

Información Importante

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

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

Informe de práctica empresarial

Informe final de práctica profesional Insider Trading Colombia s.a.s

Laura Fernanda Rodríguez Hincapié

Informe final práctica empresarial presentada como requisito para optar el título de profesional en negocios internacionales

Tutora:

Wanda Ximena M. Ortiz Nuñez

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2015

Contenido

Introducción _____	11
1.1 Justificación de la práctica empresarial _____	12
1.2 Objetivos _____	13
1.2.1 Objetivo general. _____	13
1.2.2 Objetivos específicos _____	13
2 Descripción de la empresa _____	14
2.1 Objeto Social _____	14
2.2 Misión _____	14
2.3 Visión _____	14
2.4 Organigrama de la empresa _____	15
2.5 Portafolio de producto de la empresa _____	15
3 Descripción de las labores realizadas _____	17
3.1 Cotización de productos con proveedores internacionales _____	17
3.2 Elaboración de la liquidación de importación _____	17
3.3 Investigación Motores de China _____	18
3.4 Reporte de cartera y reporte de ventas _____	19
3.5 Búsqueda de nuevos y futuros clientes _____	20
3.6 Organización de estados de cuenta _____	20
3.7 Elaboración mensual de mailing _____	21
4 Marco operativo de la práctica empresarial _____	23
4.1 Destrezas que adquirí en la práctica _____	23
4.2 Capacidad de mejoramiento frente a los distintos problemas presentados _____	23
4.3 Calidad de trabajo y rapidez _____	23
4.4 Planeación de tareas _____	24
4.5 Adaptación _____	24
4.6 Tolerancia al trabajo bajo presión _____	24

Informe de práctica empresarial

4.7 Capacidad para asumir nuevas responsabilidades _____	24
5 Aplicación de la herramienta dofa _____	25
5.1 Fortalezas _____	25
5.2 Oportunidades _____	25
5.3 Debilidades _____	25
5.4 Amenazas _____	26
6 Recomendaciones _____	27
7 Conclusiones _____	28
Referencias bibliográficas _____	30
Apéndices de las actividades realizadas _____	31

Lista de figuras

Fig.1. Estructura organizacional Insider _____ 15

Lista de apéndices

Apéndice A. Convocatorias de proyectos_____	31
Apéndice B. Correo Insider _____	31
Apéndice C. Mailing _____	32
Apéndice D. Documentos dirigidos Agencias de aduana_____	33
Apéndice E. Formato de cotizaciones Insider _____	36
Apéndice F. Factura Insider _____	37
Apéndice G. Grafica para que Los proveedores internacionales cotice _____	37

Glosario

Actividad Comercial: Hacer llegar el bien o servicio entre dos o más partes que son del productor hasta él o los consumidores finales.

Agencia de aduana: Entidades jurídicas autorizadas por la DIAN para ejercer en la actividad de intermediación aduanera garantizando a los usuarios de comercio exterior cumplan con las normas legales existentes.

Arancel: Es la tarifa oficial que decreta los derechos que se deben pagar en una importación de mercancías.

Caja reductora: Mecanismo que tiene como función mantener la velocidad de salida en un régimen cercano al ideal para el funcionamiento del generador.

Cartera: Elemento que ayuda a determinar las deudas que los clientes tienen con una empresa y se originan de las ventas que se realizan a crédito.

Cotización: Documento que indica el valor real de un bien o un servicio con sus correspondientes cantidades y términos.

Cuentas por cobrar: Representan la suma que adeudan los clientes de una empresa que les vende productos o servicios, normalmente se genera al emitir la factura, dependiendo el tiempo de crédito.

Cuentas por pagar: Representan la suma de lo que se debe de cierto tiempo específico, por la compra de bienes y servicios a proveedores.

Contratación pública: La contratación de bienes y servicios por organismos o partes gubernamentales en mira a crear oportunidades equitativas para que los proveedores compitan con miras a obtener contratos públicos.

Certificado bancario: Es un título valor en moneda nacional o extranjera emitido por las Empresas Bancarias, adquirido por personas naturales o jurídicas.

Informe de práctica empresarial

Consolidador de carga: Operador que agrupa en contenedores todas las mercancías que recoge de distintos exportadores, principalmente es usada cuando una empresa no está en la capacidad de llenar un contenedor completo con su propia mercancía.

Endoso: Ceder una parte o el total de una propiedad o el poder sobre un documento.

Factura: Documento que cumple la función de comprobante producto de una compraventa de un bien o servicio.

Gastos operativos: Son los gastos causados en la operación de una importación de una mercancía.

Logística internacional: Permite la eficiente administración y ejecución en la cadena de suministro, daña la debida importancia a cada elemento para que cumpla su función y aporte valor a dicha cadena

Liquidación de importación: Es Diseñado para determinar el valor de la importación de una mercancía, por medio de la configuración e investigación de las tarifas, concepto de los gastos y tributos involucrados en el proceso.

Mailing: Envío de información o de material publicitario por medio de correo a las personas que forman parte de la lista de clientes.

Motor trifásico: Máquina eléctrica rotativa, capaz de convertir la energía eléctrica trifásica suministrada, en energía mecánica.

Orden de compra: Es la solicitud por medio de documento enviada a un proveedor por determinados artículos que se requieren a un precio convenido.

Proveedor internacional: Personas Jurídicas o naturales que abastecen o entregan bienes, servicios y se encuentran ubicados fuera del territorio nacional.

Radical factura: Ir al lugar donde se encuentra ubicado o establecido el cliente a quien va dirigido la factura.

Resolución de factura: Es expedida por la DIAN, donde se autoriza la numeración de facturación de un contribuyente.

Informe de práctica empresarial

Sociedad portuaria: Se constituyen con capital privado, en la que su inversión se basa en la construcción, mantenimiento de puertos y su administración.

Ventaja competitiva: Es el atributo en que se especializa una empresa respecto a otras empresas competidoras.

Resumen

Con la necesidad que surgía en la empresa de contar con una persona que se encargará de dar apoyo en el área comercial, inició este proceso en el momento que empecé a formar parte de esta labor, cumpliendo como practicante de Negocios internacionales con la que lleve a cabo diferentes funciones, establecidas por los jefes de Insider para contribuir en el desarrollo de las negociaciones, estado de cartera de la compañía, elaboración de cotizaciones de importaciones y hallar por medio de investigaciones, proveedores que aportarán beneficios para la compra de cierto producto.

Lo que dio como resultado un mejor proceso a la empresa satisfaciendo a los clientes ya existentes, dándoles precios asequibles, cumpliendo las especificaciones, normas de los productos, con el tiempo de entrega requerido y también generando nuevos clientes gracias a la búsqueda de proyectos que se estuviesen ejecutando o por contactar directamente con el personal de la empresa de interés; Y a llevar un orden con el estado de cuenta de todos los proveedores y clientes que tienen relación con la empresa.

Introducción

En el presente informe proyectaré las experiencias alcanzadas y todo el trabajo elaborado que hice a lo largo del tiempo como practicante profesional en el área de negocios internacionales de la empresa Insider Trading Colombia S.A.S.

La oportunidad que tuve como estudiante, de vincularme a la realidad empresarial por medio de la práctica profesional, me permitió reunir todos los conocimientos teóricos y funcionales, con los que llevé a cabo las diferentes funciones, y al mismo tiempo aporté a la empresa donde ejecuté la práctica el mejor desempeño gracias a mis aptitudes y habilidades personales que me posibilitaron la manera de emitir confianza, para llegar a ser un miembro más del equipo de trabajo, siendo un apoyo en toda la parte comercial, de ventas y logística, donde pude otorgar diferentes soluciones y beneficios en base a todo lo que se me presentó.

Esta práctica tuvo como propósito además de realizar mi opción de grado, es haber tenido la capacidad de desenvolverme y evaluarme dentro de un ambiente laboral, lo que me permitió demostrar toda mi pro actividad y motivación en el área que ejercí, y así mismo comprender y aprender a trabajar con diferentes tipos de personalidades, conocer las operaciones y cuales métodos son los que la empresa aplica para cumplir cada actividad u objetivo propuesto.

A demás en este informe se verá reflejada toda la información complementaria de la empresa como su estructura organizacional, descripción de la empresa con su respectiva misión y visión entre otros contenidos; Así mismo incluiré la variedad de funciones que ejecuté, todos los aportes y frutos que logré.

Todo esto lo hice con el propósito de plasmar y evidenciar todo el proceso en el tiempo que cumplí como pasante profesional para poder compartirlo con compañeros colegas, amigos, docentes y directivos de la Universidad Santo Tomás y un legado que describe todo el desarrollo y evolución de lo aprendido en el transcurso de mi carrera.

Informe de práctica empresarial

1 Informe final de práctica profesional Insider Trading Colombia s.a.s

1.1 Justificación de la práctica empresarial

La práctica profesional es la opción de grado que opte para trabajar, aprovechando la oportunidad de conectarme con el ambiente laboral por medio de la universidad con una determinada empresa en este caso Insider, lo que me concedió la posibilidad de demostrar todo el fruto de conocimiento adquirido en lo transcurrido de la carrera, utilizándolo como una herramienta principal para el apoyo en la realización de las funciones que debía llevar a cabo en mi área respectiva, donde fueron escuchadas mis ideas, y llegaron a ser valiosas al momento de afrontar una problemática, también el crear instrumentos que ayudaban al desarrollo del entorno empresarial o de los negocios, con el objetivo de que como estudiante pudiese medir mis saberes, capacidades y poder percibir cuál es la ventaja competitiva que poseo para saber en qué área me debo especializar; y así dar el mejor aporte y funcionamiento en todo lo que pudiese desarrollar, no solo en Insider sino en cualquier otra empresa, ya sea en actividades de logística internacional, en la manera cómo se puede hacer que el producto llegue al consumidor final a un buen tiempo, coordinación y con el menor riesgo para brindar la mayor seguridad de que el bien o servicio llegue o se dé como se requiere, y poder mantener la relación con el cliente a largo plazo; Ser práctico en la manera de cómo se puede promocionar la empresa a través de sus actividades comerciales, usando los diferentes medios que actualmente existen o que se van creando, y así lograr implementar estrategias para que se incorporen nuevos clientes y poder mantener el lazo con los que ya están, alcanzando objetivos no solo a nivel nacional si no poder darse a conocer a nivel global, pudiendo suplir la demanda.

El propósito fundamental es seguir contribuyéndole a las empresas un buen desempeño en las labores que se ejecuten y demostrar que se tiene la capacidad para afrontar cualquier tarea o situación, y a si mismo crear nuestra propia manera de resolver las cosas, especialmente cuando son nuevas; Todos estos son elementos que son muy importantes tenerlos en cuenta porque nos dan la virtud de dejar en la empresa una buena imagen principalmente en la formación como negociadora internacional.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general. Recopilar todos los conocimientos, estrategias, programas, fuentes adquiridas en el transcurso de la carrera como estudiante de negocios internacionales para ponerlos en ejecución, asimismo aprender los diferentes métodos y sistemas de trabajo, para el buen desarrollo de las tareas y actividades relacionadas con el área de negocios internacionales en la empresa donde me desempeño.

1.2.2 Objetivos específicos

- Detallar cada una de las funciones asignadas para el área de negocios.
- Establecer mis propios saberes para generar diferentes soluciones y estrategias para llevar a cabo ideas.
- Demostrar la participación de todas las actividades y eventos que le generen a la empresa mayores oportunidades.

2 Descripción de la empresa

Insider Trading Colombia S.A.S, está compuesta por un grupo de profesionales con más de 12 años de experiencia, especializados en la asesoría, compra y venta de materiales de construcción entre otros sectores, siendo reconocidos por diferentes empresas a lo largo de Latinoamérica como profesionales serios, responsables, íntegros que ofrecen un alto valor agregado en el servicio y asesoría en la compra y venta de productos.

Con esta iniciativa de dos personas que compartieron la idea de comercializar productos nacionales como internacionales para el sector tanto de hidrocarburos como el de la construcción, es creada Insider Trading Colombia S.A.S, una empresa consciente del proceso globalizador que se vive en el mundo, cuestión que refuerza el compromiso de brindar a sus clientes el mejor acompañamiento en asesoría y representación en la localización, adquisición, negociación, oferta venta de bienes y servicios. (www.insidertc.com)

2.1 Objeto Social

Asesoría, compra y venta de materiales de los sectores construcción, gas y petróleo a nivel nacional y a nivel de toda América.

2.2 Misión

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes en lo que a procesos de comercialización se refiera, sea para la oferta y/o adquisición de bienes y servicios en pro de apoyarles en alcanzar mayores niveles de rendimiento, calidad y productividad. (www.insidertc.com - 2015)

2.3 Visión

Ser reconocidos en el 2016, como una solución en América latina para el intercambio de información, productos, tecnologías, servicios de los diferentes sectores económicos. (www.insidertc.com - 2015)

2.4 Organigrama de la empresa

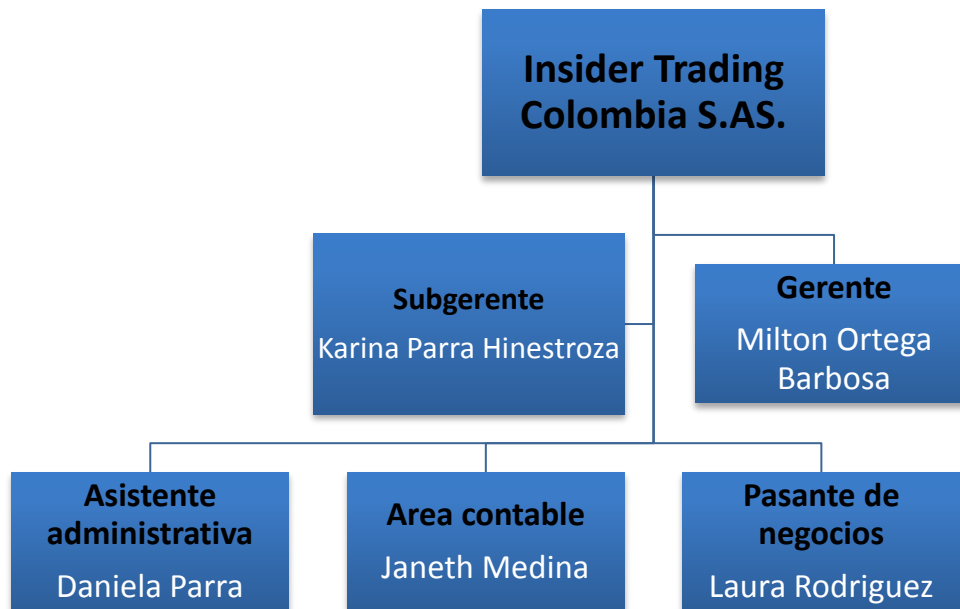


Fig.1. Estructura organizacional Insider

2.5 Portafolio de producto de la empresa

La empresa cuenta con una amplia selección de equipos, partes y accesorios para la industria petrolera de construcción y de gas.

Sector Construcción y gas

- Tubería negra
- Bridas a presión
- Intercambiador de componentes
- Barras roscadas
- Motobombas
- Rodamientos
- Varillas
- Bombas y partes de bombas de lodos
- Crossover
- Platina
- Pernos

Informe de práctica empresarial

- Equipamiento instrumental
- Adhesivos
- Equipo de protección de medio ambiente
- Baterías
- Roscada y con doble punta, pernos prisioneros
- Juntas y sellos
- Separadores de aceite del agua
- Actuadores
- Condensadores, intercambiadores de calor.

Sector Petróleo

- Cabezal de Pozo y Árbol de Navidad
- Componentes de sistema BOP
- Componentes de Sistema de Levantamiento
- Componentes de Sistema de Rotación
- Componentes de Sistema de Circulación
- Componentes de Sistema de Potencia
- Consolas y paneles de control
- Bridas de acero inoxidable y lamiando en caliente para anillos
- Bombas de lodos y partes
- Bombas centrifugas y partes
- Equipos de control
- Equipos electromecánicos
- Equipo para prueba y medición de presión y temperatura
- Piezas y repuestos para mesas giratorias
- Sistemas de detección de gases combustibles y tóxicos
- Tubería de revestimiento Casing and Tubing
- Tornos hidráulicos de tambor y de tracción
- Válvulas de ventilación
- Válvulas de vacío
- Válvulas de aislamiento
- Válvulas de control automáticas
- Válvulas de mariposa para control

3 Descripción de las labores realizadas

En la empresa Insider Trading Colombia realicé diferentes funciones que me fueron asignadas en todo el tiempo de realización de mi práctica las cuales consistían en:

3.1 Cotización de productos con proveedores internacionales

En el momento que llegaba una invitación de un cliente para cotizar de algún producto que no se conseguía nivel nacional; Dependiendo de la marca o las especificaciones técnicas del producto lo consultaba en internet para averiguar cómo era y qué función hacía, cuando ya me informaba acerca del producto, procedía a buscar proveedores internacionales.

Detallaba las páginas web oficiales de los proveedores mirando los productos que ofrecían sus fichas técnicas, cuando encontraba el producto que estaban solicitando o encontraba el productor de ese producto, buscaba el contacto del área de ventas; La mayoría de estos proveedores eran de los Estados Unidos, por lo que debía realizar el correo en el idioma del inglés, en que solicitaba que cotizaran el producto con su respectivo precio con el termino de negociación dependiendo donde necesitaba que me cotizaban, que generalmente era CIF o FOB Cartagena, o si el proveedor no podía generarme el precio en ese término me lo daba en EXW o FOB de algún puerto de Norte América, también pedía su validez de oferta, garantía, tiempo de entrega e información técnica.

Cuando algún proveedor o varios me daban respuesta a la cotización, con el respectivo valor de la mercancía con su término de negociación, yo procedía a informarle a mi jefe de área y me sugería que escogiera los que me daba término CIF o FOB Cartagena, Colombia, y de esos escoger el que proporcionaba un precio más asequible.

3.2 Elaboración de la liquidación de importación

En el momento que tenía precios de proveedores internacionales definitivos, procedía a elaborar la liquidación de importación, la empresa ya tenía constituido un formato en donde se elaboraba, era una tabla en la que se colocaba el precio de la mercancía con el termino de negociación que por lo general fue CIF, me contactaba con las agencias de aduanas con las que la empresa tenía contacto, para que me suministraran los gastos operativos, valor de la comisión, y todos los demás gastos, para incluir todos en la tabla.

Informe de práctica empresarial

Tenía que consultar la partida arancelaria del respectivo producto, por lo que debía hacer una investigación además, la búsqueda de la información para consultar acerca del producto lo hacía en páginas en idioma de inglés porque encontraba más información acerca del producto, lo buscaba por sus referencias, para mirar sus funciones, material, composición, o muchas veces gracias a la información técnica que enviaban los proveedores me servía de guía para la consulta, para luego poder comparar con el HS code o código arancelario que me generaban algunas páginas, con la o lista de clasificación arancelaria de la DIAN, lograba determinar cuál era respectiva partida arancelaria, para así saber el gravamen arancelario de ese producto, si estaba sujeto algún acuerdo, y valor del IVA, los cuales cuando ya tenía los porcentajes los suministraba en la tabla, después se le daba un porcentaje utilidad por esa importación, este porcentaje mi jefe me lo proporcionaba, ya con esos datos sacaba el valor total de venta del producto; Para generar la cotización para el cliente final suministraba el valor de la mercancía con el valor de la liquidación de importación que me generaba la tabla, consultaba el valor de transporte nacional de llevar la mercancía desde el puerto de desembarque hasta el destino del cliente para incluirlo también y así poder generar el valor total de dicha cotización.

3.3 Investigación Motores de China

Una invitación a cotizar llegó de parte de un ingeniero, consistían en dos motores trifásicos y una caja reductora para un proyecto; empecé a consultar estos productos con sus referencias con proveedores que me aparecían a medida que consultaba, cuando me llegaron los precios me di cuenta que los más asequibles eran los de china, así que me enfoqué en ese país, buscaba proveedores solo de ese país.

Después de varias semanas de cotización, de esperar y analizar las respuestas de los proveedores se escogió una empresa de china que suministraba los motores con los accesorios requeridos, así que le envié la información técnica al cliente para que confirmara si esos motores eran los adecuados para la realización del proyecto, después de días de analizarlo decidieron que sí, y de inmediato me contacte con el proveedor en china para preguntar la garantía, las dimensiones y peso de empaque para poder cotizar el flete en territorio nacional, esta empresa proveedora cotizó el precio puesto en el aeropuerto de

Informe de práctica empresarial

Bogotá es decir CIP Bogotá, por lo que convenía también el tiempo de entrega que sería más corto que en medio marítimo; En base a todos los datos que me suministraron hice la correspondiente cotización para enviársela al cliente, el único inconveniente es que esta empresa no suministraba todo hacía falta la caja reductora, por lo que tenía que buscarla aparte, quien podía vender esa caja reductora que cumpliera con las especificaciones de los motores.

Empecé hacer las mismas tareas de investigación para encontrar el proveedor de esa caja reductora, con esa investigación se llevó un mayor tiempo porque debía requerir la ficha técnica para que mi cliente las estudiara para saber si servía para conectarla con los motores, y muchos de los que me enviaban no servían, o muchas veces fue difícil que los proveedores entendieran como se podía adaptar a esas especificaciones, al parecer a mi cliente ninguno le sirvió y se dejó de investigar la caja reductora.

Semanas después llamaron comentando que había sido aprobada la cotización de los motores, pero que después volvían a comunicarse para dar aprobada la compra para ser enviados.

3.4 Reporte de cartera y reporte de ventas

Mensualmente debía generar un reporte de cartera y ventas que debía ser enviado a mis jefes a final de cada mes. El informe de cartera lo hacía en Excel en varias tablas una que consistía en agregar todas las cuentas por cobrar que tenía insider en ese mes, en el colocaba la fecha de vencimiento y si ya había pasado o vencido después de los días del respectivo crédito, colocaba los días de retraso de esa factura, otra tabla de las cuentas por pagar, también con la fecha en la que se debía pagar cada factura de proveedores, o cuáles eran las que la empresa tenía más días de mora, también colocaba todas las que ya habían sido canceladas por clientes y a proveedores.

En el reporte de ventas reunía todas las facturas que se generaron por ventas en una tabla, con esa tabla me guiaba para sacar una suma total de ventas, subrayando el cliente con el que se manejó la mayor venta, y elaboraba junto a esa tabla una gráfica porcentual que ayudaba a determinar cuánto porcentaje aportaba por venta cada cliente al que se le había vendido en ese mes.

Informe de práctica empresarial

Cuando tenía las tablas y reportes listos les avisaba a mis jefes que iban a ser enviados a sus correos para que pudieran detallarlo y revisarlo.

3.5 Búsqueda de nuevos y futuros clientes

Investigar sobre futuros proyectos del sector construcción, o buscar que empresas de nivel nacional reconocidas compraban productos del sector petróleo; Cuando consultaba los proyectos buscaba la empresa que sería la encargada de ese proyecto para buscar teléfonos en los que me pudiese contactar con el personal encargado, lo mismo hacía en la búsqueda de las empresas que eran de interés por la empresa llamaba a los teléfonos que encontraba para poder saber con qué persona me podía contactar, muchas de estas me daban correos del contacto, de inmediato yo guardaba esos correos, con el nombre de la persona a contactar y le enviaba la información de la empresa con el brochure o portafolios de productos, para esperar a una respuesta si se podía sacar con Insider una posible cita, para que se conocieran con mis jefes y también poder dar a conocer el servicio y la oferta de la empresa.

Con algunos de estos clientes se pudo lograr sacar una cita, y al final poder convertirlos en cliente, otros ni respondieron a l correo que se les fue enviado por qué tal vez no fue de su interés, o ya tenían sus respectivos proveedores.

3.6 Organización de estados de cuenta

Cuando se realizaban los pagos a proveedores, que por lo general se contaba con una fecha establecida por política de INSIDER, se imprimían todos los soportes de pago, para buscar en la carpeta de facturas por pagar a cual correspondía según su valor para poder graparlos junto a ella y colocarle así el sello de cancelada sobre la factura y guardarlo en la carpeta física donde está la información de ese proveedor

Después verificaba en la carpeta del computador las facturas por pagar y también les colocaba cancelada a las que ya habían sido pagadas para poder mantener un orden y poder saber a qué empresas se les había pagado, y en el momento que esas empresas envíen el estado de cuenta que tenían con Insider, o que requería que se les enviara el estado de cuenta que se llevaba, me guiaba con la tabla y las carpetas para poder sacar el estado de cuenta para enviársela al proveedor o confirmarle si había algún error o todo estaba correcto

Informe de práctica empresarial

3.7 Elaboración mensual de mailing

A final de cada mes, elaboraba el mailing o medio publicitario, mi jefe me sugería que este podría ser elaborado con mi creatividad e ideas, cuando lo realizaba me guiaba por formatos que encontraba en internet para elaborar mailings, en el que colocaba imágenes sobre productos que ofrece la empresa, y escribía un texto que debía ser llamativo con el cual al cliente le generara una recordación, cuando ya lo tenía listo, lo enviaba a mi jefe para que me diera sus observaciones, si debía corregir o modificar algo o también sus vistos bueno, hacia esas correcciones y al final lo enviaba a los clientes que tiene insider, con una lista que ya se tenía de todos los contactos de clientes con sus respectivos correos, para que fuese enviado a cada uno.

Otras funciones que se realizaron de apoyo al empresario:

Elaboraba las facturas de venta algunas con endoso según el cliente; remisiones de la respectiva factura de venta, órdenes de compra cuando se le solicitaba algún producto a cierto proveedor, también sacaba copia de elementos o documentos que mi jefe necesitaba para llevar a alguna cita.

En cuanto a otros proyectos y búsqueda de oportunidades, la empresa ha tratado de participar en procesos de contratación pública ,llegaban correos en el cual daban la comunicación del proyecto a realizar para poder participar, aplicar a dos procesos que hacían parte de dos empresas relacionadas a uno de los sectores que la empresa ofrecía , mi tarea era investigar de que se trataba el proceso, que se necesitaba y se requería para poder participar, cuáles eran todos los pasos a seguir, los documentos y las instrucciones de como enviar la oferta, que debía ir, y junto a que otros documentos, pero muchas veces por los requisitos dependiendo del material que requerían o porque algunos de los requerimientos no lo cumplíamos, así que no había la posibilidad de poder participar.

Los documentos que solicitan las agencias de aduanas debían estar actualizados para poder dar el debido proceso a la operación en caso de que saliera alguna importación ,así que se le solicitaban cuales eran los documentos que se debía llenar para poder estar en orden con todos los entes que se necesitan para llevar a cabo todo el proceso, para poder evitar los

Informe de práctica empresarial

inconvenientes en el momento que se presentara alguna importación, debía llenar los mandatos a agencias, para la representación ante la DIAN, el poder a las sociedades portuarias, formatos para los consolidadores de carga, formatos de vinculación de cliente o proveedores por las agencias, para que sean firmados por el representante legal de la empresa, poderlos autenticar y ser enviados a las agencias para que puedan validar todos los datos e información y así poder proceder a ejecutar la Importación.

Muchas veces debía salir de la empresa para ir a bancos o instituciones para realizar pagos, consignaciones, solicitudes de referencias bancarias, certificados bancarios, reclamar cheques, certificados de cámara entre otros documentos que solicitaban a la empresa.

Estas fueron las principales funciones y actividades que realice en la empresa Insider Trading Colombia, cada una me ayudo a formar saberes, a salir de muchas dudas y adquirir experiencia tanto en la parte de conocimiento como futura negociadora internacional, en la vida social y personal que me voy a transitar de ahora en adelante.

Dos semanas antes de culminar mis prácticas en la empresa Insider, ingresó la practicante que sería mi reemplazó en el área de los negocios internacionales, se incorporó antes de que yo finalizará las practicas, porque mi jefe decidió que yo sería la persona indicada para capacitarla en todo el cumplimiento de las funciones que se debían hacer en la empresa, y así lo hice le indique cada tarea que debía desarrollar diariamente, mensualmente, como debía organizarse todo lo que se elaboraba, que reportes se le entregaba a la jefe de área, al gerente, a la contadora de la empresa; Eso fue en una semana, ya en la siguiente deje que ella hiciera muchas de las cosas por cuenta de ella para que cuando me fuera no hubiese confusiones e inconvenientes y quedara preparada y segura para iniciar.

4 Marco operativo de la práctica empresarial

4.1 Destrezas que adquirí en la práctica

Al momento de realizar mi primera cotización en dólares, la fórmula no la aplique como se debía, por lo que el resultado no coincidía con el que le daba a mi jefe, así que ella me sugirió que formula debía implementar para sacar la utilidad que ella me indicaba según el valor de ese producto, para que siempre lo tuviese en cuenta.

En la liquidación de importaciones al momento de hacer las primeras cotizaciones cometí algunos errores en la suma para saber cuánto era el valor total de la importación de cierto producto, por lo que debía analizar la operación que se tenía en cuenta para llegar al resultado, por lo que mi jefe me colaboraba en indicarme como se había elaborado la planilla de liquidación para sacar este valor y así tener la razón de los resultados.

El estar muy pendiente cuando llega una mercancía si llego completa, con todos los productos que se requirieron en la orden de compra que se le envió al proveedor, para poder ser enviado al cliente y poder demostrar la responsabilidad y cumplimiento a la empresa que son factores muy importantes.

4.2 Capacidad de mejoramiento frente a los distintos problemas presentados

La capacidad de concentración e implantar su debido análisis a en cada actividad o tarea pudo ser uno de los detalles a tener muy en cuenta para que no se me presenten confusiones o problemas en las labores que realizo, y así poder hacerlas de una manera más ágil.

4.3 Calidad de trabajo y rapidez

Al momento de realizar las invitaciones a cotizar a los correspondientes proveedores trataba de que se pudieran entender por lo que lo realizaba con letra legible y ordenada con un contenido no tan saturado para así poder ser enviado a varios proveedores de una manera más ágil.

En los reportes de ventas y cartera separaba todo por mes, separaba todo en tablas, colocando en cada uno la adecuada información, para que se pudiera entender de una mejor manera y sacar buenas conclusiones y resultados.

Informe de práctica empresarial

4.4 Planeación de tareas

Cada día al empezar a laborar desarrollaba una lista o dejaba escrito el día anterior en el recordatorio del computador las actividades que debía hacer ese día, para no olvidar y poder saber cuáles eran para llevarlas a cabo.

4.5 Adaptación

Cuando inicie las practicas me fue difícil ajustarme al horario de trabajo por lo que eran 8 horas, prácticamente casi todo el día en una oficina como normalmente y legalmente se da en una empresa, pero como no tenía la costumbre de estar tanto tiempo en un lugar, la mayoría del tiempo sentada fue un proceso lento de acondicionar.

También el conocer a personas con diferentes personalidades, especialmente a mis jefes quienes eran a los que yo debía informar acerca de lo que elaboraba o hacia, y que de esas labores me hacían el correspondiente seguimiento o pedían una respuesta y me indicaban procedimientos con lo que ellos usualmente utilizan para desarrollar el trabajo.

4.6 Tolerancia al trabajo bajo presión

Como no tenía la costumbre de tener alguien que estuviera dándome indicaciones, y funciones y que al mismo tiempo estuviera dando seguimiento de lo realizado para ver si podía cumplirse con lo que se requería y poder demostrar el rendimiento, fue extraño para mí al principio poder comprender a cada uno y saber cómo les gustaba que fuese presentados los diferentes trabajos; Lo mejor era poder escuchar a cada uno, y preguntar las inquietudes, para poder evitar, errores y disgustos, al momento de la revisión

4.7 Capacidad para asumir nuevas responsabilidades

Cuando se presentaron nuevas responsabilidades o tareas, daba un poco de inseguridad e inquietud por no saber realmente como era el proceso, como todo lo desconocido, en algunos se cometieron errores de los cuales sirvieron para poder encontrar soluciones y aprender, ya después cuando lograba saber y finalmente comprenderlo lo asumía de una mejor forma e interés.

5 Aplicación de la herramienta dofa

5.1 Fortalezas

En el sector de la construcción la empresa se destaca porque el cliente pide especificaciones de cómo quieren que le haga el producto e Insider se lo diseña con esas mismas especificaciones para determinar el costo de fabricación dependiendo de cuales fueron esos detalles que se le crearon al producto, pero lo importante es que el cliente lo obtiene tal y como lo requiere a un precio justo.

Le daba varias opciones al cliente de escoger el producto según su calidad, precio o incluyendo ambas, cuando se envía las cotizaciones es porque diferentes proveedores nos han suministrado su información, en la que Insider cotiza varias opciones y se envía al cliente para que el tome la decisión según su necesidad.

5.2 Oportunidades

Ofrecer sus productos a grandes empresas que se relacionen a los sectores que ofrece Insider como, a constructoras y petroleras que están ingresando a crear proyectos en el país.

Crear su propio taller para la elaboración, producción y despacho de los productos de sector de la construcción.

5.3 Debilidades

Se necesita personal más capacitado en la parte de compra a proveedores, especialmente que tenga conocimiento de la parte técnica y de las funciones de los productos, para poder saber qué es lo que desea el cliente y encontrar el proveedor adecuado.

La capacidad financiera de Insider no es muy fuerte para generar grandes ventas, cuando se generan compras de gran valor y el pago al proveedor es de contado, no se cuenta con el recurso de dinero suficiente para poder hacer la compra y poder ofrecerla al usuario final.

5.4 Amenazas

Las empresas que se dedican a la producción y distribución de productos a los sectores que ofrece Insider Trading son altas.

La tasa representativa del mercado en el 2015 ha mostrado alzas preocupantes especialmente este factor afecta en la parte del sector petróleo que es donde más se requieren productos que son hechos en el exterior, que deben ser importados.

6 Recomendaciones

De todo el tiempo que duró mi práctica profesional, me di cuenta que es una empresa legal, cumple con los requisitos de la ley, está legalmente constituida, paga el respectivo salario a sus empleados, cumple con parte de su misión, objeto social, es socialmente y éticamente responsable.

Cuando me refería parte de su misión considero que debería ser modificada igualmente su objeto social, porque actualmente la empresa no se está enfocando solo a la actividad que describe que realiza si no que ha ampliado sus funciones me refiero a que no solo distribuye productos del sector petróleo gas y construcción, si no que ya realiza proyectos públicos y privados o ventas a empresas de sectores o actividades diferentes por lo que debería cambiar en su ser de la empresa especificando en lo que realmente la empresa se va basar, para que nuevos clientes puedan conocer todo lo que pueden encontrar, si sería la empresa ideal para poder dar inicio a una compra y así mismo la empresa pueda adquirir nuevos clientes.

También Deberían prestar más importancia a su página web y las redes sociales que es lo que actualmente en muchas empresas se utilizan estas herramientas, para que se puedan modificar y colocar específicamente cuáles son todos los productos que venden, como mencione anteriormente, en la empresa actualmente se cotiza de todo tipo de producto que el cliente necesita, pero puede que eso mismo el cliente no lo sepa, porque si consulta en la página web no encontrara fuentes o evidencias que muestren con que marcas distribuye y como son todas las funciones específicas que la empresa le puede ofrecer, y si realmente la empresa puede ser ese proveedor ideal tanto en precio como en cumplir con las especificaciones técnicas que se requieran por que pasa que al tener una amplia variedad de productos puede tender a confundir al cliente sin saber él realmente que es lo que puede encontrar en Insider, y si la empresa puede cumplirle en cuanto a tiempo, calidad y tiempo, si sería la empresa indicada para lo que busca.

7 Conclusiones

En relación con lo adquirido y aprendido en todo el proceso de la práctica profesional en la empresa Insider Trading Colombia puedo deducir que fue una buena elección tanto como requisito de grado de haber escogido realizar las practicas, como el haber elegido esta empresa, especialmente porque tenía que realizar funciones relacionadas con mi ámbito de los negocios, es muy enriquecedor el conocer nuevos fundamentos y conocimientos y poder llevarlos a cabo, ha sido una experiencia que se ha convertido de una gran y pequeña ayuda, siento que aprendí cosas que me van a servir en muchos ámbitos y van a ser parte de mi vida.

Lo hizo aún más interesante el poder aprender de la experiencia de las otras personas como lo era el personal de la empresa en especial mis jefes, que también gracias a ellos pude adquirir saberes y vivencias que no voy a olvidar, el trabajar en equipo porque muchas veces colaboraba en tareas que mi jefe me pedía que le ayudara a crear o modificar, después cuando se las presentaba me daba sugerencias o entre las dos podíamos llegar a acuerdos conjuntos y así poder hacer un gran trabajo.

Aprendí a poder perder miedo cuando se hace algo nuevo, sobre todo del que pensarán de mi trabajo, o que resultado tendrá, pero lo más importante es que para mí fue ganancia, fuera el que fuese el resultado se aprendió, y se logró hacer pese a ciertas dificultades que se me presentaban. También pude enfocarme un poco más a mis gustos determinando que era lo que realizaba con mayor gusto o pasión dependiendo de las actividades elaboradas, la parte logística, y administrativa fueron las partes que más trabajé en estos meses, puedo decir que en la universidad quede confundida o no me quedaron muy claros algunos temas que abarca la logística y el análisis, entendía ciertas cosas, pero sentía que estaba fallando en algo y que debía aprender más sobre este tema, y colocarlo más como centro de atención de aprendizaje para poder aclarar mis fallas y dudas, lo que en Insider pude aprender y aclarar más procesos para realizar cualquier operación y encontrarle sentido a lo que se hace.

También llegue a conocer más como realmente es el crear una empresa, debido a que mis jefes son los dueños de la empresa y realmente no es muy fácil sostenerla, se presentaron

Informe de práctica empresarial

muchas dificultades que al final se resolvían pero muchas ocasiones no muy eficientemente o rápidamente por que muchas veces las circunstancias especialmente por la cartera de la empresa no se podían lograr , también son muchos los documentos que se tienen que renovar ante las Instituciones que rigen los comercios e industrias muchos requisitos que son obligatorios para la empresa y que generan un gasto.

Realmente con la práctica se parte desde cero, en el sentido de que se pueden tener muchos conocimientos, pero uno realmente los evalúa en el momento que toca la práctica, en la realización de las funciones uno se puede medir cuanto sabe, y cuanto de lo que sabe realmente se pudo lograr o aplicar a todas las actividades que se llevaron a cabo en todo estos 6 meses, espero haber aportado lo suficiente en cuanto a la realización, creación, cumplimiento, objetivos, de trabajos que se me dieron por parte de la empresa y todo resultado malo o bueno pueda recordarlo para tener muy en cuenta como lo obtuve para mejorarlo o poder tenerlo presente en el momento que se crea indicado.

Referencias bibliográficas

Insidertc. 2012. Misión y Visión. Recuperado el 20 de febrero de 2015, de anotar www.Insidertc.com

Insidertc. Archivos físicos y de la computadora de la empresa Insider Trading Colombia, 25 de junio de 2015.

Insidertc. Portafolios y brochure de la empresa Insider Trading Colombia. Recuperado el 25 de junio de 2015.

Apéndices de las actividades realizadas

Apéndice A. Convocatorias de proyectos



Apéndice B. Correo Insider



Apéndice C. Mailing



Insider Grupo Empresarial

¡Lo que necesite, lo cotizamos!

INSIDER COLOMBIA, E INSIDER AMÉRICA: Pense a su alcance el producto que su empresa solicite, si necesita que le cotizamos diferentes productos pertenecientes a los sectores petrolero, gas y construcción, que nuestra compañía ofrece, no dude en enviarnos su solicitud a ventas@insidertc.com.









insider trading
Colombia sas

"Queremos que ustedes y sus proyectos sobresalgan por cumplimiento y calidad"

contáctenos:

gerencia@insidertc.com

ventas@insidertc.com

Cel: 3165208927

[pagina web](#)

insider américa
Business Group

Contáctenos:

karina.parra@insidertc.com

Cel: (1) 3309333105

Apéndice D. Documentos dirigidos Agencias de aduana



insider trading
Colombia SAS

Bucaramanga|

Señores
División de Servicio al Comercio Exterior
Administración Especial de Aduanas de Buenaventura
Buenaventura

ASUNTO: Mandato para representación ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN.

Yo, mayor de edad, identificado con cedula de ciudadanía Node Bucaramanga actuando en calidad de representante legal de **INSIDER TRADING COLOMBIA SAS**, Sociedad Comercial con domicilio en la ciudad de Bucaramanga según consta en el Certificado de Existencia y Representación anexo, expedido por la Cámara de Comercio e identificado con el NIT No **900**..., por medio del presente escrito manifiesto que se ha celebrado un contrato de mandato con la Agencia de Aduanas . Nivel 1 identificada con el NIT **860**con código ...otorgado por la DIAN, para que en mi nombre y representación adelante los trámites necesarios para llevar a cabo en forma debida y legal las importaciones y exportaciones que en mi nombre se realicen.

Agencia de Aduanas, Nivel 1, queda especialmente facultada para:

1. Presentar en mi representación Declaraciones de Importación, Exportación o Tránsito Aduanero, con base en los documentos aportados por mí y que refieren la verdad de la transacción internacional realizada.
2. Reconocer las mercancías de importación en zona primaria aduanera con anterioridad a su declaración ante la aduana en ejercicio de la facultad legal que les ha sido conferida.
3. Notificarse de actos administrativos y presentar los recursos que considere necesarios en defensa de nuestros derechos.
4. Solicitar en nuestro nombre devolución de dineros liquidados y pagados de más por concepto de Declaraciones de Importación.

Declaro que los datos consignados en los documentos soporte suministrados para la ejecución de las gestiones encomendadas corresponden a la verdad en lo que se refiere a cantidades, naturaleza, descripción, valor, etc., por lo que asumimos la responsabilidad directa por cualquier diferencia que se presente y las consecuencias que se puedan derivar.

EL MANDANTE

FIRMA _____

NOMBRE _____

CARGO _____

CEDULA Y CIUDAD DE EXPEDICION _____

EL MANDATARIO

FIRMA _____

NOMBRE _____

CARGO _____

CEDULA Y CIUDAD DE EXPEDICION _____

AGENCIA DE ADUANAS

NIVEL 2 - CODIGO 0486
NIT. 830.131.279-0

4. INFORMACION OPERATIVA				
Personas que realizan directamente las operaciones de comercio exterior				
NOMBRES Y APELLIDOS	CARGO	TELEFONO	CIUDAD	DIRECCION
Origen de los fondos con que realiza las operaciones de comercio exterior:				
Beneficiario (s) de las actividades de comercio exterior				
NOMBRES Y APELLIDOS	IDENTIFICACION	CIUDAD	DIRECCION	

5. REFERENCIAS BANCARIAS					
BANCO	No. DE CUENTA	TIPO	SUCURSAL	TELEFONO	CONTACTO

6. REFERENCIAS COMERCIALES			
NOMBRE O RAZON SOCIAL	NIT	CONTACTO	TELEFONO

DOCUMENTO A ANEXAR	PERSONA JURIDICA	PERSONA NATURAL
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL		
FOTOCOPIA DEL RUT		
FOTOCOPIA DE LA CEDULA DE CIUDADANIA DEL REPRESENTANTE LEGAL		
FOTOCOPIA DE LA CEDULA DE CIUDADANIA		
FOTOCOPIA DE LA RESOLUCION DE HOMOLOGACION (solo para Agencia Aduana)		
FOTOCOPIA DE LA CERTIFICACION DE SEGURIDAD Y/O CALIDAD		

Obrando en nombre propio de manera voluntaria y dando certeza de que todo lo aquí consignado es cierto, realizo la siguiente declaración de origen de fondos a la empresa Agencia de aduanas Internacional Ltda., con el propósito de que se pueda dar cumplimiento a lo señalado en la circular 170 de 2002, expedida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, Ley 190 de 1995 (Estatuto Anticorrupción) y demás normas legales concordantes para el desarrollo de operaciones de comercio exterior. 1. Los recursos con los cuales realizo operaciones de comercio exterior provienen de lo descrito en la casilla 'ORIGEN DE FONDOS' de este formulario. 2. Declaro que estos recursos no provienen de ninguna actividad ilícita de las contempladas en el Código Penal Colombiano o en cualquier que lo modifique o adicione. 3. No admitiré que terceros efectúen en mi nombre operaciones de comercio exterior con fondos provenientes de las actividades ilícitas contempladas en el Código Penal Colombiano o en cualquier norma que lo modifique o lo adicione, ni efectuaré transacciones destinadas a tales actividades o a favor de personas relacionadas con las mismas. 4. En el caso de infracción de cualquiera de los numerales contenidos en este documento, eximo a AGENCIA DE ADUANAS INTERNACIONAL LTDA, de toda responsabilidad que se derive, por información errónea, falsa o inexacta que yo hubiere proporcionado en este documento, o de la violación del mismo. En constancia de haber leído, entendido y aceptado firmo el presente documento.

CERTIFICO QUE LA INFORMACION CONSIGNADA ARRIBA ES CORRECTA

REPRESENTANTE LEGAL O PERSONA NATURAL

ACEPTADO
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL.

AGENCIA DE ADUANAS

NIVEL 2 - CODIGO 0486
NIT: 830.131.279-0

FORMATO DE IDENTIFICACION DEL CLIENTE

Estimado cliente:

Con el fin de dar cumplimiento a la resolución 285 de 2007 de la UIAF, y a la circular externa DIAN No. 0170 del 10 de Octubre del 2002 es nuestra obligación como prestadores del servicio en el área de comercio exterior, crear una base de datos – confidencial – que contenga la siguiente información:



Fecha			
1. IDENTIFICACIÓN			
Tipo de persona: Natural _____ Jurídica _____ Entidad Pública _____			
Razón Social / Nombre:			NIT o C.C. (incluya dígito variación)
Dirección oficina principal			Ciudad
Teléfono:		Fax:	
Persona a contactar:			Cargo:
Dirección de correspondencia:			Ciudad:
Teléfono:		Fax:	
Cámara de Comercio Matrícula No		Capital Social Registrado \$	
Certificación en Seguridad Cual?	No. Certificado	Certificación en Calidad Cual?	No. Certificado
Productos que importa () / Exporta ():			

2. INFORMACIÓN CONTABLE			
Actividad Económica:			
Código CIU:		Tarifa ICA (si es aplicable):	
<small>(CIU Clasificación Industrial Internacional Uniforme)</small>			
Calidad Tributaria:			
Régimen Común _____		Régimen Simplificado _____	
Gran contribuyente:	SI _____ NO _____	Resolución No. _____	Fecha _____
Auto Retenedor:	SI _____ NO _____	Resolución No. _____	Fecha _____
Exento de impuesto de renta	SI _____ NO _____	Resolución No. _____	Fecha _____
Retenedores	IVA	ICA	

3. INFORMACIÓN SOCIOS (Sólo para personas jurídicas)			
NOMBRES Y APELLIDOS	IDENTIFICACIÓN	CIUDAD	DIRECCIÓN (Sociedades Anónimas)
Representante Legal:			
NOMBRES Y APELLIDOS	IDENTIFICACIÓN	CIUDAD	

Informe de práctica empresarial

Apéndice F. Factura Insider

insider trading
Colombia SAS

NIT: 906.841.813-7
C/R Algeciras Coronal

Asesorías CRM No. 402881457314
de fecha 201211019-Resolución
Autoridad del No. 0001 of 1000

Cra. 23 No. 40 - 20 Ed. Coloson-Piso 02, 208
No. 4912386 Cal. 213 830 4838 - 319 520 9835
ventas@insidertc.com
www.insidertc.com

FACTURA DE VENTA
No. 0238

CLIENTE: _____ C.C. o M.C.
DIRECCIÓN: _____ MUNICIPIO: _____

ITEM	CANT.	DESCRIPCIÓN	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
Resolución Autoridad del No. 107 de 1.000 según Res. No. 40288109402 de fecha 2014/10/28				
			SUBTOTAL	
			IVA	
			TOTAL \$	

El presente documento es válido y tiene plena validez jurídica en Colombia. No se requiere su autenticación por parte de la autoridad competente. En caso de duda, consulte a la autoridad competente.

Apéndice G. Grafica para invitar a los proveedores a cotizar

ITEM	QUANT	DESCRIPTION
1		
2		
3		
4		
5		
6		