a Microsoft Excel spreadsheet titled 'BASE DE DATOS TRANSCOUNTER'. The spreadsheet has columns for 'TIPO DE SERVICIO', 'EMPRESA/ ENTIDAD', 'SERVICIO', 'CIUDAD', 'SOLICITUD SERVICIO', 'RESPUESTA', 'DIAS DE RET', 'CONTACTO', 'CARGO', and 'NUMERO DE CO'. The data is organized into rows, with the first row being a header. The following rows contain information about various companies and their services, including 'Cargo Logistic System S.A.S.', 'Cipelog S.A.S.', 'DC Cargo International Colombia S.A.S.', 'E-Containers', 'Grupo COINCA SAS', and 'Grupo M A G S.A.S.'.

TIPO DE SERVICIO	EMPRESA/ ENTIDAD	SERVICIO	CIUDAD	SOLICITUD SERVICIO	RESPUESTA	DIAS DE RET	CONTACTO	CARGO	NUMERO DE CO
CONSOLIDADORAS	Cargo Logistic System S.A.S.	cotizacion Aérea cotizacion FCL	Bogota	2/02/2022	4/02/2022	2	Jeimi Sanchez	Ventas Interiores	T: +57 316 031 M: +57 316 031
CONSOLIDADORAS	Cipelog S.A.S.	Cotizacion Aérea	Bogota	8/02/2022	11/02/2022	3	Jessica Liliana Tique Rojas	Pricing	316 690 4895 / (57) 4768000 Ext.
CONSOLIDADORAS	DC Cargo International Colombia S.A.S.	Cotizacion aérea Cotizacion marítima	Bogota	2/02/2022	3/02/2022	1	Bibiana Morales	Gerente Comercial	+571 3905772 Ex 32258433
CONSOLIDADORAS	E-Containers	Cotizacion Aérea	Bogota	2/02/2022	11/02/2022	9	Vivian Peña Ibañez	Ejecutiva de ventas	+57 3134453550 7940251 Ext.
CONSOLIDADORAS	Grupo COINCA SAS	cotizacion Aérea cotizacion FCL	Bogota	8/02/2022	10/02/2022	2	Alejandro Rodriguez Mora	Gerente Comercial	32329018
CONSOLIDADORAS	Grupo M A G S.A.S.	Cotizacion Marítima	Bogota	2/02/2022	3/02/2022	1	Tania Lugo Castro	Servicio al Cliente	TEL: (601) 891 Cel. +571 319 - 4

4.2.3 Función 3. Elaboración de material audiovisual

Contenido informativo sobre incoterms 2020, enfatizando en los cambios generados en los incoterms y aspectos relacionados a cambios en la legislación y/o estatuto aduanero.

Figura 5. Realización de material audiovisual en TikTok

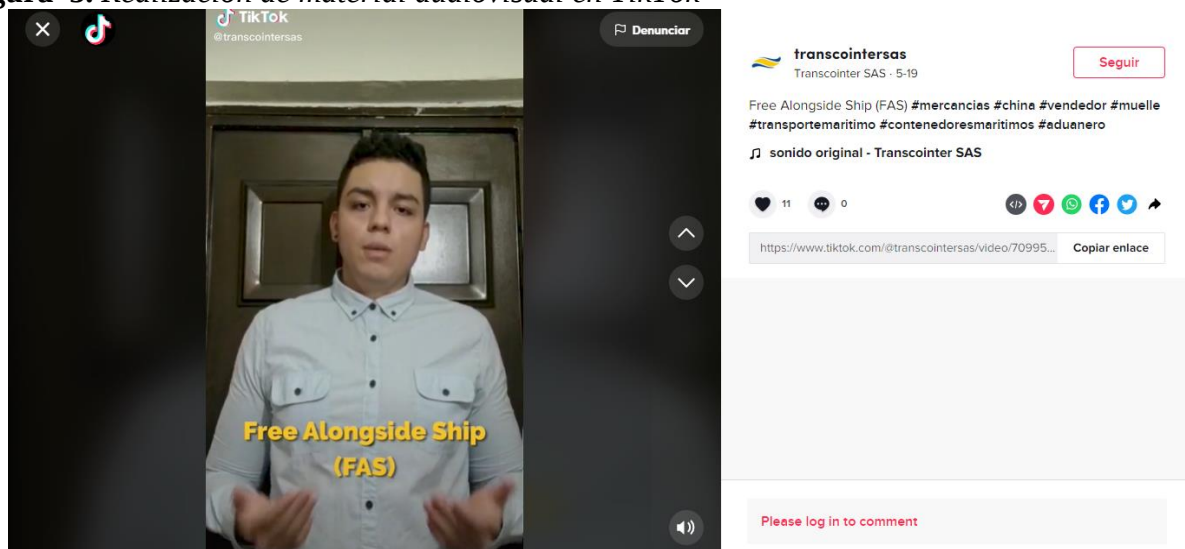


Figura 6. Realización de material audiovisual en LinkedIn.



4.2.4 Función 4. Elaboración de base de datos semanal

Recopilación de información de las bases de datos de connectaamericas y go4worldbusiness, con el fin de registrar potenciales ofertas de compradores en el exterior, principalmente de sectores de calzado, cuero y productos de cuero y productos como bolsos, bolsas y equipaje.

Figura 7. Base de datos semanal de compradores

	FECHA DE	PAGINA WE	SECTOR	PAIS DEST	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	FECHA INICIO	FECHA CIERRE	NOMBRE D	CORREO O LINK
9			moda y calzado		Cantidad requerida: 1 menos que la carga del contenedor Condiciones de envío: CIF				ml
10	22/04/2022	Go4world	cuero y productos cuero	Catar	Nombre del producto: Guantes industriales Especificaciones: Tipo: Recubrimiento de PU Seguridad resistente a cortes, Tratamiento antibacteriano y de olores, Guantes de seguridad de cuero, Guante mecánico, Impermeable Género: Unisex Uso: Industrial Cantidad requerida: 1 contenedor de veinte pies Condiciones de envío: CNF Condiciones de pago: transferencia bancaria	18/04/2022	18/07/2022	Binu	https://www.go4worldbusiness.com/buylead/view/990027/wanted-industrial-gloves.html
			Bolsas,		Nombre del producto: Bolsas Especificaciones: Material: Cuero, poliéster, nailon, etc. Tipo: Carteras, bolsos de mano, embragues, bandoleras, bolsas para portátiles, etc.				https://www.go4worldbusiness.com/buylead/view/9902

4.2.5 Función 5. Creación de perfil comercial a empresa

En las plataformas y /o bases de datos de go4worldbusiness y connectaamericas para la empresa Stylos Milena. Subida de información, catálogo de productos y revisiones diarias ante potenciales compradores.

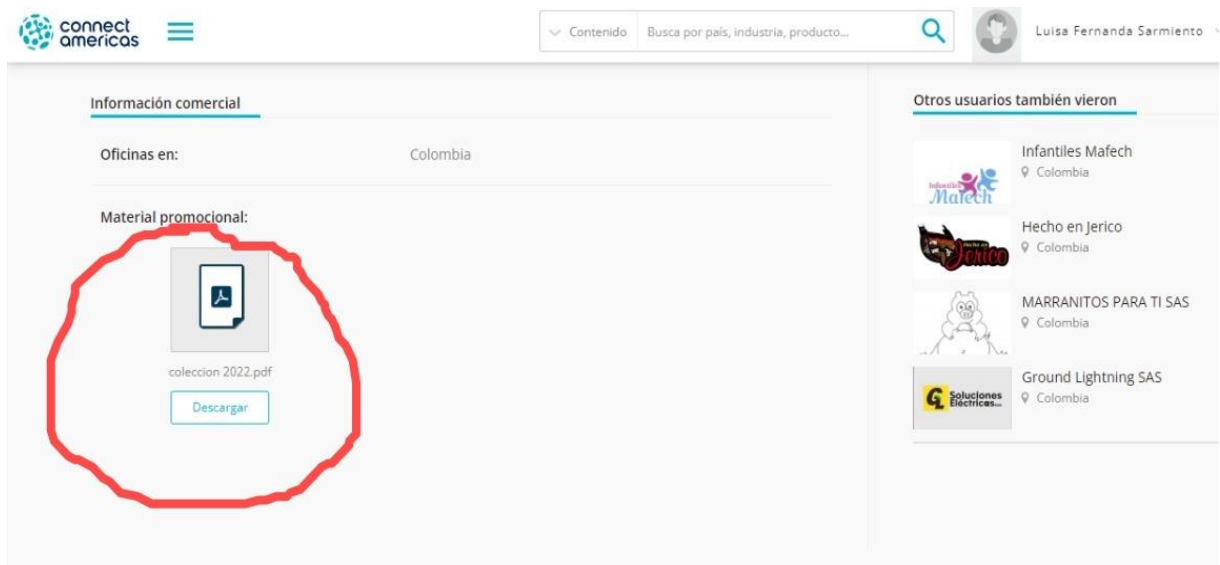
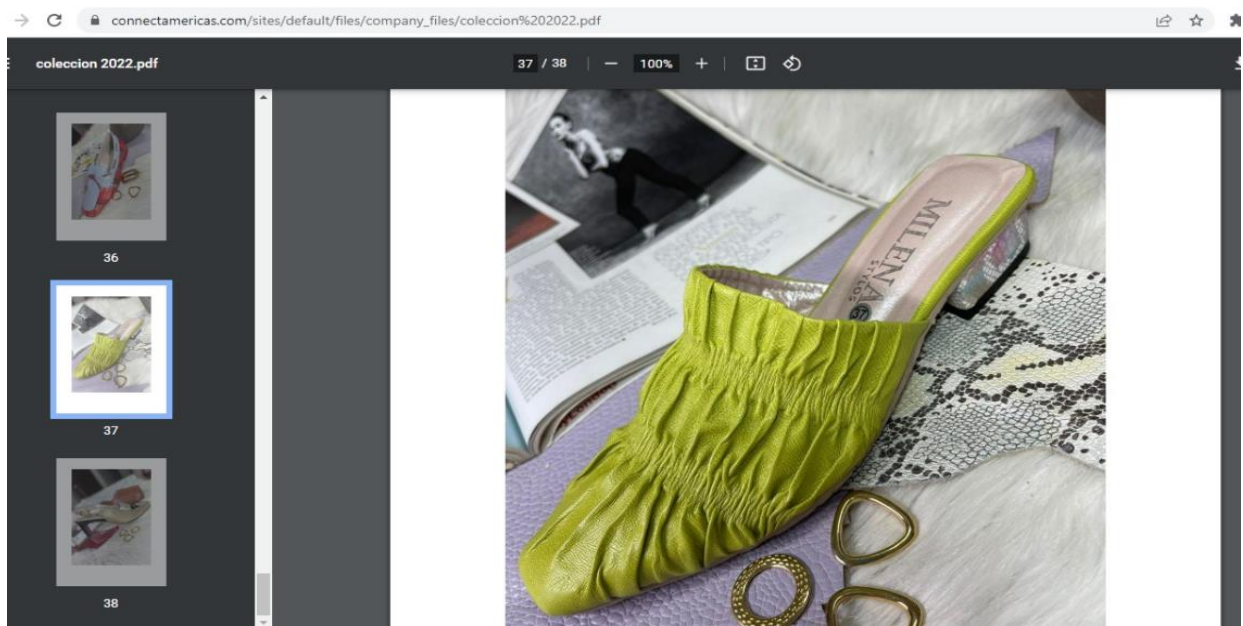
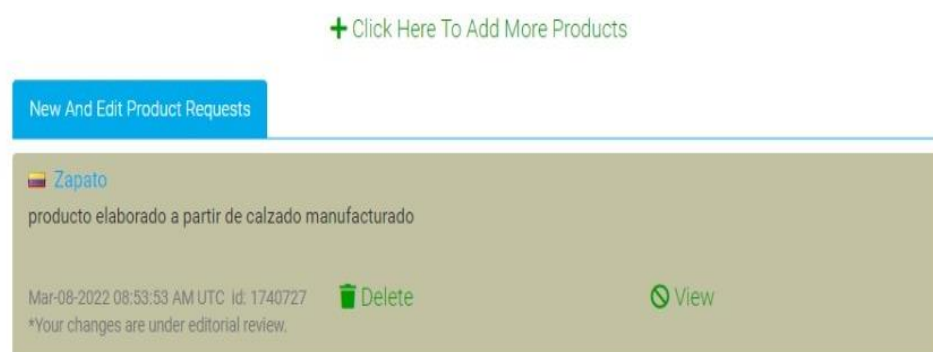
Figura 8. Cargue de catalogo en base de datos Connectaamericas**Figura 9.** Realización de catálogo de productos

Figura 10. Creación de oferta en la base de datos Connectaamericas**Figura 11.** Especificación del contenido de la oferta comercial

* Nombre:	* Precio FOB en USD:
Calzado para dama	43
* Descripción detallada del producto:	
CALZADO EN CUERO FORRADO EN BADANA SUELA ANTIDESLIZANTE NEOLITE REPLAY NUMEROS DESDE 33 HASTA 43	
Código de producto del vendedor:	Estándares del producto:

4.2.6 Función 6. Utilización de la base de datos Legiscomex

Con el fin de investigar las empresas exportadoras del año 2021 de maquinaria de cacao y café junto con empresas del sector de autopartes. Adicionalmente realizar el ofrecimiento del servicio por vía telefónica del servicio de Courier internacional.

Figura 12. Utilización de base de datos Legiscomex

STATUS	NIT	EMPRESA	NOMBRE COMPLETO	CARGO	CORREO	TELEFONO	EXT	CELULAR
No hay informacion	901138622	A. INDUFERCO S.A.S			indufercontabilidad@hotmail.com	77860-6713125		3153857408
	804016305	ALHUM LIMITADA			alcibiadesnimo@hotmail.com	6781917	3176406491	3182854791
Actualizada	800235801	ANGARITA PRADO LIMITADA ANPRA LT	Jose Luis Angarita	Gerente Fundad	administrativo@anpra.com	6970202		3174309738
Actualizada	890200050	ARDISA S.A	Juan Camilo Ardila	Gerente Comerc	ventasweb@ardisa.com.co	6301813		3212303004
	890201902	AUTOMOTORES DEL ESTE - AMAYA SERRANO S.A. MOTORESTE S.A.			notificaciones@motoreste.com.co	6360160	3187185804	31322
	890201902	AUTOMOTORES DEL ESTE - AMAYA SERRANO S.A. MOTORESTE S.A.			notificaciones@motoreste.com.co	6360160		3187185804
Actualizada	804011160	AUTOPARTES CASTELMOTORS SAS	Orlando Leal Solano	Director Comerc	directorcomercial@castelmotors.com	6916044		3185853950
Actualizada	890204199	AVIMOL S.A.S.	Yurley Katherine Larrota Sa	Jefe de Planta de	administracion@avimol.com.co	6479929		3174372170
	804006601	BAGUER S.A.S.	Jose Guarguati Ariza	Director de Anal	contabilidad@baguer.com.co	7000222		3142851248
	900123504	CABLES COLOMBIA URIBE Y CIA S.C.A.			notificaciones@cablecol.com	6464242		3203502224
	804016671	CAMPOLLO S.A.	Lady Rueda Olivares	Coordinadora Log	gladys_rocio_acosta_rodriguez@carg	6912300		3204960796
Actualizada	890210569	CENTRAL DE BOBINADOS S.A	Yenny Alexandra Forero	Asesor Comercia	gerencia@centraldebobinados.com	6712643		3157806081
	800022371	COLOMBIANA DE EXTRUSION S.A - EXTRUCOL			info@extrucol.com	6716940		3164335795
	804005914	COMPUMAX COMPUTER S.A.S.			directorcontabilidad@compumax.info	6917000		3174635838
	804000752	CONSTRUVIAS DE COLOMBIA S.A.			informacion@construvicol.com	6915740		3115723617
Actualizada	804011804	COPOWER LIMITADA	Andrea Diaz	Directora Comer	comercial@copower.com.co	6717474		3143363464
Actualizada	804014382	DISTRIBUCIONES CARLOS NAVAS Y CIA	Carlos Navas Ortiz	Gerente	distnavas@dcnavas.com	6973080		3183382381
Actualizada	804006196	DISTRIBUCIONES ELECTRICAS J.E. S.A.S	Alvaro Diaz Delgado	Director Comerc	directorcomercial@distrielectricosje.com	6421703		3166430696
Actualizada	804005810	EMPRESA DE SOLUCIONES, SERVICIOS	Diana Margarita Pinzón Ort	Directora Comer	diana.pinzon@essi.com.co	6532226	1016	3185296898
	900819141	ENCONSTRUCCIONES INGENIERIA S.A.S.			encoconta@gmail.com	6713496		3173719364

4.2.7 Función 7. Investigación de empresas exportadoras de “Salvado de Trigo”

Ingreso al TAN de un subproducto alimenticio denominado “salvado de trigo” con partida arancelaria 2106.90.71.00, a los países de Chile, Costa Rica, Panamá y México a través de la búsqueda de empresas por medio de la base de datos TradeMap.

Figura 13. Utilización de la base de datos TradeMap

Inicio & Búsqueda Disponibilidad de Datos Documentos de referencia Otras Herramientas Más Mrs. Aura Marin Español

Producto: ... 230230 - "Salvados, moyuelos y demás residuos c" Grupo de productos: Ninguno

Mundo Pais: Todos Grupo de países: Ninguno

Socio: Todos Grupo de socios: Ninguno

otros criterios: Exportaciones Empresas

Número de empresas exportadoras desglosadas por categorías de productos para el siguiente producto
Producto : 230230 "Salvados, moyuelos y demás residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos del ... (H B)

Tabla Gráfico Mapa Empresas

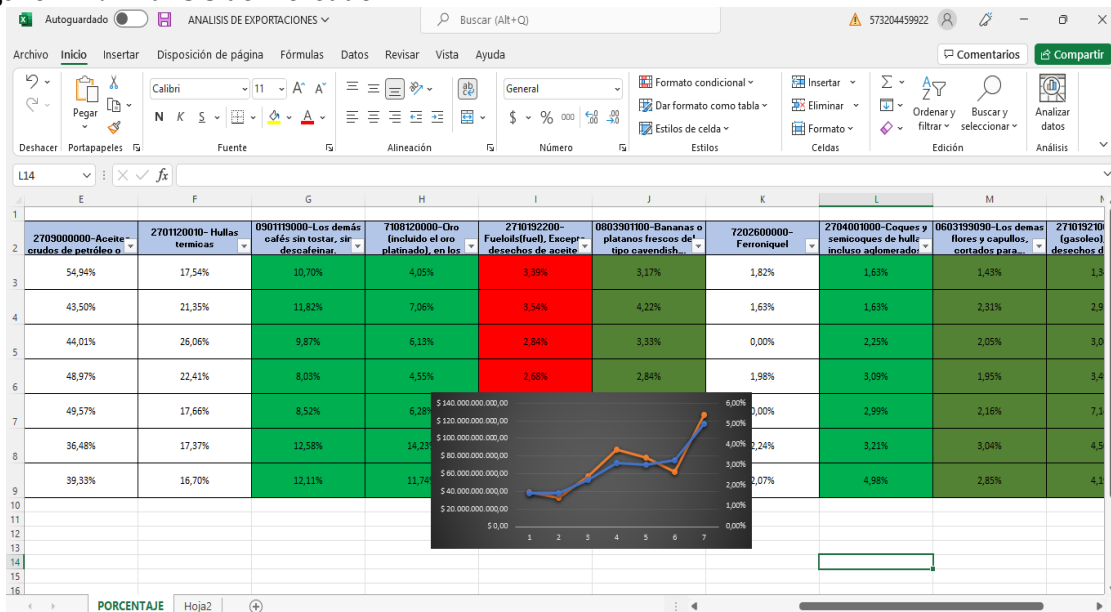
Descargar: [Icons] líneas por página: [Por defecto (25 por página)]

Categoría de productos	Número de empresas exportadoras disponibles en Trade Map
"Salvados, moyuelos y demás residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos del trigo, incl. en ""pellets""	1
Alimentos para animales, en gránulos	105
Harina para animales	902
Harina y otros productos de grano molido	1.239

4.2.8 Función 8. Análisis de mercado de sectores importantes de la economía colombiana

Involucrados en las exportaciones de Colombia durante el año 2021. De los cuales destacaron: productos vegetales, productos alimenticios, ferroaleaciones, plástico y caucho.

Figura 14. Análisis de mercado



4.2.9 Función 9. Acompañamiento en el área comercial

Realizando clasificación arancelaria de productos en base a sus características, principalmente del sector textil y de plásticos.

Figura 15. Clasificación arancelaria

Camisas y pantalones de fibra sintética

Archivo | C:/Users/57320/Desktop/Servicio%20de%20transcointer/Dotacion/Camisas%20y%20pantalones%20de%20fibra%20sintetica%20(1).pdf

1 de 19

Camisas para hombre hechas de fibra sintética y clasificadas de la siguiente manera

Sección XI	Materias textiles y sus manufacturas
Capítulo 62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto
Partida 6205	Camisas para hombres o niños.
6205.30	- De fibras sintéticas o artificiales

Código	Comp	Supl	Designación de mercancías	Perfil	Notas
6205.30.00.00			- De fibras sintéticas o artificiales		

1. En la siguiente tabla se representa la participación en porcentaje a nivel mundial que tuvo cada país en las exportaciones que se hicieron en 2020 para productos relacionados con fibras sintéticas.

ASIA	EUROPA	NORTEAMÉRICA Y CENTRO	ÁFRICA	SURAMÉRICA	OCEANÍA
China 22.7%	Germany 2.46%	México 3.91%	Morocco 1.86%	Colombia 0.056%	New Zealand 0.11%
Bangladesh 15.3%	Spain 2.06%	Honduras 3.03%			
Vietnam 11.5%	Italy 1.52%	Haití 1.39%			
Indonesia	United				

4.2.10 Función 10. Campaña de aliados estratégicos

A través de Transcointer Academy, un espacio donde se brinda capacitación y acompañamiento a empresarios, emprendedores y estudiantes interesados en el comercio internacional, desde el punto de vista operativo. Se ha llevado a cabo este proyecto con algunas empresas y grupos de investigación que cuentan con nosotros para la validación de tarifas, tiempos y procesos del comercio exterior actual. Así mismo se genera el espacio donde estudiantes puedan identificar algunas debilidades o amenazas en los operadores logísticos para proponer estrategias de mejoramiento.

Figura 16. *Transcointer Academy*

Como **Operadores Logísticos** nuestro objetivo es facilitar el proceso de internacionalización de los diferentes empresarios, emprendedores y estudiantes a fines al **Comercio Exterior**. Este apoyo aplica para las exportaciones e importaciones de pocas cantidades hasta contenedores.

Procuramos las mejores alianzas que permitan entender el **comercio internacional**, hacia dónde vamos y cómo llegar allí **más rápido**.

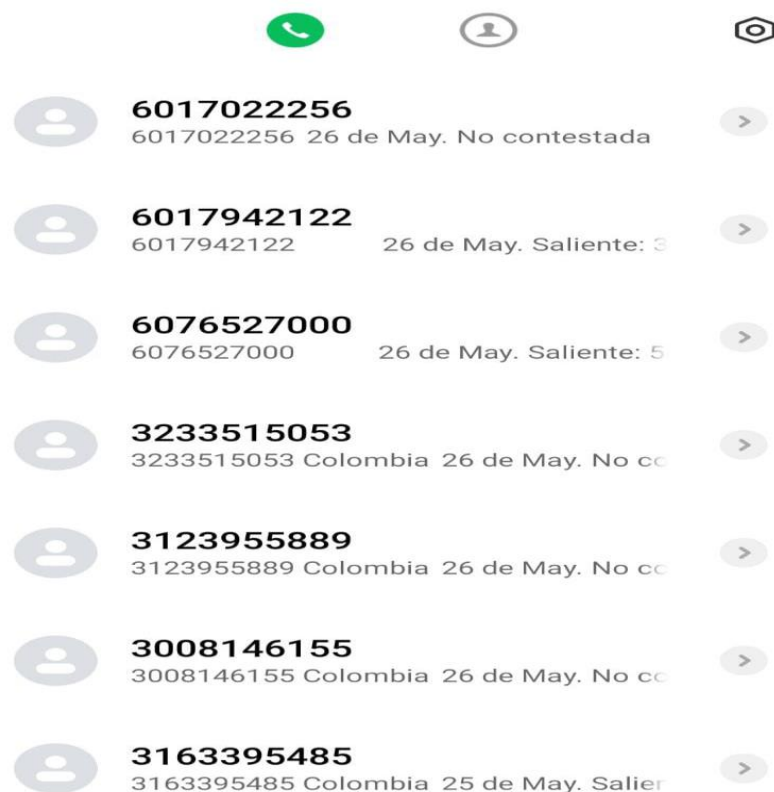
Seamos el Mejor Equipo Logístico



transcointer

4.2.11 Función 11. Realización de llamadas a empresas

Con el fin de ofrecer los servicios de Transcointer.

Figura 17. *Llamadas telefónicas*

4.2.12 Función 12. Elaboración y formalización del servicio de primer contacto internacional

En este se realiza un asesoramiento y generación de un primer contacto y asesoría eficiente con el fin de finiquitar una negociación. Para ello se establece que el cliente suministre la información del producto a importar o exportar como la cantidad, Presentación, Volumen, Nombre del producto y Término de Negociación entre otros. Según sea el caso se realiza una investigación sobre los países óptimos para realizar una operación internacional utilizando herramientas como la matriz POAM. Una vez definidos los procesos antes mencionados se procede a realizar la búsqueda y contacto de empresas por país a través de la base de datos TradeMap y con la respectiva corroboración de existencia de las empresas contactadas ante las

entidades gubernamentales respectivas de los países a los que pertenecen.

Figura 18. Servicio estructurado y especificado

Servicio	
Investigación	4-5 Dias
Tiempo de respuesta	1-2 Semanas
Tiempo total estimado	2,5-3 Semanas

COSTO del servicio		%
Pago inicial	\$ 750.000,00	50%
Pago final	\$ 750.000,00	50%
TOTAL	\$ 1.500.000,00	100%

Objetivos
Establecer una media de al menos 2 contactos logrados por cada 20 solicitudes realizadas, de los cuales al menos uno pueda obtener algún tipo de solicitud de cotización
verificación y corroboración de existencia de los contactos ante entidades gubernamentales de los distintos países

Figura 19. Contrato de prestación de servicios

CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS

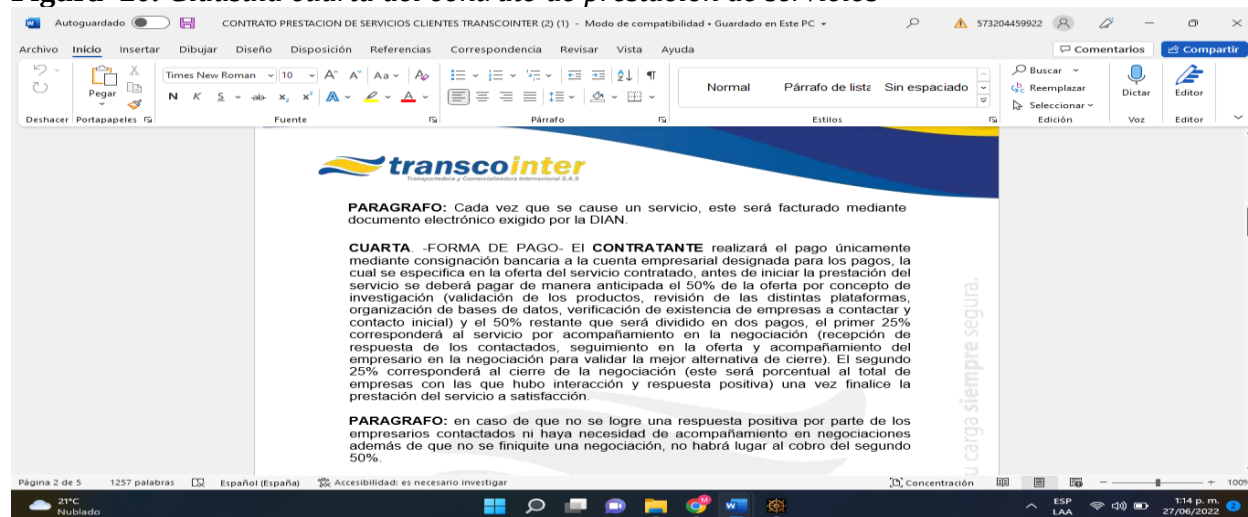
Entre los suscritos a saber, por una parte _____, identificado con cedula de ciudadanía número _____, en calidad de representante legal de la empresa _____ con NIT _____ como consta en el documento de existencia y representación legal, cuyo domicilio comercial es _____, quien se denominará **CONTRATANTE** y por la otra **NAYDA SLAINDY MANTILLA MORALES**, identificada con cedula de ciudadanía número **1.095.811.896** de Floridablanca Santander, en calidad de representante legal de la empresa **TRANSCOINTER SAS** con NIT **900.410.680-2** cuyo domicilio comercial es Calle 201ª # 25 - 05 MZ C casa 12 urbanización Baviera en Floridablanca Santander, quien se denominará **CONTRATISTA**, hemos convenido celebrar este **CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS** que se regulará por las cláusulas que a continuación se expresan y en general por las disposiciones del Código Civil y Código de Comercio aplicables a la materia de qué trata este contrato:

PRIMERA. -OBJETO- El **CONTRATISTA**, prestará los servicios de **ASESORIA Y DESARROLLO EN INVESTIGACION DE MERCADOS** actividad que el **CONTRATISTA** ejecutará con plena autonomía, independencia, sin subordinación y utilizando sus propios medios y elementos de trabajo suministrados por el **CONTRATANTE**.

4.2.13 Función 13. Establecimiento del precio y forma de cobro del servicio de primer contacto internacional

A través de la siguiente cláusula estipulada en el contrato de prestación de servicios: “realizará el pago únicamente mediante consignación bancaria a la cuenta empresarial designada para los pagos, la cual se especifica en la oferta del servicio contratado, antes de iniciar la prestación del servicio se deberá pagar de manera anticipada el 50% de la oferta por concepto de investigación (validación de los productos, revisión de las distintas plataformas, organización de bases de datos, verificación de existencia de empresas a contactar y contacto inicial) y el 50% restante que será dividido en dos pagos, el primer 25% corresponderá al servicio por acompañamiento en la negociación (recepción de respuesta de los contactados, seguimiento en la oferta y acompañamiento del empresario en la negociación para validar la mejor alternativa de cierre). El segundo 25% corresponderá al cierre de la negociación (este será porcentual al total de empresas con las que hubo interacción y respuesta positiva) una vez finalice la prestación del servicio a satisfacción.

Figura 20. Cláusula cuarta del contrato de prestación de servicios



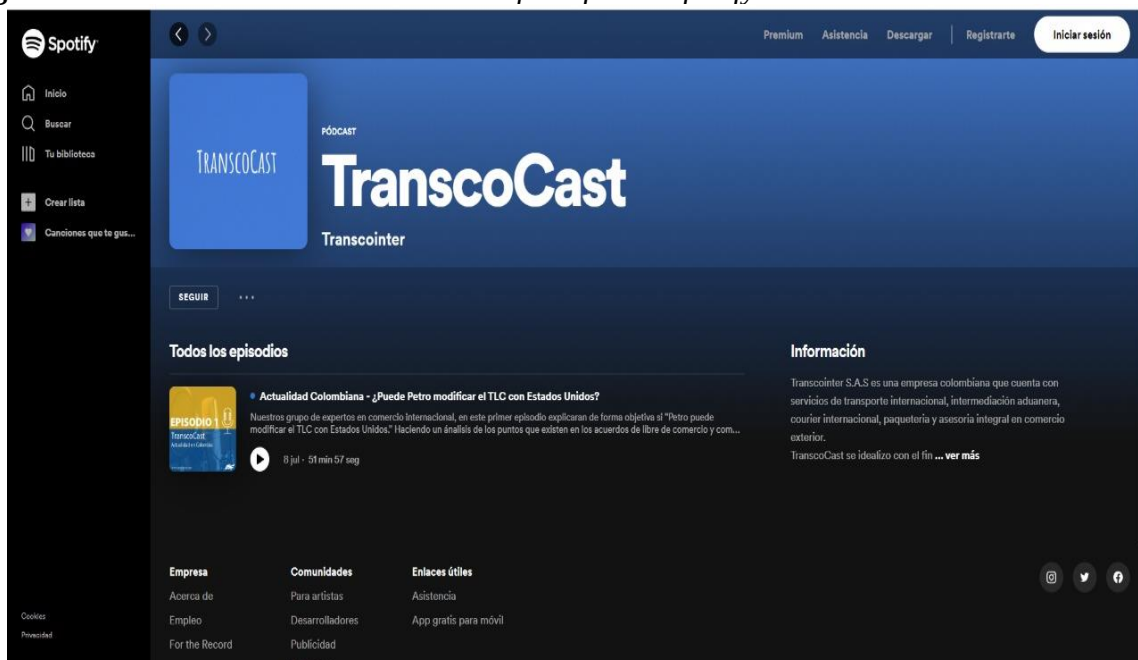
4.2.14 Función 14. Ejecución del proyecto TranscoCast

Creación de un medio de divulgación de podcast denominado “TranscoCast”, por medio del cual se posiciona la marca de Transcointer en aprovechamiento de la tendencia actual de este medio de divulgación.

Figura 21. *Pieza grafica del podcast*



Figura 22. *Transcocalst evidenciado en la plataforma Spotify*



5. Marco conceptual

5.1 Generalidades

Este marco conceptual “está compuesto de referencias y sucesos pertinentes a resultados de investigación, por tanto, un marco de antecedentes, definiciones, supuestos, etc.” (Ortiz, 2011, pág. 4).

El marco conceptual es el conjunto de conceptos que expone un investigador cuando hace el sustento teórico de su problema y tema de investigación. (Tafur, 2008).

5.2 Definición de conceptos

5.2.1 *Práctica profesional*

Esta se define como “experiencias de trabajo supervisado de relativa corta duración, ofrecidas como parte del currículum y realizadas durante la secuencia académica. Las prácticas permiten al alumno desarrollar nuevas habilidades, así como aprender a actuar en una cultura organizacional diferente”. (Gordon, 1989, pág. 20). Edgar Schein (2004) determina la cultura organizacional como “aquel conjunto de creencias que comparten los miembros de una organización sobre cuál es la mejor forma de hacer las cosas, las cuales definen la visión que la empresa tiene de sí misma y del entorno”.

La práctica profesional tiene el propósito de “vincular al alumno (pasante) con su campo real de trabajo, a fin de brindarle la oportunidad de desarrollar habilidades y destrezas, mediante estímulos que fortalezcan o incrementen la probabilidad de seguir ejecutando acciones favorables dentro de su desempeño”. (Santrock y col, 2004, pág. 96)

Se define el desempeño como “las acciones o comportamientos observados en los empleados que son relevantes el logro de los objetivos de la organización”. (Chiavenato, 2000).

5.2.2 Estudio de mercado

Según Malhotra (1999), los estudios de mercado “describen el tamaño, el poder de compra de los consumidores, la disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor”. "Consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización". (Kotler, Bloom y Hayes, 2004). Se define como sistémico “el conjunto de elementos que guardan estrechas relaciones entre sí que mantienen al sistema directo o indirectamente unido de modo más o menos estable y cuyo comportamiento global persigue, normalmente, algún tipo de objetivo". (Arnold & Osorio, 1998, pág. 42).

5.2.4 Base de datos

Se establece que base de datos es “un conjunto de datos que pertenecen al mismo contexto, almacenados sistemáticamente para su posterior uso, es una colección de datos estructurados según un modelo que refleje las relaciones y restricciones existentes en el mundo real”. (Gómez, 2007, pág. 18).

La estructura de datos se define como “cualquier representación de datos y sus operaciones asociadas. Es una organización o una estructuración de una colección de elementos”. (Aguilar, Joyanes & Martinez, Zahonero, 2008)

5.2.5 Internacionalización

Se define como el “conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, a lo largo de un proceso de creciente implicación y proyección internacional” (Welch & Loustarinen, 1988; Root, 1994; Rialp, 1999).

Comercio exterior es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales. (Román, Ballesteros, 1998, pág. 12)

Se establece que los acuerdos comerciales son “tratados por los que un país se compromete a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países y, a cambio, los otros países también se comprometen a hacer lo mismo con las exportaciones de este país”. (Krugman, Olney y Wells, 2007, pág. 347).

6. Marco Normativo

Decreto 360 de 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): Por medio del cual se establecen aspectos relevantes sobre: facilitación del comercio, régimen sancionatorio, disposiciones sancionatorias y derogatorias, disposición de mercancías y ajustes para la promoción del comercio, cuyo objetivo es dinamizar las operaciones de comercio exterior y/o operaciones internacionales.

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 del practicante a la empresa

Tabla 1. *Aportes del practicante a la empresa*

Numero	Descripción
1	Disposición de archivos y demás herramientas a través de Excel, enfocadas en la demostración y visualización de datos de una manera adecuada y optima.
2	Concatenación de un conjunto de servicios en uno solo, denominado “primer contacto internacional”, creando de esta forma un servicio adicional para la empresa, enfocado en satisfacer las necesidades de contacto e interacción de empresarios locales con clientes en el exterior
3	Establecimiento de medios de divulgación como TranscoNews y TranscoCast, por medio de los cuales se posiciona la marca Transcointer S.A.S por medio de contenido de comercio exterior nacional e internacional.

7.2 Aportes de la empresa al practicante

Tabla 2. *Aportes de la empresa al practicante*

Numero	Descripción
1	Capacitación del uso de plataformas como cámara de comercio de Bucaramanga y RUES
2	Capacitación en email marketing y en el uso de redes sociales como TikTok en el cual se elabora contenido audiovisual relacionado a comercio exterior y entorno empresarial.
3	Capacitación en ventas por vía telefónica en el ofrecimiento de servicios de la empresa

Numero	Descripción
4	Capacitación en bases de datos como: Cia factbook, organización mundial del comercio, Banco Mundial, Observatorio de Complejidad Económica (OEC), Connectaamericas.com y World4worldBusiness.com
5	Retroalimentación y vinculación en procesos operativos de comercio exterior a través de la investigación y consultoría de factores requeridos en las mismas.
6	Acompañamiento durante procesos de oferta de servicios a clientes de la compañía

8. Conclusiones

En el transcurso de la práctica profesional he tenido la oportunidad de aprender nuevos conocimientos, así como la comprensión de un entorno laboral real, realizando aportes fundamentales al departamento de marketing, comercial y operativo, a través de la generación de informes esquemáticos de aliados estratégicos potenciales, la descarga y organización de matrices de bases de datos, y la investigación de aspectos operativos a través de las aduanas de distintos países.

La contextualización derivada de la participación exhaustiva en operaciones reales ha permitido la transición adecuada de los conocimientos teóricos adquiridos durante el periodo académico en la facultad de negocios internacionales de la universidad santo tomas. Por medio de la práctica se pueden revisar, confirmar y corregir los presaberes de la etapa lectiva, principalmente en los aportes referentes a análisis de mercado realizados a las empresas involucradas.

En definitiva, la terminación del proceso de prácticas propicia la generación de gratitud hacia todos los involucrados, principalmente por su esfuerzo y dedicación en el acompañamiento y revisión durante el transcurso de los meses comprendidos dentro de la práctica profesional. Adicionalmente se evidencia un esfuerzo conjunto y organizacional por contribuir al crecimiento económico del departamento de Santander, principalmente propiciando la internacionalización de diferentes empresas y entidades en sus operaciones comerciales.

9. Recomendaciones

A continuación, se determinan una serie de recomendaciones cuya implementación son vitales para mejorar la aplicación del análisis y estudios de mercado de la empresa Transcointer S.A.S

- Realizar un mayor aprovechamiento de las bases de datos como: Legiscomex y TradeMap, cuyas herramientas son determinantes para atender las solicitudes y necesidades de los clientes.
- Se recomienda realizar métodos de evaluación de resultados semanales, relacionadas a las indagaciones y consultas solicitadas por las empresas, los cuales permitan optimizar los resultados de estos.
- Se recomienda que futuros estudios incluyan una mayor capacitación de entidades públicas y privadas con el fin de dar mayor precisión y cobertura a los proyectos y estudios.

Referencias

Aguilar, L. J. Martínez, I. Z. (2008). *Estructura de datos en java*. (1.^a ed.). McGraw Hill Education.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (2019). *Resolución 46 del 2019*. Recuperado el 3 de julio de 2022. <https://www.dian.gov.co/normatividad/Normatividad/Resoluci%C3%B3n%20000046%20de%2026-07-2019.pdf>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (2021). *Decreto 360 de 2021*. Recuperado el 16 de abril de 2022. <https://www.dian.gov.co>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (2022). *Glosario*. recuperado el 3 de julio de 2022. <https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/Paginas/glosario.aspx>

Legiscomex (2022). *LegisComex. Sistema de Inteligencia Comercial*. Recuperado el 16 de abril de 2022. <https://www.legiscomex.com/>

Malhotra, N. K. (2008). *investigación de mercados*. (5.ª ed.). Pearson.

Promonegocios.net (2019). *El Estudio de Mercado*. Recuperado el 7 de junio de 2022. <https://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>

Secretaria General del Senado (2022). *ley 1609 de 2013*. Recuperado el 3 de julio de 2022. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1609_2013.html#:~:text=Leyes%20desde%201992%20%2D%20Vigencia%20expresa%20%20y%20control%20de%20constitucionalidad%20%5BLEY_1609_2013%5D&text=Por%20la%20cual%20se%20dictan,concernientes%20al%20R%C3%A9gimen%20de%20Aduanas.

slideplayer.es (2020). *Que es una BD*. Recuperado el 13 de junio de 2022.

<https://slideplayer.es/slide/15155281/>

Witker J. A. (2011). *Derecho del comercio exterior*. (1.ª ed.). Universidad Autonoma de Mexico

Apéndices.

Apéndice A. Capacitación Transcointer



Apéndice B. Capacitación Transcointer en temas de nutrición.



Apéndice C. Certificado de asistencia

**LA DIRECCION GENERAL Y EL PERSONAL OPERATIVO
DE LA COMPAÑÍA TRANSCOINTER SAS
CERTIFICA QUE:**

El practicante **MARLON STIVEN AYALA CACERES**, identificado con cedula de ciudadanía número **1.005.333.498**, asistió a la **Capacitación del Sistema de Gestión y Seguridad Industrial** realizado el día sábado 30 de abril de 2022. Donde se abordaron temas como: Reseña histórica y Valores corporativos, Políticas de la compañía, Roles y Responsabilidades, Reglamento de Higiene y Seguridad Industrial, Factores de Riesgo y Protocolo ante Accidentes e Incidentes.

Se firma la presente certificación a los once días del mes de julio de 2022.

NAYDA SLAINDY MANTILLA MORALES

CC: 1.095.811.896

Gerente

Transcointer S.A.S

 gerencia@transcointer.com
 +57 318 2824399
 www.transcointer.com

Con Transcointer, tu carga siempre segura.